

UNIVERSITE ABOU BAKER BELKAID, TLEMCEM

FACULTE DES SCIENCES ECONOMIQUES, COMMERCIALES ET DE GESTION

Thèse pour l'obtention de Doctorat en Sciences

Option : Sciences Economiques

Thème :

**LE PROJET D'INTEGRATION REGIONALE
MAGHREBINE :
IMPACT SUR L'ALGERIE**

Présentée par :

M^{me}Fatima TALEB

Sous la Direction du

Pr. BENHABIB Abderrezzak

Les membres du jury :

Derbal Abdelkader, Professeur des Universités, Université d'Oran	Président
Benhabib Abderrazzak, Professeur des Universités, Université de Tlemcen	Encadreur
Maliki Samir Bahaa Eddine, Professeur des Universités, Université de Tlemcen	Examineur
Mokhtari Fayçal, Maître de Conférences, Université de Mascara	Examineur
Tchiko Faouzi, Maître de Conférences, Université de Mascara	Examineur
Smahi Ahmed, Maître de Conférences, Université de Tlemcen	Examineur

Année Universitaire : 2015/2016

DEDICACES

À la mémoire de ma mère et de mon père.

À mon mari pour ses conseils toujours très pertinents et sans qui, ce travail n'aurait pu être achevé.

À mes enfants adorés Yasmine, Abderracuf et Youcef.

À toute ma famille et belle-famille.

REMERCIEMENTS

A l'issue de cette thèse, je suis convaincue quelle est de loin un travail qu'on mène tout seul.

En effet, je n'aurais jamais pu finaliser ce travail sans le soutien d'un grand nombre de personnes qui m'ont permis de progresser dans cette phase aussi bien instructive que délicate.

Mon premier remerciement s'adresse à Monsieur Benhabib Abderrezzak pour ses précieux conseils et sa patience. Je lui manifeste toute ma gratitude pour m'avoir encadré durant cette thèse.

Mes sincères remerciements vont également à tous les membres du jury pour leur participation à l'évaluation de cette thèse.

Ces remerciements seraient incomplets s'ils ne mentionnaient pas tous les membres de ma famille qui m'ont soutenu durant cette recherche.

Une dernière attention sera portée à mes amis pour leur soutien.

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE.....	6
PARTIE 1 INTEGRATION REGIONALE: CONCEPTS ET PROCESSUS	
Chapitre 1 CONCEPT DE L'INTEGRATION REGIONALE	16
1. INTRODUCTION.....	17
2. LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL.....	17
3. DEFINITION DE L'INTEGRATION REGIONALE	22
4. LES CONCEPTIONS DE L'INTEGRATION REGIONALE	34
5. CONCLUSION	55
Chapitre 2 PROCESSUS D'INTEGRATION REGIONALE	56
1. INTRODUCTION.....	57
2. INTEGRATION REGIONALE ET MONDIALISATION.....	57
3. LES EFFETS DE L'INTEGRATION ECONOMIQUE.....	61
4. LES CRITERES DU SUCCES DES ACCORDS REGIONAUX	71
5. LES EXPERIENCES D'INTEGRATION DANS LE MONDE.....	81
6. CONCLUSION	93
PARTIE 2 IMPACT DE L'INTEGRATION MAGHREBINE SUR L'ALGERIE	
Chapitre 3 LES ECONOMIES DU MAGHREB: ETAT DES LIEUX.....	96
1. INTRODUCTION.....	96
2. L'UNION DU MAGHREB ARABE (UMA).....	96
4. CARACTERISTIQUES DES ECONOMIES MAGHREBINES	115
5. ATOUTS ET CONTRAINTES DE L'INTEGRATION MAGHREBINE.....	125
6. ÉTAT DES LIEUX DU COMMERCE DANS L'UMA.....	130
7. CONCLUSION	138
Chapitre 4 ESTIMATION DU POTENTIEL DE L'INTEGRATION MAGHREBINE POUR L'ALGERIE.....	140
1. INTRODUCTION.....	141
2. PRESENTATION DU MODELE GRAVITATIONNEL.....	141
3. LE MODELE GRAVITATIONNEL SUR DONNEES DE PANEL.....	151
4. DEMARCHE DE LA RECHERCHE	165
5. RESULTATS DE L'ESTIMATION.....	173
6. CONCLUSION	194
CONCLUSION GENERALE	196

INTRODUCTION GENERALE

L'un des grands défis auxquels les pays en développement, et particulièrement les pays du Maghreb, sont confrontés en ce vingt-et-unième siècle est, à la fois, de réussir à réduire le degré de marginalisation dont ils sont victimes à l'échelle mondiale, et de promouvoir leur développement socio-économique durable. L'Union est souvent proposée comme la solution providentielle à toutes ces préoccupations.

Impulsée par la réussite fulgurante l'Union Européenne, la tendance de regroupement économique ne cesse de prendre de l'ampleur dans la plupart des régions au monde. Elle s'élargie même dans plusieurs cas à des pays géographiquement éloignés. Pris probablement par l'enthousiasme, on oublie souvent que l'UE est le seul cas de réussite, tandis que la plupart des autres initiatives régionales demeurent en construction.

En effet, par l'engagement dans un processus régional, les pays membres espèrent une accélération de leur croissance économique, un développement de leur tissu industriel, une intensification de leurs échanges commerciaux et une réduction des écarts de développement¹. Aussi, l'intégration régionale peut aider les pays membre à améliorer leur cadre juridique, institutionnel et politique². Elle permet des gains induits par le transfert de technologie et du savoir, accroissement du pouvoir de négociation comme elle permet l'apaisement des tensions pouvant exister entre les états membres³.

Les effets de l'intégration économique sur la croissance et plus largement sur le développement économique sont, cependant, inégalement distribués entre pays membres. Toutefois, les théories économiques soutiennent l'idée selon laquelle aucun pays ne sort perdant de la formation d'une zone d'intégration.

Par ailleurs, de nombreux facteurs vont dans le sens du rapprochement économique des nations. En effet, le progrès dans le secteur de communication et de transport tend à réduire la distance géographique entre les pays. On peut aussi citer la déréglementation du commerce international et les imperfections du marché international dues à une concurrence impitoyable et même déloyale.

¹ Edwards S. (1998), "Openness, productivity and growth: What do we really know?", *Economic Journal*, Vol.108, N°2, pp. 383-398.

² Hugon P. (2003), *Les économies en développement à l'heure de la régionalisation*, Karthala, Paris.

³ Nicolas F., (2003), « A l'heure de la mondialisation : mondialisation et intégration régionale, des dynamiques complémentaires », *cahiers Français*, n°317, pp 59-63, Novembre-Décembre.

La question d'intégration régionale revêt plusieurs aspects : économiques, politiques...etc. ce qui fait d'elle un objet d'étude interdisciplinaire. De même, l'hétérogénéité des expériences observées a fait naître plusieurs concepts dont les limites restent floues. Selon le degré, l'intensité et la nature du rapprochement entre les pays, les groupements régionaux peuvent être qualifiés de régionalisme, de régionalisation ou d'intégration régionale, chose qui a été traité avec abondance dans un travail de Richard¹.

Bhagwati², considère que le régionalisme renvoie aux accords régionaux qui regroupent deux ou plusieurs Etats dans un but de construction d'une entité régionale. Pour Fishlow et Haggard³, le régionalisme n'est pas un acte spontané, c'est plutôt une volonté politique en vue de réaliser une stratégie donnée. Il peut être ainsi considéré comme un ensemble de décisions prises par un groupe d'Etats situés dans une même région dans le but d'une coopération voire même aller jusqu'à une coordination.

La régionalisation, quant à elle sous entend, selon Baldwin⁴ et Siroën⁵, que les relations entre les pays d'une même région géographique sont plus importants qu'avec le reste du monde. De ce fait, cette dernière est le résultat de l'intensification des flux entre des pays constituants selon les termes de Krugman⁶ une « région naturelle » même en l'absence d'accords commerciaux. La régionalisation renvoie aux groupements formés d'une manière spontanée.

Par contre, l'intégration régionale fait appel à une construction politique, sociale et culturelle, et s'effectue généralement par le marché, par l'Etat ou par les acteurs privés Hugon⁷. L'intégration régionale est tantôt considérée comme un rempart à la mondialisation, tantôt une étape vers celle-ci. Selon Deblock⁸ l'intégration régionale peut être appréhendée à

¹ Richard Y. (2010), L'Union européenne et ses voisins orientaux. Contribution à l'étude des intégrations régionales dans le monde. Thèse d'habilitation à diriger des recherches, volume 3.

² Bhagwati J. (1992), Regionalism versus Multilateralism, *The World Economy Vol. 15, Issue 5*, pp 535–556.

³ Fishlow A. et Haggard S. (1992), The United States and the Regionalization of the World Economy. Paris: OECD Development Center Research Project on Globalization and Regionalization.

⁴ Baldwin R.G. (1997), The Causes of Regionalism, *The World Economy, Vol.24, Issue 7*, pp. 865-887.

⁵ Siroën J-M. (2000), La régionalisation de l'économie mondiale, Collection Repères, la Découverte.

⁶ Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge, Massachusetts: Leuven University Press, MIT Press.

⁷ Hugon P. (1991), L'intégration régionale africaine : un processus contradictoire, Intégration régionale et ajustement structurel en Afrique sub-saharienne, Etudes et documents, Ministère de la coopération et du développement.

⁸ Deblock C. (2005), Régionalisme Economique et Mondialisation : que nous apprennent les théories, CEIM, document de travail, Octobre.

travers deux approches : fonctionnaliste et structuraliste. Ce qui fait de ce concept assez large pour appréhender les différentes facettes du regroupement régionaux, et assez précis pour éviter toute confusion lors de son utilisation.

Dans une première perspective, le libre-échange à l'échelle régionale est considéré comme une option de second rang, et les accords régionaux sont une étape intermédiaire sur la route menant à la mondialisation¹. Dans la même optique, Baldwin² appuie cette idée en apportant une argumentation selon laquelle la mondialisation se construit par le bas, c'est-à-dire à partir des régions.

Seulement, cette argumentation est difficile à illustrer dans le cadre du système commercial international. La seconde approche quant à elle insiste particulièrement sur le concept des Etats-nations et le rôle de ces derniers en tant qu'élément allant dans la perspective de l'élaboration d'un système de coopération inter-régionale.

Les nouvelles théories de l'économie géographique proposent une nouvelle vision de la formation des groupes régionaux, elles expliquent les disparités interrégionales par la confrontation entre des forces centrifuges poussant à la dispersion des activités dans l'espace et des forces centripètes conduisant à leur agglomération.

Selon Krugman³, la force centripète, dite de demande ou de taille de marché, englobe deux effets, amont et aval. Le premier stipule qu'il y a concentration de l'industrie là où il ya un grand marché qui existe à son tour là où il y a un nombre important de firmes. Le second effet concerne les agents qui préfèrent vivre dans des régions à concentration industrielle dans la mesure où les produits sont moins chers et les salaires plus élevés.

La force centrifuge est, quant à elle, soutenue à la fois par l'effet de concurrence entre les firmes et par la demande en biens industriels du secteur agricole. Ainsi, à partir du moment où une région est favorisé par certaines conditions économiques, la force centripète engendre un effet cumulatif de concentration du secteur industriel dans une seule région grâce à la mobilité des travailleurs qui sont attirés par des salaires réels plus élevés. Dans cette perspective, les politiques adoptées par les états jouent un de facilitateur.

Objet de notre recherche, le Maghreb, comprend l'Algérie, le Maroc, la Tunisie, la Libye Mauritanie, cinq pays musulmans d'origines berbères et arabes. Cette appellation vient

¹ Nicolas F. (2003), op.cit.

² Baldwin R.G. (1997), op.cit

³ Krugman, P. (1991),op.cit.

du mot arabe *Maghrib* qui désigne les pays du soleil couchant (l'Occident arabe) par opposition au *Machreq* désignant les pays du soleil levant (l'Orient arabe). Groupés ensemble, le Machriq et le *Maghrib*, qui constituèrent la *Khilafa* islamique (l'empire arabo-musulman, du VIIIème au XIIème siècle) puis la « nation arabe » dans la littérature du mouvement de renaissance apparu au XXème siècle. On peut dire, donc, que le Maghreb à toujours été considéré comme une partie intégrante d'une entité plus large qui dépasse le continent africain.

En 1989, a été signé le traité portant création l'Union du Maghreb arabe (UMA), réunissant l'Algérie, le Maroc, la Tunisie, la Libye et la Mauritanie. L'UMA donne espoir que le Maghreb s'engage dans une stratégie d'intégration assurant la constitution d'un vaste espace d'échange et de circulation des hommes, des biens, des services et des capitaux comme le souligne l'article 2 du Traité.

Depuis, peu ou point de mesures concrète n'ont suivi, alors que les responsables politiques des pays maghrébins ne s'y oppose pas, les « partenaires » européens et américains et des institutions internationales le recommande. Les chercheurs quant à eux essaient de montrer ses avantages.

Face à cette situation il est tout à fait légitime de s'interroger sur l'existence d'au moins une des deux principales forces motrices de l'intégration régionale dans le cas du Maghreb à savoir le politique et l'économique. Un processus régional se déclenche ou bien par une volonté politique qui renforce les relations économiques ou bien par des intérêts économiques qui poussent au rapprochement politique. C'est cette deuxième possibilité qui nous intéresse.

Pour l'Algérie, le problème n'est plus de savoir s'il faut ou non adhérer au mouvement d'intégration régionale car c'est devenu une réalité incontournable. La question est de réfléchir sur les modalités d'organisation de cet espace régional afin qu'il soit couronné de succès. Cette réflexion passe par savoir quels sont les avantages et les coûts de l'intégration pour les pays membres. Cette évaluation est dictée par le souci de la recherche d'un équilibre régional. Il faut noter également que cette évaluation ne touche pas seulement l'aspect économique de l'intégration, mais met également l'accent sur son aspect financier du fait de l'importance du flux financier dans des marchés de plus en plus connectés.

L'Union du Maghreb est marquée par des niveaux très faibles d'échanges sous régionaux ne dépassant pas dans le meilleur des cas les 3% selon le rapport de la BAD en 2012¹. C'est la raison pour laquelle on s'interroge sur l'existence même d'un potentiel de commerce entre les pays de la région. Dans un souci de mieux appréhender le processus d'intégration régionale et déterminer son impact probable sur le plan commercial sur les économies maghrébines notamment celle de l'Algérie, on a traité la problématique suivante :

Quel est l'impact d'une éventuelle intégration maghrébine sur l'Algérie en termes d'échanges commerciaux ?

Pour y répondre nous avons tenté d'estimer l'impact de l'UMA tout en prenant en compte la spécificité de l'Algérie en tant que pays exportateur de pétrole et ce en utilisant un modèle gravitationnel sur données de panel. Cette méthode va nous permettre de tenir compte de la dimension temporelle et individuelle des échanges commerciaux et plus précisément exportations.

Il faut préciser à ce stade que lorsque la désignation des pays maghrébins ou même du sigle UMA sont utilisés c'est pour faire référence aux trois principaux pays de la région à savoir: l'Algérie, le Maroc et la Tunisie. Ce choix est dicté principalement par le poids de ces trois pays dans l'UMA, dans un sens où si une intégration régionale dans la région aboutira c'est entre ces pays que va commencer le processus. A cela, il faut ajouter le manque de certaines données concernant les deux autres pays et qui sont la Lybie et la Mauritanie.

Afin de d'apporter une réponse à la question posée précédemment, nous adhérons à l'hypothèse selon laquelle une intégration régionale entre les pays maghrébins telle qu'elle existe actuellement ne peut avoir un impact positif sur l'intensification des échanges et ne peut ainsi fournir un intérêt particulier pour l'Algérie. Cette hypothèse a été ensuite soumise à la vérification économétrique

Plusieurs travaux ont touché à cet aspect de notre étude et qui a concerné la région du Nord Afrique, le MENA et le Maghreb. Les résultats auxquels ils aboutissent sont plus ou moins divergents selon les variables considérées dans les modèles.

En effet, Al-Atrash et Youssef², publie dans un document du FMI une étude sur le commerce bilatéral de 18 pays du MENA et de 43 autres en utilisant la méthode d'estimation

¹ Banque Africaine de Développement (2010), Perspectives économiques pour l'Afrique. Juin.

² Al-Atrash H., Youssef T. (2000), Intra-Arab Trade: Is It Too Little?, IMF Working paper, International Monetary Fund.

Tobit avec des données agrégées d'une période de 3 ans (1995-1997) Ils concluent que le flux du commerce observé est en dessous de celui estimé.

Miniesy et al¹ ont aussi calculé les valeurs prédites basés sur des paramètres estimés en utilisant un modèle gravitationnel en panel agrégé. cette étude a été réalisée sur un échantillon de 186 pays . Les valeurs prédites sont appliqués aux échanges bilatéraux des pays du MENA entre eux. Ils montrent que le commerce intra-MENA et le commerce des pays MENA avec les pays non MENA sont moins élevés que le niveau prédit sur la base de ce modèle.

Selon cette étude il y a un très grand potentiel non exploité dans les échanges intra-MENA pour des pays comme l'Algérie, l'Egypte, le Koweït, le Qatar, le Soudan, la Syrie et tous les pays exportateurs de pétrole, alors que la Jordanie, le Maroc, Oman, les EAU et la Turquie ont un potentiel surévalué.

Achy², de son côté, applique le modèle de gravité augmenté de plusieurs variables culturelles et institutionnelles sur un échantillon composé de 146 pays pour des sous-périodes quinquennales entre 1970 et 2000. Les résultats de l'estimation du modèle par la méthode des moindres carrés ordinaires sur les données regroupées (*pooled data*) montrent, par rapport à la tendance internationale, que le commerce intra-régional en Afrique du Nord est dix fois plus faible par rapport à son potentiel.

Une autre étude menée par Millogo et Oulmane³ afin d'estimer le potentiel du commerce entre les pays du Maghreb a été réalisée sur un échantillon de 191 sur une période de 25 ans allant de 1982 à 2006. Les résultats obtenus montrent qu'il existe un potentiel de commerce entre les pays de l'UMA notamment entre l'Algérie et le Maroc tandis que les autres pays semblent atteints leurs potentiels.

¹Miniesy R.S., Nugent J.B., et Yousef T.M. (2004), Intra-regional trade integration in the Middle East. Past Performance and Future Potential in H. Hakimian et J.B. Nugent (eds). Trade Policy and Economic Integration in the Middle East and North Africa. Economic Boundaries in Flux, Routledge, London.

² Achy L. (2007), Le commerce intra-régional : l'Afrique du Nord est-elle une exception? Economies du Maghreb. Dossier: Justice, politique et société, pp. 501-520.

³ Millogo A. et Oulmane N. (2012), Potentiel de commerce dans l'espace maghrébin . *Mondes en développement* n°158 , p. 115-126.

Cependant, un autre travail de la Banque Mondiale¹ portant sur l'impact de l'UMA sur le commerce des biens entre les pays du Maghreb et qui utilise des données de panel sur un échantillon de 170 pays sur une période s'étalant de 1980-2004, ne prévoit pas d'impact positif sur les membre de la région.

A travers ce modeste travail, on espère contribuer à analyser le potentiel de commerce entre les pays maghrébins et déterminer son impact notamment sur l'Algérie tout en faisant une comparaison avec les autres pays de la région et ce à travers une analyse structurée et basée sur les fondements du mécanisme des échanges, conformément aux théories du commerce international. On espère ainsi qu'elle apportera un plus par rapport aux études réalisées jusque là sur le Maghreb.

Pour se faire, nous avons traité le sujet dans deux parties. La première partie traitera du concept et des processus de l'intégration régionale et cela en deux chapitres. Le premier propose un repositionnement de l'intégration dans un cadre international, en faisant dans un premier temps un bref survol des théories traditionnelles. Il sera également présenté dans ce chapitre la nouvelle théorie du commerce international qui a émergé dans les années 80. Chose faite, il sera question de préciser les termes du régionalisme, régionalisation et intégration régionale qui sont flous et prêtent souvent à la confusion. Puisque le concept d'intégration est multidisciplinaire, il est nécessaire de positionner l'intégration régionale dans sons cadre aussi bien économique que politique.

Le second traitera du processus de l'intégration régionale. Il va permettre de faire le point sur les effets aussi bien économique que politique de l'intégration régionale. Ensuite, son positionnement par rapport à la mondialisation. Enfin, dans un cadre plus opérationnel, il sera question de mettre exergue quelques critères de succès de l'intégration régionale en passant par une présentation de quelques expériences d'intégration dans le monde.

Dans la deuxième partie nous nous intéresserons au projet d'intégration maghrébine, qui, elle sera divisée en deux chapitres. En effet, le premier chapitre sera consacré de prime abord à une brève présentation du projet de l'"UMA" . Ensuite, sera procédé à l'examen des économies maghrébines dans les différents secteurs. On relatera également les opportunités et les contraintes d'une éventuelle intégration sans omettre de préciser les difficultés auxquelles devront faire face les pays de la région. Ce chapitre, à côté des deux précédents, vont servir de tremplin pour pouvoir analyser au mieux les résultats du quatrième chapitre.

¹ Banque Mondiale (2006), Une nouvelle vision économique pour le Maghreb ?, vol. 1, n°38359.

Ce dernier fera l'objet d'une estimation du potentiel d'échange entre les pays maghrébins, ce qui servira à décider de l'avenir de l'intégration des pays du Maghreb à l'aide d'un modèle gravitationnel augmenté. Avant de procéder à cette estimation, il a été question de faire un survol des fondements théoriques du modèle gravitationnel ainsi que la démarche à suivre pour pouvoir réaliser notre étude.

PARTIE 1
INTEGRATION REGIONALE:
CONCEPTS ET PROCESSUS

Chapitre 1 CONCEPT DE L'INTEGRATION REGIONALE

1. INTRODUCTION

La littérature sur les groupes économiques est abondante mais elle n'est pas consensuelle. Les concepts utilisés pour désigner les espaces et les processus régionaux varient selon la discipline (commerce international, économie de développement, sciences politiques... etc.), la conception des phénomènes régionaux (comme une cause, comme une démarche ou comme une conséquence), mais aussi selon la position par rapport à la mondialisation (des fervents adeptes aux farouches opposants). Ainsi, « intégration régionale », « régionalisation », « régionalisme » sont utilisés d'une manière qui prête à équivoque à cause de l'absence de définitions largement admises¹.

Dans le suivant chapitre, nous essayons tout d'abord de faire un survol des principales théories du commerce international. Ensuite, il sera question de clarifier les concepts utilisés dans la recherche puis nous exposerons les différentes formes que peut prendre l'intégration régionale ainsi que ces degrés. Il sera également lieu d'aborder les conceptions politiques et non- politiques qui sous tendent ce phénomène.

2. LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL

L'économie internationale offre une littérature très riche au sujet des déterminants économiques des accords de libre-échange. Les contributions théoriques peuvent être classées en trois grands groupes : la théorie traditionnelle basée sur l'avantage comparatif et la dotation factorielle et la nouvelle théorie géographique.

2.1. Théorie traditionnelle du commerce internationale

Le commerce international a connu des mutations considérables au fil des années et des différentes visions élaborées au 18^{ème} siècle, en commençant par réfuter l'analyse mercantiliste qui était en vigueur à l'époque et qui voyait dans le commerce international un jeu à somme nulle. Après, vient la nouvelle analyse d'Adam Smith qui a démontré que le commerce entre les nations peut procurer des gains nets. Cette approche sera approfondie par la suite, par d'autres auteurs comme David Ricardo, et Eli Heckscher, Bertil Ohlin et Paul Samuelson.

¹ Figuière C., Guilhot L. (2007), Vers une typologie des "processus" régionaux. Le cas de l'Asie Orientale. *Revue Tiers-Monde*, n°192, pp. 895-917.

2.1.1. De l'avantage absolu à l'avantage comparatif

Selon Adam Smith, chaque pays est plus efficace que les autres dans la production d'un bien au moins. Ainsi, il doit se spécialiser dans la production de ce bien pour lequel les coûts de production sont plus faibles qu'à l'étranger¹. Cette situation signifie que ce pays doit abandonner la production des autres biens, les biens pour lesquels les coûts de production sont supérieurs aux coûts observés à l'étranger ; ce qui implique l'importation de ces biens.

D'après cette vision des choses, il sera plus aisé de procéder à une division internationale du travail et à une libéralisation des échanges, ce qui aura un impact positif sur le bien-être des pays. Cette théorie est connue sous le nom de « l'avantage absolu » basée donc sur les coûts absolus des pays afin de déterminer leur spécialisation sur le marché international².

Ricardo quant à lui voit les choses sous un autre angle. En effet, ce dernier analyse les gains de l'échange sur la base des avantages relatifs et non pas absolus. Autrement dit, un pays peut être moins efficace que les autres pays dans la production de tous les biens qui peuvent être échangés, néanmoins, il sera relativement un peu plus efficace dans la production d'au moins un bien, et ce malgré que ce pays ne possède aucun avantage absolu.

On peut dire ainsi qu'il possède un avantage comparatif sur ce produit. Autrement dit, un pays possède un avantage comparatif dans la production d'un bien si son coût d'opportunité est inférieur à celui des autres pays. De ce fait, l'échange entre les pays peut être bénéfique si chacun d'eux exporte les biens pour lesquels il détient un avantage comparatif.

L'existence d'un gain mutuel à l'échange peut être appréhendée sous deux angles différents. En premier lieu, le commerce peut être vu comme une méthode indirecte de production³. En effet, au lieu de produire un bien, un pays peut fabriquer un autre bien et l'échanger contre ce qu'il désire. Selon le modèle de Ricardo, chaque fois qu'un bien est importé, sa « production » indirecte nécessite moins de travail que sa production directe. Ainsi, le commerce international donne une plus grande marge de consommation pour les

¹ Nyahoho E. et Proulx P-P. (2006), Le commerce international: théories, politiques et perspectives industrielles, PUQ.

² *Ibid.*

³ Caves R.E., Frankel J. A. et Jones R. W. (2003), Commerce et paiements internationaux. De Boeck Supérieur.

pays. En second lieu, La répartition de ces gains entre les pays dépend des prix relatifs d'équilibre. La détermination des prix relatifs est définie par la confrontation des offres et demandes relatives mondiales. Ce prix implique également un taux de salaire relatif.

Bien que le modèle ricardien soit restreint à deux biens, l'extension du modèle à un monde comprenant de nombreux biens ne modifie en rien les principales conclusions. Par contre, elle permet de voir comment les coûts de transport peuvent conduire à une situation où certains biens sont non échangeables.

Dans le même ordre d'idée, il est à préciser que même si ces conclusions sont trop simplistes et donc pas réalistes, ses prédictions sont confirmées par d'autres études ultérieures notamment celles qui sont en rapport avec la relation entre les échanges commerciaux et la différence relative de productivité¹. La théorie des avantages relatifs ne précise pas quel sera le niveau exact des prix et des quantités échangées entre les pays.

Toutefois, l'existence des avantages comparatifs justifie l'échange international quel que soit l'origine de l'avantage dans la mesure où les échanges internationaux augmentent l'efficacité des producteurs, ils permettent ainsi une meilleure utilisation des ressources².

2.1.2. La théorie d'Heckscher et Ohlin

Dans le 20^{ème} siècle, des auteurs comme Heckscher et Ohlin, démontrent la façon dont l'échange international affecte la distribution des revenus entre les facteurs de production (à l'intérieur du pays) tout en s'appuyant sur l'avantage comparatif. En 1919, Heckscher, énonce la loi des coûts comparés dans une formulation mettant en évidence à la fois le rôle de l'importation et le bénéfice de la spécialisation déjà évoqués par la théorie ricardienne.

Heckscher et Ohlin développent un modèle qui permet de comprendre le rôle des dotations factorielles³ dans le commerce international. Leur modèle présente deux biens et deux facteurs de production. A un niveau donné de rémunération relative des facteurs, un secteur utilisera toujours relativement plus l'un des deux facteurs.

¹ Caves R.E., Frankel J. A.et Jones R. W. (2003), op.cit.

² *Ibid.*

³ De Melo J., J-M. Grether (2000), Commerce international: théories et applications. De Boeck Supérieur.

Tant qu'un pays produit deux biens, il existe une relation unique entre les prix relatifs des biens et ceux des facteurs de production. Ainsi une augmentation du prix relatif du bien intensif en travail se traduit par une hausse relative de la rémunération de ce facteur. Cette situation fait que le salaire réel augmente. Une augmentation de l'offre d'un seul facteur de production accroît les possibilités de production, mais de façon biaisée dans la mesure où lorsqu'il y a augmentation de la production du bien intensif dans un facteur donné, la production de l'autre bien diminue. Ainsi dit, chaque pays tend à produire relativement plus de biens qui utilisent intensément leur facteur abondant, ce qui constitue la base du modèle Heckscher-Ohlin.

Quant aux effets de distribution, les activités concurrencées par les importations voient leur prix baisser et inversement pour les activités avantagées¹. Cela entraîne une modification des revenus puisque le facteur employé relativement intensivement dans la production du bien dont le prix baisse verra sa rémunération baisser, et le cas contraire sera observé si le prix augmente : c'est le théorème de Stolper-Samuelson d'effet du commerce sur la distribution des revenus.

D'autre part, une extension de la théorie des dotations factorielles, sous la condition que les pays parties de l'échange ne doivent pas être trop différent, postule qu'à partir des évolutions de rémunérations des facteurs dans les pays importateur et exportateur, pour aboutir au principe d'égalisation internationale des rémunérations des facteurs. Il est souvent présenté sous le nom du théorème Heckscher-Ohlin-Samuelson (H.O.S.).

L'application du libre-échange ne produit pas toujours les effets escomptés par Samuelson. En effet, sur le plan international, les revenus ne s'égalisent pas entre les pays riches et les pays pauvres. Enfin, on constate que la majorité des échanges internationaux se font entre les pays du Nord dont les dotations en facteurs sont comparables, et, qu'une forte proportion du commerce international des pays développés est constituée d'échanges intra-branches. Dans ce cas de figure, le théorème ne peut être validé dans la mesure où reposait sur l'hypothèse selon laquelle les échanges se font entre les pays si les produits sont de nature différente entre des pays aux caractéristiques économiques complémentaires.

¹ Caves R.E., Frankel J. A. et Jones R. W. (2003), op.cit.

2.2. La nouvelle théorie du commerce international

Les théories contemporaines recherchent, au delà des dotations initiales, d'autres sources d'avantages comparés. La différence notable de ces théories avec les anciennes est qu'elles s'appliquent davantage aux échanges entre pays développés et qu'elles considèrent une forme imparfaite de la concurrence.

L'économiste américain Krugman, est un des principaux fondateurs de la théorie dénommée « nouvelle économie géographique »¹. Ses réflexions sur la théorie de la concurrence imparfaite et politique commerciale stratégique révèlent l'importance de la taille du marché domestique et les conséquences d'une position dominante au niveau international.

Dans les modèles en concurrence imparfaite, les gains proviennent d'une réduction des imperfections de marché grâce à une plus forte concurrence, à des économies d'échelle et à l'accroissement de la variété des produits. Cependant, ces théories semblent avoir un résultat en commun avec les théories des avantages comparatifs à savoir l'accroissement des écarts de salaires.

Cependant, dans l'absolu, les travailleurs peu qualifiés ne perdent pas nécessairement à l'ouverture dans la mesure où la rémunération réelle de ces derniers peut augmenter² sous l'effet positif des économies d'échelle. Il a lieu de signaler que, toujours est-il, les travailleurs qualifiés restent susceptibles d'être davantage gagnants que ceux peu qualifiés.

Dans un travail de Helpman et Krugman³, les deux auteurs ont imaginé un cadre théorique synthétique où les deux théories « traditionnelles » et « nouvelles », coexistent et expliquent les différentes forces à l'œuvre dans le processus de d'intégration économique. Ils avancent que les pays sont d'autant plus similaires en termes de leurs dotations factorielles qu'ils commercent en biens similaires mais de variétés différentes c'est-à-dire un commerce intra-branche, mais ils sont en même temps d'autant plus différents qu'ils se spécialisent et font ainsi du commerce en biens différents c'est-à-dire un commerce inter-branche.

L'économie géographique met en évidence les différents mécanismes d'agglomération et de dispersion. On distingue ainsi les forces centripètes, qui poussent à la concentration des

¹ Krugman P. (1991), *op.cit.*

² Krugman P. et Obsfeld M. (2008), *International Economics : Theory and Policy*. 8th edition, Pearson Education Inc.

³ Helpman E. et Krugman P. (1985), *Market Structure and International Trade*. MIT Press.

activités, et les forces centrifuges qui incitent à la dispersion. Les raisonnements s'éloignent alors de la problématique de la spécialisation pour traiter de la concentration des industries¹.

L'économie géographique offre des résultats particulièrement complexes quant à l'impact de l'intégration sur la spécialisation et la concentration. Il est nécessaire à cet effet d'effectuer une distinction entre main d'œuvre mobile et immobile puisque selon l'hypothèse choisie, du fait que selon Puga² et Jennequin³, les conséquences d'une intégration poussée ne sont pas pareilles.

En premier lieu, la mobilité parfaite de la main d'œuvre entre deux régions identiques permet d'égaliser les différentiels de salaires régionaux. Il peut être également constaté un autre effet lié à la taille du marché. D'un côté, tout regroupement industriel permet d'augmenter le pouvoir d'achat réel des consommateurs localisés dans la région centrale, ce qui attire la main d'œuvre de la région périphérique⁴. D'un autre côté, l'agglomération des travailleurs permet d'accroître les débouchés pour les entreprises, qui affluent en plus grand nombre.

Le modèle centre-périphérie de Krugman part de la conclusion précédente pour analyser l'impact d'une intégration plus grande sur les économies régionales⁵. Une baisse des coûts de transaction peut ainsi enclencher ce qu'on appelle la causalité cumulative. Une concentration des activités est attendue dès que l'intégration atteint un certain seuil. Cette relation est monotone dans la mesure où aucun renversement de tendance ne s'observe par la suite.

La situation ne reste pas la même lorsqu'il s'agit d'une main d'œuvre immobile. Ainsi, on observe un écart salarial qui subsiste entre les deux régions. Des relations amont-aval impliquent une répartition asymétrique des activités pour un niveau suffisant d'intégration. Un nouveau schéma de type centre-périphérie est observé. Seulement, pour une intégration plus intense et plus profonde rend l'écart salarial régional de plus en plus attractif pour les industries. Celles-ci se délocalisent pour profiter d'un avantage coût. La répartition des

¹ Krugman P. (1991), Increasing Returns and Economic geography. *Journal of Political Economy*, N°99, pp.483-499.

² Puga D. (1999), The rise and fall of regional inequalities, *European Economic Review* Vol. 43. N°2 pp. 303-334.

³ Jennequin H. (2001), Le Rôle de la Mobilité du Travail dans la Localisation des Activités: une Revue Critique de la Littérature d'Economie Géographique, *Working Paper* CEPN Université Paris Nord, 01/2001.

⁴ Krugman P. (1991), op.cit.

⁵ *Ibid.*

activités redevient dès lors symétrique¹. Cette situation décrit ainsi une relation non monotone entre intégration et concentration.

Ainsi dit, force est de constater que deux traits majeurs différencient les champs théoriques. D'un côté, les origines des mécanismes ne sont pas les mêmes et font appel à des hypothèses spécifiques utilisées par chacun des corpus. D'un autre côté, des divergences apparaissent au niveau de la spécialisation et de la concentration. D'une spécialisation inter-branche attendue par les théories traditionnelles, la possibilité d'une spécialisation intra-branche émerge au regard des nouvelles théories du commerce international (NTCI). En outre, la distinction entre les pays du nord et du sud laisse augurer d'un double retournement de tendance. Une convergence des degrés de concentration suite aux avantages coût liés aux différentiels salariaux d'une part ; une divergence sectorielle entre un nord technologique et un sud plus industriel d'autre part.

3. DEFINITION DE L'INTEGRATION REGIONALE

Le premier constat qu'on fait lors de la consultation de la littérature de l'intégration régionale est sans doute le grand nombre de concepts utilisés par les auteurs : intégration régionale, régionalisation, régionalisme.

Face à cette situation nous proposant une démarche consiste à passer en revue les définitions des principaux concepts développés pour traiter la problématique de l'intégration régionale.

3.1.La notion de région en économie

Le concept de la région occupe une place centrale dans la géographie, il est aussi utilisé dans les sciences économiques (Girard² ; Hugon³), avant de gagner titre de noblesse dans la recherche en sciences économiques avec l'économie géographique. Toutefois, il est à souligner que, malgré le fait qu'il soit largement utilisé dans plusieurs domaines, le concept reste imprécis et polysémique⁴.

¹ Venables A.J.(1996), op.cit.

² Girard N. (2004), La région : une notion géographique ?, *Ethnologie française*, n°1, Vol. 34, pp. 107-112.

³ Hugon P., (2001), Les trajectoires inversées de la régionalisation en Afrique Sub-Saharienne et en Asie Orientale : le rôle des marchés, des institutions et des réseaux. *L'intégration régionale: une nouvelle voie pour l'organisation de l'économie mondiale?*, Commissariat Général du Plan, ed. De Boeck Université.)

⁴ Girard N. (2004), op.cit.

A l'origine le terme région renvoie à la notion d'autorité parce qu'il vient du Latin *regio* qui signifie diriger, mener ou gouverner. Avec le temps ce concept a connu une évolution sémantique pour introduire des dimensions géographiques, politiques, économiques et culturelles. Le grand Larousse tient compte de cette évolution et donne une conception assez large de la région en la définissant comme une « étendue géographique cohérente du fait de caractéristiques naturelles (climat, végétation, reliefs) ou humaines (population, économie, structure politique ou administrative, ... etc. ». Toutefois, il regroupe des éléments comme la cohérence, la solidarité et les liens entre ses habitants, qui selon Girard (2004), jouent un rôle important dans la détermination d'une région.

D'un point de vue géographique, « La région correspond à l'aire d'extension d'un paysage »¹. La notion de paysage induit la cohérence naturelle. Pour Kayser², la cohérence peut venir aussi de l'action de l'homme il écrit : « La région est une fraction de la surface terrestre s'inscrivant dans un cadre naturel qui peut être soit homogène soit diversifié, qui a été aménagé par des collectivités, liées entre elles par des relations de complémentarité et qui s'organisent autour d'un ou de plusieurs centres mais qui dépendent d'un ensemble plus vaste »³.

Le géographe Français, Juillard⁴ considère qu'il y a deux principes d'unité régionale qui sont l'uniformité et la cohésion. Ces deux critères font selon lui de la région un espace fonctionnel. Toujours selon Girard, le critère de l'uniformité ou d'homogénéité est lié au paysage. Tandis que la notion de cohésion est en lien avec l'action de coordination et donc de gestion. Kayser considère la région comme un espace polarisé autour d'un centre loin des facteurs naturels et historique. Pierre George et Bernard Kayser fondent une nouvelle conception de la région polarisée autour d'un centre urbain.

Aussi, la région peut exister dans le cadre d'un Etat comme elle peut le dépasser devenant internationale, pour Nye⁵ une région internationale renvoie à « un groupe limité d'états liés entre eux par la géographie et le degré d'interdépendance mutuelle ». Cela signifie

¹ Ledrut R.(1958), Rencontres de la géographie et de la Sociologie by Max. Sorre in *Cahiers Internationaux de Sociologie nouvelle série, Vol. 24, (Janvier-Juin), pp. 179-182*

² Rochette R. (1965), La géographie active, d'après P. George, R. Guglielmo, B. Kaiser et Y. Lacoste in *Revue de géographie alpine, Tome 53 n°3, pp. 491-497.*

³ Rochette R. (1965), op.cit.

⁴ Juillard E. (1962), La région : essai de définition, *Annales de Géographie, Vol. 71, n°387, pp. 483-499.*

⁵ Nye J. (1968), Comparative Regional Integration: Concept and Measurement *International Organization* . Vol.22 Issue 04, pp 855-880.

que deux conditions doivent être réunies pour qualifier un ensemble de pays comme intégrés. La première renvoie à la proximité géographique et la seconde renvoie à l'interdépendance qui peut prendre diverses formes. Elle peut être économique¹ ou politique².

Enfin, nous pouvons dire que la région peut se baser sur des critères géographiques : reliefs, langue, religion (la région naturelle), comme elle peut se fonder sur des bases administratives (la région fonctionnelle). Cela veut dire que même si un des critères de la région est important pour former une région intégrée, il n'est pas suffisant. Les aspects économiques et politiques sont d'autant plus importants que les précédents dans la création d'une région intégrée.

3.2. Régionalisation, régionalisme et intégration régionale

La littérature regorge de termes qui ne sont pas encore clarifiés et leur utilisation prête parfois à la confusion. Les concepts de régionalisation, régionalisme et intégration régionale en sont un net exemple.

3.2.1. Le régionalisme

Selon Bhagwati³, le régionalisme est une forme d'arrangements préférentiels entre un ensemble de nations. Ainsi dit, il renvoie aux accords régionaux qui regroupent deux ou plusieurs États dans un but de construction d'une entité régionale. Pour certains auteurs, le régionalisme n'est pas un acte spontané, c'est plutôt une volonté politique en vue de réaliser une stratégie donnée⁴. Il peut être ainsi considéré comme un ensemble de décisions prises par un groupe d'États situés dans une même région dans le but d'une coopération voire même aller jusqu'à une coordination⁵.

¹ Deblock C. et Constantin C. (2000), *Intégration des Amériques ou Intégration à l'économie américaine? Notes et études Groupe de recherche sur l'intégration continentale.*

² Tavares R. (2004), *The Contribution of Macro-Regions to the Construction of Peace: A Framework for Analysis, Journal of International Relations and Development Vol.7 Issue 1 pp.24-47.*

³ Bhagwati J. (1992), op.cit

⁴ Fishlow A. et Haggard S. (1992), *The United States and the Regionalization of the World Economy. Paperback (Development Center Documents)*

⁵ Haggard S., (1997), *Regionalism in Asia and the Americas*, in E. D. Mansfield et H. V. Milner (dir.), *The Political Economy of Regionalism*, New York, Columbia University Press, pp. 20-49.

Pour E. Mansfield et H. Milner¹, le régionalisme désigne « la croissance du commerce entre pays voisins ». Il peut faire référence à la volonté des Etats à avoir un espace plus régulé qui régit les relations de voisinage².

Deblock³, remarque que le sens du mot intégration change selon l'utilisation que l'on en fait, mais il reste lié à l'idée selon laquelle se créent, s'élargissent et s'approfondissent des réseaux de relations privilégiées entre diverses unités distinctes. Ce même auteur a fait le recensement des utilisations du terme d'intégration. Il inclut le « processus de regroupement/fusion de deux ou plusieurs entités distinctes en vue de former un nouvel ensemble », ou « un processus par lequel une ou plusieurs entités s'insèrent dans une entité ou un ensemble déjà existant », ou encore « un processus à travers duquel les entités d'un ensemble donné sont inter reliées les unes aux autres en vue d'en renforcer l'unité organique ».

Selon Hugon⁴, le régionalisme peut prendre deux formes : une institutionnelle dite *de jure* et une autre spontanée dite *de facto*. Seulement, pour certains auteurs, le régionalisme ne peut être que *de jure*⁵ dans la mesure où il ne concerne que l'intégration réalisée grâce une volonté délibérée de rapprochement. Alors que Le Cacheux⁶ considère que le régionalisme est synonyme d'intégration régionale, Nicolas⁷, pense que la régionalisation (*de facto*) et régionalisme sont les deux faces d'un seul processus les englobant qui est l'intégration régionale. Pour elle, la différence entre ces deux termes réside dans le fait que « la régionalisation serait portée par les stratégies des firmes et le régionalisme par l'action concertée des Etats ».

¹ Mansfield E. et Milner H (1999), La nouvelle vague du régionalisme, *Organisation internationale*, vol.53, n°3.

² Marchand M. H Bóás, M., Shaw, T. M., (1999), The Weave-World: Regionalisms in the South in the New Millenium, *Third World Quarterly*, vol. 20, n°5, pp. 1061-1070.

³ Deblock C. (2006), « 17. Régionalisme économique et mondialisation : que nous apprennent les théories ? », *La question politique en économie internationale*, Paris, La Découverte. URL:www.cairn.info/la-question-politique-en-economie-internationale--9782707149015-page-248.htm

⁴ Hugon P., (2001), « Analyse comparative des processus d'intégration économique régionale », étude réalisée par le Cered/FORUM et le Cernea, (Université Paris X- Nanterre), pour la Direction Générale de la Coopération Internationale et du Développement, Ministère des Affaires Etrangères .

⁵ Guilhot L. (2008), L'Intégration Economique Régionale de l'ASEAN+3. La crise de 1997 à l'origine d'un régime régional. *Humanities and Social Sciences*. Université Pierre Mendès-France - Grenoble II.

⁶ Le Cacheux J., (2002), « Mondialisation économique et financière : de quelques poncifs, idées fausses et vérités », *Revue de l'OFCE*, HS, Mars

⁷ Nicolas F., (2003), op.cit.

Le régionalisme revêt ainsi un caractère institutionnel exprimant « une construction politique menée par les États et matérialisée par un accord, en vue d'organiser les relations entre des pays et de favoriser la coopération de ces derniers dans divers domaines »¹.

3.2.2. La régionalisation

La régionalisation est un phénomène qui a beaucoup apporté aux débats sur le découpage la régionalisation du monde sans lui donner pour autant une nature territoriale ou institutionnelle². Elle se rapporte plutôt à une agrégation des régions qu'à un découpage et par conséquent créer des macro-régions³.

Bach⁴, souligne que la dichotomie entre régionalisation et régionalisme est primordiale. Elle permet une distinction entre ce qui est *de jure* et *de facto* selon les considérations économiques ou politiques (Oman⁵, Kébabdjian⁶).

Selon Siroën⁷ et Baldwin⁸, la régionalisation sous entend que les relations entre les pays d'une même région géographique sont plus importants qu'avec le reste du monde. De ce fait, cette dernière est le résultat de l'intensification des flux entre des pays proches. Cette vision est proche de celle proposé par Krugman⁹ sur « la région naturelle » qui selon lui dans le cas de coûts de transport exorbitants voire prohibitifs, les régions qui se trouvent dans le même périmètre géographique ont tendance à échanger entre eux même en l'absence d'accords commerciaux. Nicolas¹⁰ a tenté de donner une définition de la régionalisation pour qui cette dernière serait impulsée par les entreprises : elle est dite dans ce cas spontanée. Ce

¹ Echinard Y. et Guillhot L., (2007), Le nouveau régionalisme » : de quoi parlons-nous ?, *Annuaire Français des Relations Internationales*, Bruylant.

² Richard Y. (2010), op.cit.

³ Didelon C. Grasland C. et Richard Y. (2009), Atlas de l'Europe dans le Monde, Paris La documentation française, Montpellier, Reclus.

⁴ Bach D. (2003), Régionalisme et régionalisation à travers le prisme de l'aire Saharo-Sahélienne, In Marfaing L. et Wippel S. (dir.), Relations transsahariennes aux XXe et XXIe siècles : un espace en constante mutation, Paris, Karthala, p. 457-479.

⁵ Oman C. (1994), Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement ? , OCDE, Paris.

⁶ Kébabdjian G. (2004), Economie politique du régionalisme : le cas euro-méditerranéen, *Région et Développement*, n°19.

⁷ Siroën J-M. (2000), op.cit.

⁸ Baldwin R.G. (1997), op.cit.

⁹ Krugman P. (1991), op.cit.

¹⁰ Nicolas F., (2003), op.cit

qui a été appuyé par une analyse de Deblock¹. Il précise que les flux générés par la régionalisation peuvent concernés les échanges de biens et services, les facteurs de productions et les investissements directs étrangers.

Dans le même ordre d'idée, une étude menée par Rugman² sur des firmes multinationales a fait apparaître que la majorité de celles-ci adoptent une stratégie visant le périmètre régional auquel elles appartiennent en matière de segmentation de la production se basant sur le principe des avantages comparatifs.

D'autres études empiriques utilisant le modèle de gravité, appuient les apports théoriques dans le domaine. En effet, les travaux de (Frankel et Wei³, Soloaga et Winters⁴, Gaulier et al⁵., Mayer et Zignago⁶, Jugurnath et al⁷), s'accordent à présenter la régionalisation comme étant un phénomène lié à plusieurs éléments dont la proximité géographique, les liens culturels et historiques, les structures économiques...etc.

3.2.3. L'intégration régionale

Pour témoigner de la confusion qui règne dans ce domaine de recherche, on peut citer Siroën⁸, qui dans son analyse du phénomène de régionalisation, laisse supposer que la régionalisation, l'intégration régionale et le régionalisme sont un même phénomène. Tandis que la régionalisation est par définition un processus dynamique, et le régionalisme est lui, par contre statique et donc plus stable.

Quant à Hugon⁹, l'intégration régionale est un processus qui va de la simple coopération sectorielle jusqu'aux unions politiques avec transferts de souveraineté, il confirme également que la régionalisation est multiforme. De ce fait, pour lui parler

¹ Deblock C. (2006), op.cit

² Rugman A G. (2005), *The Regional Multinationals*, Cambridge UP, Londres.

³ Frankel J.A. et Wei S-J. (1998), *Regionalization of World Trade and Currencies*, in Frankel J.A. (dir) *The Regionalization of the World Economy*, NBER, University Chicago Press.

⁴ Soloaga I. et Winters L. (2001), *How has Regionalism in the Nineties affected Trade?* *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 12, pp. 1-29.

⁵ Gaulier G, Jean S. et Unal-Kensenci D. (2004), *Regionalism and the Regionalization of International Trade*, Working Papers, CEPII, November.

⁶ Mayer T. et Zignago S. (2005), *Market access in global and Regional trade* *CEPII, Working Paper n° 02*.

⁷ Jugurnath B., Syewart M. et Brooks R., (2007) *Asia/Pacific Regional Trade Agreements: An empirical study*, *Journal of Asian Economics*, n° 18

⁸ Siroën J-M. (2000), op.cit

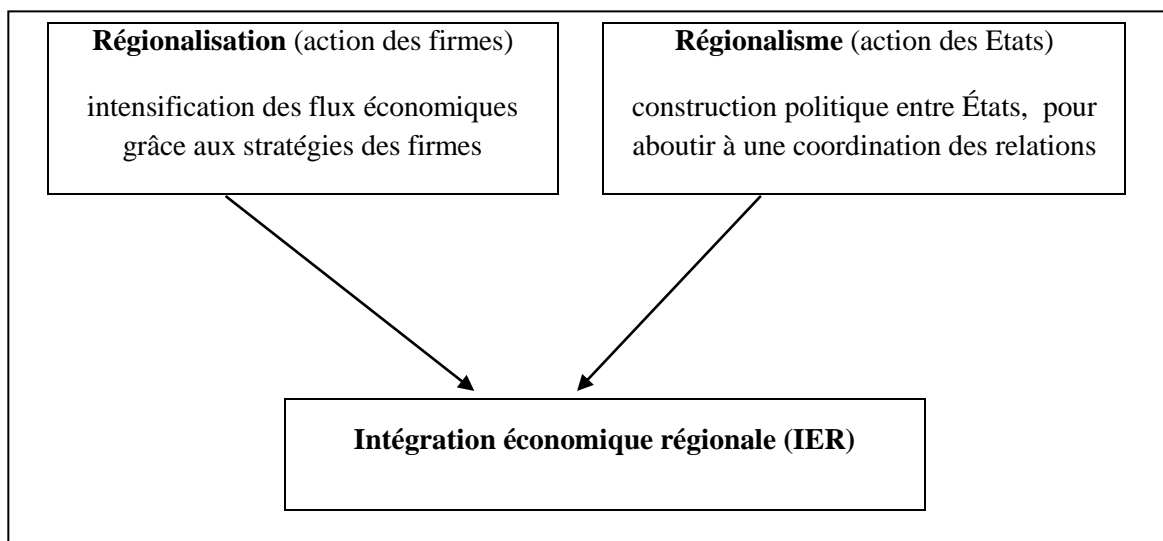
⁹ Hugon P., (2001), op.cit

d'intégration régionale et de régionalisation c'est parler d'un même phénomène. Le Cacheux¹, quant à lui voit dans l'intégration régionale un synonyme de régionalisme.

Nicolas², utilise souvent l'expression d' « intégration régionale » sans pour autant donner une définition claire est précise. Celle-ci estime que la notion d'intégration régionale s'apparente avec le fait de partager des institutions à un niveau régional. Elle considère également que régionalisme et régionalisation ne sont en réalité que deux faces d'un seul processus qui est l'intégration régionale. Dans le même ordre d'idées, Coussy³, voit dans l'intégration régionale « le résultat de facteurs économiques et de facteurs politiques ».

Donc, un espace est dit économiquement intégré s'il réunit deux critères : une concentration de commerce entre les Etats le constituant et une coordination institutionnelle entre ces mêmes Etats. L'intégration régionale est ainsi portée et par la stratégie des firmes et par l'action des Etats (Cf. figure 1.1).

Figure 1.1 : Régionalisation, Régionalisme et Intégration régionale



Source :Elaborée par l'auteure

Deblock et Constantin⁴ quant à eux, affirment que l'intégration est « le processus de création, d'élargissement et d'approfondissement des réseaux de relations privilégiés entre diverses unités distinctes ». De ce fait, parler d'intégration régionale c'est faire allusion aux

¹ Le Cacheux J. (2002), op.cit

² Nicolas F., (2003), op.cit

³ Coussy J. (2001), Economie politique des intégrations régionales : une approche historique, *Mondes en développement*, Tome 29, pp.115-116.

⁴ Deblock C. et Constantin C. (2000), Intégration des Amériques ou Intégration à l'économie américaine? *Notes et études Groupe de recherche sur l'intégration continentale*

territoires qui tendent à former un tout nouveau. En d'autres termes, l'intégration régionale est un processus qui appelle plutôt à une formation d'un ensemble qu'à un découpage. Ainsi, l'intégration régionale désigne un processus de création, d'accroissement et d'approfondissement des relations entre des régions initialement distinctes mais limitrophes.

Dans une toute autre vision, Kritzinger-van Niekerk¹ avance que l'intégration régionale peut être appréhendée à travers trois dimensions :

- la portée géographique illustrant le nombre de pays impliqués dans un arrangement,
- la couverture principale qui est le secteur d'activité (le commerce, la mobilité de la main-d'œuvre, des politiques macroéconomiques et des politiques sectorielles) et
- la profondeur d'intégration pour mesurer le degré de souveraineté qu'un pays est prêt à délaissé, et qui va de la simple coordination jusqu'à la coopération pour arriver à une intégration profonde.

3.3. Le concept d'intégration profonde

L'intégration régionale qui porte essentiellement à démanteler les mesures tarifaires et non tarifaires à la frontière est souvent qualifiée de « superficielle ». Ces mesures ont pour principe à accorder un traitement national sans discrimination vis-à-vis des marchandises et des entreprises étrangères. En d'autres termes, il s'agit d'un traitement semblable à celui accordé aux entreprises nationales sans pour autant aller jusqu'à infléchir les politiques économiques internes.

Par opposition, l'intégration qui consiste à instaurer des règles relatives aux mesures prises à l'intérieur des frontières sont qualifiés d' « accords profonds » Lawrence². Ce concept est généralement utilisé afin de qualifier des accords qui vont au-delà de la levée des barrières tarifaires et non tarifaires. Néanmoins, il n'existe pas un consensus quant à la définition de la portée de ce genre d'accords.

Dans le même ordre d'idée, les accords d'intégration approfondis comportent selon le même auteur au moins deux dimensions bien distinctes³ : l'une est dite « extensive » et l'autre

¹ Kritzinger-van Niekerk L., (2005), Regional integration: concepts, advantages, disadvantages and lessons of experience, *World Bank, May*.

² Lawrence R-Z.(1996), Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration, Washington: Brookings Institution.

³ OMC (2011), L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence. *Rapport sur le commerce mondial*.

« intensive ». La première dimension concerne l'élargissement du champ d'application de l'accord pour dépasser le stade de l'abaissement voire l'abolissement des droits de douane pour toucher à l'harmonisation des réglementations nationales dans le domaine des services financiers par exemple. La plupart des analyses de l'intégration profonde mettent l'accent sur cette dimension.

La seconde dimension, c'est-à-dire la forme intensive de l'intégration profonde, se réfère à la « profondeur institutionnelle » de l'accord. Autrement dit, il s'agit de mesures prises dans le cadre de politique générale¹ à un niveau de gouvernement supranational (la formation d'union douanière ou monétaire en est un exemple). Il ya lieu de signaler que ces deux dimensions sont souvent liées. En effet, l'extension du champ d'application d'un accord peut parfois nécessiter la création d'institutions communes et de nouveaux mécanismes de partage de souveraineté plus complexes afin de mieux gérer cet accord.

Comme les accords d'intégration superficielle, les accords approfondis, peuvent être conclus entre des économies avancées (Nord /Nord), des économies inégalement développés c'est-à-dire entre des pays avancées et en développement (Nord/Sud), ou uniquement entre des économies en développement (Sud/Sud). De même, la participation aux accords d'intégration profonde peut être large ou étroite, allant des accords régionaux entre plusieurs pays voisins aux accords bilatéraux entre deux partenaires éloignés.

Dans le même ordre d'idée, l'intégration économique profonde et le commerce sont étroitement liés. Parfois, des accords plus profonds sont nécessaires pour promouvoir le commerce dans certains secteurs² voire entre les économies toutes entières. On peut prendre pour exemple, l'harmonisation de certaines réglementations entre les pays concernés qui peut être une condition requise afin d'uniformiser la réglementation relative au commerce et à la concurrence et profiter ainsi des avantages comparatifs. Aussi, la libéralisation du commerce et l'évolution de la structure des échanges grâce au développement des réseaux de production peut nécessiter l'approfondissement plus rapide de l'intégration politique.

Pour conclure, on peut dire que l'intégration superficielle et l'intégration profonde peuvent être complémentaires, car la première crée une demande de gouvernance tandis que

¹ Fiorentino R. V., Touqueboeuf C. et Verdeja, L. (2007), *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements : 2006 Update*, Discussion Paper, n° 12, Organisation mondiale du commerce, Genève.

² Fontagné L. (1998), En attendant l'AMI: un bilan des relations entre IDE et commerce, *La Lettre du CEPII*, n°168.

la seconde permet de la satisfaire. Afin de mettre cette relation en exergue, certains auteurs comme Casella¹, Rodrik² et Casella et Feinstein³ avancent que pour bien fonctionner, les marchés ont besoin d'institutions autres que celles du marché à savoir des institutions politiques, juridiques et sociales.

D'autres auteurs avancent le contraire dans la mesure où c'est l'ouverture commerciale incite à faire intervenir des politiques coopératives plutôt que des politiques unilatérales puisque elles s'avèrent parfois inefficaces⁴.

La relation entre l'intégration profonde et le commerce se présente par une relation à double sens. La première relation peut être à la fois la cause et la conséquence de l'autre ; la seconde est une relation dynamique puisque elle évolue dans le temps.

3.4. Les vagues du régionalisme

La littérature propose jusqu'à trois générations de régionalismes⁵. La première s'étend sur vingt ans (1950-1970). Il vient juste après la fin de la deuxième guerre mondiale avec le plan Marshall en 1949. Deutsch (1957), a étudié le régionalisme dans son aspect sécuritaire⁶. Le régionalisme signifierait ainsi la création de communautés de sécurité, dans lesquelles les membres régleraient leurs conflits sans l'utilisation de menace ou de force. L'auteur suggère aussi qu'il pourrait là exister des changements pacifiques dans les relations internationales⁷

D'un autre côté, le régionalisme s'accompagnait d'une prolifération des échanges internationaux en termes de biens et services et qui s'inscrivait dans le processus de l'internationalisation des économies⁸. A travers la signature des accords de libre échange, les Etats signataires tiraient profit du principe de la spécialisation. Ce genre de régionalisme a

¹ Casella A. (1996), On market integration and the development of institutions. The case of international commercial arbitration, *European Economic Review* 40(1), pp. 155 à 186.

² Rodrik D. (2000), How far will international economic integration go?, *Journal of Economic Perspectives* 14(1), pp.177 - 186.

³ Casella C. et Feinstein J. S. (2002), Public goods in trade on the formation of markets and jurisdictions », *International Economic Review* 43(2), pp. 437- 462.

⁴ Brou D. et Ruta M. (2011), Economic integration, political integration, or both?, *Journal of the European Economic Association*, Vol. 9(6,) pp.1143-1167.

⁵ GEMDEV (1999), Mondialisation : les mots et les choses, Paris, Khartala.

⁶ Deutsch K. W., Burrell S. A. , Kann R. A., Lee M. Jr, Lichterman M., Lindgren R. E., Lowenheim F. L., Van Wagenen R. W.(1957), Political Community and the North Atlantic Area. International Organization in the Light of Historical Experience , Princeton University Press

⁷ Deutsch et al., (1957), op.cit

⁸ Michalet C.A. (2004), Qu'est-ce que la mondialisation ?, Paris, La Découverte.

deux principales caractéristiques : celle d'être un régionalisme fermé et d'être un régionalisme horizontal c'est à dire nord/nord ou sud/sud.

La seconde génération prend de l'ampleur dans les années quatre-vingt. Ce régionalisme est plutôt ouvert et s'inscrit dans le cadre général de la mondialisation.

Cette dernière est souvent appelée par Hettne¹ et Marchand et al.² « le nouveau régionalisme ». Marchand et al.³ pensent que le nouveau régionalisme a ses origines dans les changements perpétrés dans le système international au milieu des années quatre-vingt. Ces derniers laissent apparaître un nouveau système caractérisé par :

- la multipolarité ou tripolarité dans le système international, après une période bipolaire. Avec la nouvelle configuration de puissance, il y avait une nouvelle division du travail sous le capitalisme de la fin du siècle;
- le déclin relatif de l'hégémonie américaine ;
- l'érosion de système d'État-nation et l'augmentation d'interdépendance et la mondialisation ;
- les changements dans les pays en voie de développement et dans les anciens états communistes⁴.

Selon Michalet⁵, ce régionalisme implique les pays dans un processus visant à revoir les politiques nationales (économiques et sociales) dans le but d'une intégration à travers la signature d'accord régional ouvert au reste du monde. Dans ce cas, il n'y a pas une disparition des États, seulement, ils voient leurs rôles diminuer au profit d'autres entités telles que les firmes multinationales⁶. Dans ce cas de figure, le régionalisme prend une autre dimension : celle d'un régionalisme vertical de type nord/sud. Selon les experts, il est beaucoup plus profitable pour les pays de faire partie de ce genre d'intégration que du premier⁷.

¹ Hettne B. (1994), The regional factor in the formation of a new World Order, In Y. Sakamoto (dir.), *Global transformation*, Tokyo, UN University Press.

² Marchand M. H., Bóás, M., Shaw, T. M., (1999), The Weave-World: Regionalisms in the South in the New Millenium, *Third World Quarterly*, vol. 20, n°5, pp. 1061-1070.

³ *Ibid.*

⁴ Hettne, B., Söderbaum, F., 2000, « Theorizing the Rize of Regionness », *New Political Economy*, vol. 5, n° 3, pp. 457-474.

⁵ Michalet C.A. (2004), op.cit.

⁶ Mucchielli J.-L. (2005), *Multinationales et mondialisation*, Ed. Le Seuil, Paris.

⁷ Garabaghi N. (2010), *Les espaces de la diversité culturelle: du multilatéralisme au multiculturalisme régional*, Ed. Karthala, Paris.

Il est aussi possible de parler d'une troisième génération de régionalisme, dans lequel les régions sont orientées vers l'élaboration de relations avec d'autres régions, des institutions internationales et des acteurs. Dans le premier type de relation on parle d'une forme d'inter-régionalisme ; le second est une recherche de juridiction faisant face à des organisations internationales (exemple de l'Union européenne dans sa proposition constitutionnelle) et enfin, le troisième est une sorte de relation entre une région et un Etat¹.

4. LES CONCEPTIONS DE L'INTEGRATION REGIONALE

Il existe dans la littérature sur l'intégration régionale deux conceptions différentes mais qui se croisent souvent : il s'agit de la conception politique et économique. La première est menée par les politiciens qui parfois font appel aux vertus économiques de l'intégration pour faire valoir leurs visions. La seconde quant à elle s'appuie sur des bases théoriques qui touchent principalement aux avantages économiques tirés de l'intégration régionale.

4.1. Les modèles d'intégration politique

D'un point de vue politique, l'intégration peut être appréhendée à travers plusieurs modèles, du fédéralisme à l'intergouvernalisme en passant par le transactionnalisme, le fonctionnalisme et le néofonctionnalisme. Chacun de ces modèles représente une conception de l'intégration.

4.1.1. Le fédéralisme

Plusieurs modèles théoriques d'intégration régionale ont été développés pendant la première vague d'intégration régionale. Ces modèles étaient d'habitude plus concernés par l'exploration des bienfaits d'une mise en œuvre des plans d'intégration que la création de modèles théoriques au sens strict du mot. Ceci est particulièrement vrai avec le processus d'intégration européenne et la théorisation qui s'est développée pour expliquer ce processus :

« Il est aussi probablement vrai de dire que la période immédiate de l'après-guerre en Europe occidentale représente un moment où la théorie et la pratique sont autant flou que fusionné. »².

¹ Van Langenhove L. et Costea A.C. (2005), The EU as a Global Actor and the Emergence of « Third Generation » Regionalism, UNU-CRIS Occasional Papers.

² Rosamond B. (2000), Theories of European Integration , Basingstoke and London, MacMillan.

Un exemple de cette fusion dans l'ère immédiate de l'après-guerre était le fédéralisme. Le fédéralisme avait toujours tendance à être plus un projet politique qu'une approche scientifique liée à l'intégration régionale. Le fédéralisme a joué un rôle important dans la pensée du paneuropéenne¹ des mouvements de résistance auparavant et pendant la Seconde guerre mondiale.

Les premières initiatives du processus d'intégration après la Guerre ont été faites par les fédéralistes qui ont établi le Conseil de l'Europe. Néanmoins, le projet politique n'a jamais été accompagné par une pensée purement scientifique comme c'est le cas du transactionnalisme et du néofonctionnalisme. Même sans un cadre purement scientifique, le fédéralisme peut être caractérisé par le fait qu'il soit une idéologie politique et que pour se concrétiser il faut qu'il passe par la réunion d'éléments tels qu'ethniques, communauté de langue, de culture et des options politiques, économiques et sociales. En plus, il faut qu'il y ait un certain équilibre entre le sentiment d'appartenance au groupe régional et celui d'appartenir à un groupe partiel.

Dans le processus d'intégration européenne, le fédéralisme se réfère d'habitude à la pensée qui tente de faire avancer l'intégration et augmenter les pouvoirs de l'Union européenne. D'autre part, le fédéralisme et la division entre l'autorité centrale et régionale peuvent aussi être trouvés du principe de subsidiarité². Le fédéralisme a toujours son importance dans le processus d'intégration européenne³ sans bien entendu omettre le courant transactionnaliste et néofonctionnaliste, puisqu'ils symbolisent une valeur théorique plus générale.

Le modèle d'intégration le plus dominant d'intégration européenne était le néofonctionnalisme. À l'origine il avait aussi les caractéristiques qui l'ont fait clairement distinguer d'un modèle théorique, mais son développement était aussi étroitement lié au développement de la théorie de Relations Internationales (RI) et les érudits néofonctionnalistes ont essayé plus tard de compenser ses défauts comme un modèle théorique.

Le transactionnalisme s'est développé par les efforts des spécialistes des sciences humaines pour séparer la théorie d'intégration de la pratique, tandis que le fédéralisme avait toujours tendance à être aussi un projet politique.

¹ Spinelli A. (1972), *The Growth of the European Movement since the Second World War*, in M. Hodges (ed.), *European Integration*, Harmondsworth, Penguin.

² Oates W. (1999), *An Essay on Fiscal Federalism*, *Journal of Economic Literature*, vol. 37, n°3 pp.1120-1149.

³ Muet P.A. (1995), *Union monétaire et fédéralisme*, *Revue de l'OFCE*. N°55, pp. 151-170.

Tous les trois modèles avaient quelques caractéristiques. Tout d'abord, ils ont tous évolué dans un contexte historique, qui a été en grande partie imprégné par les horreurs des guerres mondiales. Donc, ils ont partagé le même point de vue normatif, qui devait explorer les manières d'éviter des conflits militaires dans le système international¹. En outre, ils ont voulu changer les principes d'organisation de base du système international c'est-à-dire ils ont voulu remplacer les États-nations en une certaine forme d'organisations transnationales.

4.1.2. Le transactionalisme

Le premier modèle d'intégration politique à être présentée ici à savoir le transactionalisme a le mérite d'avoir une certaine rigueur scientifique plus que d'autres modèles classiques d'intégration politique. Sa théorisation n'a été basée sur aucune expérience historique, mais il a essayé de tirer son raisonnement d'un large corps d'évidence historique.

Le transactionalisme est fortement associé aux œuvres de Karl Deutsch. Pour le transactionalisme, l'intégration signifie principalement l'établissement de communautés de sécurité. Dans une communauté de sécurité, l'objectif normatif d'intégration transactionaliste avait été réalisé : « Par l'intégration nous avons l'intention l'accomplissement, dans un territoire, « d'un sens de communauté » et d'institutions et des pratiques assez fortes et assez répandu d'assurer, pour « un long » temps, les espérances sûres « du changement paisible » parmi sa population. »².

Deutsch a distingué deux types de communautés de sécurité: fusionné et pluraliste. Dans la fusion, l'intégration avait plus ou moins la même signification que dans d'autres modèles d'intégration, c'était une fusion de deux unités indépendantes dans une seule et plus grande unité, qui aurait un gouvernement commun après la fusion. Les États-Unis entre dans le cadre de ce type de communauté. Deutsch lui-même a semblé préférer le dernier type d'intégration c'est-à-dire l'établissement de communautés de sécurité pluralistes.

Dans des communautés de sécurité pluralistes, ses parties constitutives ont conservé leur indépendance, mais ont pu encore établir une communauté de sécurité. Les pays nordiques sont un exemple net. La prédilection de communautés de sécurité pluralistes a

¹ Deutsch et al., (1957), op.cit

² *Ibid.*

résultat du fait qu'ils étaient plus faciles d'atteindre et plus facile de préserver que l'autre type de communauté¹.

Deutsch et son groupe a indiqué cinq exigences essentielles, qui permettraient l'établissement d'une communauté de sécurité:

- la compatibilité des valeurs principales ;
- la communication sociale entre intégration d'unités ;
- la mobilité de personnes entre unités participantes ;
- la multiplicité et équilibre des transactions ;
- la prévisibilité mutuelle de comportement.

De la susdite liste, on peut facilement conclure que les transactions et les communications étaient importantes dans l'accomplissement d'une communauté de sécurité. Rosamond², affirme que l'intégration selon une vision transactionaliste serait une fonction du niveau de communications entre des états.

Ainsi, le potentiel d'intégration dans le modèle de Deutsch pourrait être empiriquement mesuré par le niveau de transactions entre les états. Le transactionalisme et l'établissement de communautés de sécurité restent toujours centraux dans le domaine de la théorie d'intégration. Le modèle transactionaliste a été critiqué dans son opérationnalité, néanmoins, ceci ne réduit pas sa pertinence. Les états européens ont réussi l'établissement d'une communauté de sécurité et une coopération dans l'UE et a consolidé les moyens de coopération. Dans un contexte africain, l'accomplissement d'une communauté de sécurité reste seulement un objectif.

4.1.3. Le fonctionnalisme

Le fonctionnalisme est considéré comme la théorie de l'intégration. Elle est à la fois la plus prisée par les académiciens et la plus critiquée également. En effet, cette dernière tombe en désuétude depuis 1990 avec l'apparition du courant intergouvernementaliste libéral de Moravcsik³. Cette approche repose sur un postulat utilitariste. Pour Braillard⁴, elle est

¹ Deutsch et al., (1957), op.cit.

² Rosamond B. (2000), op.cit

³ Moravcsik A. (1991), Negotiating the Single European Act: National interests and Convention Statecraft in the European Community, *International Organization*, Vol. 45, pp. 19-56.

⁴ Braillard P. (1977), Théories des relations internationales, Paris, PUF.

essentiellement basée sur l'action et pour Yadi¹, elle renvoie à l'organisation d'activités internationales suivant des besoins spécifiques fondamentaux (le transport, la santé, les activités scientifiques et culturelles, le commerce et la production.

L'approche fonctionnaliste est axée sur les travaux de Mitrany². Il considère que le chemin vers l'intégration et vers la paix, est celui de la coopération au niveau de certaines tâches fonctionnelles de nature technique et économique, et non pas celui de la création au plan politique de nouvelles structures institutionnelles. Il est question de trouver des solutions pragmatiques aux problèmes qui se posent au niveau global, la création des institutions internationales et strictement non-étatiques. L'auteur pense que l'intégration régionale est un moyen nécessaire pour aboutir à l'unité internationale. Pour ce faire, il faudrait abolir les frontières nationales en vue de satisfaire les intérêts communs. La communauté régionale serait un stade intermédiaire entre l'État-Nation et l'Etat-Mondial.

Il essaie également d'établir les conditions nécessaires qui permettraient de créer un système international pacifique. Dans ce sens il appartient au même mouvement que le fédéralisme et le transactionalisme, mais son approche est complètement différente. Dans ce sens, le fonctionnalisme défie la vision du monde d'état-central et est concerné par si les États-nations sont la forme optimale d'une organisation pour accomplir des besoins humains³.

Donc, aussi l'idée entière d'intégration politique avait tout à fait une signification différente pour les fonctionnalistes. Selon Pentland⁴, la définition générale de l'intégration relève du processus par lequel deux ou plus acteurs forment un nouvel acteur qui n'est pas forcément un Etat. Les fonctionnalistes ont levé un slogan « la forme suit la fonction » dans la mesure où les besoins humains changent au fil du temps et varient à travers l'espace. De même pour la conception de solutions institutionnelles qui doivent être un processus flexible. La solution proposée des fonctionnalistes était d'établir des organisations internationales axées sur tâche flexibles, qui pourraient mieux accomplir des besoins humains que des États-nations. En même temps, les chances de conflit international seraient considérablement réduites.

¹ Yadi M. (1977), *Le système d'intégration régionale*, Economica, Paris.

² Mitrany D. (1966), *A Working Peace System*. Chicago: Quadrangle books

³ Rosamond B. (2000), *op.cit.*

⁴ Pentland C. (1973), *International Theory and European Integration*. New York The Free Press.

Basée sur des besoins fonctionnels, l'approche fonctionnaliste devrait, à long terme, permettre une véritable unification politique. Cette évolution vers une unification politique s'explique par le fait que les bases d'une unification politique future se constitueraient au fur et à mesure des tâches remplies par des organismes supranationaux.

Pour Sid Ahmed¹, l'approche fonctionnaliste intensifie les domaines de coopération d'intérêt commun non controversés. Ensuite, elle permet de créer, ensuite, des structures requises pour la réalisation des objectifs spécifiques fixés. Les domaines de coopération peuvent être de divers ordres. Ainsi, on peut estimer que l'expérience de la Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (CECA) ait abouti automatiquement à une communauté politique en l'occurrence l'Union Européenne (UE).

Le fonctionnalisme a été critiqué, entre autres, d'avoir ignoré le côté politique de créer des organisations internationales fonctionnelles et d'avoir un faible pouvoir de prévision². Cependant, il reste un jalon important dans l'histoire de la théorie d'intégration, parce qu'il a permis mis la naissance du néo-fonctionnalisme.

4.1.4. Le néo-fonctionnalisme

Aucune autre approche théorique n'a étudié le processus et de l'intégration régionale autant que le néo-fonctionnalisme. Il a d'abord apparu dans une conjoncture historique très spécifique de certains événements et le développement de la théorie d'intégration dans un sens où c'était une tentative de donner de la rigueur théorique à la pensée des pères fondateurs de l'intégration européenne. Le néo-fonctionnalisme comme raisonnement a été à l'instar du fédéralisme un courant politique qui s'est vite développé en une approche théorique de l'intégration régionale.

Par définition, le néo-fonctionnalisme est moins normatif que le fonctionnalisme et surtout, il utilise des analyses et des approches empiriques et donc testables. La toute première version de cette théorie avait pour but de démontrer comment l'intégration européenne devait progresser dans un contexte où tous les obstacles avaient un caractère soit économique, soit technique.

¹ Sid Ahmed A. (1992), Maghreb, quelle intégration à la lumière des expériences dans le Tiers-Monde? *Revue Tiers Monde*, tome. XXXII, n° 129, Janvier-Mars, pp 67-97.

² Rosamond B. (2000), op.cit.

Les partisans de cette théorie étudient le processus d'intégration de par l'évolution des regroupements des Etats et non le résultat¹. En d'autres termes, ils présentaient l'intégration comme un processus auto-entretenu², qui se construit graduellement sous l'influence des besoins fonctionnels. Ceci renvoie selon le même auteur à la relation de pouvoir vertical, le pouvoir-gouvernement).

Ce courant était au sommet de sa dominance pendant les années 1960 et la plupart des œuvres clés de ce courant datent aussi de cette période. La théorie a commencé à prendre forme en 1958 avec les études de Haas sur l'Union de l'Europe, suivi par les travaux de Lindberg³. Grâce à ces auteurs, il a été possible d'esquisser les principaux arguments du raisonnement néo-fonctionnaliste. Des différences existent entre le néo-fonctionnalisme et le transactionalisme. Ce dernier avait défini l'intégration comme une condition et l'accomplissement de cette dernière a été mesuré par l'existence « d'une communauté de sécurité » tandis que le néo-fonctionnalisme définit l'intégration comme un processus dont le résultat final est une nouvelle communauté politique qui supprime les préexistantes⁴.

Le néo-fonctionnalisme était aussi clairement distinct du fédéralisme dans sa démarche qui était beaucoup plus scientifique que ce dernier. L'approche plus analytique du néo-fonctionnalisme a profité à la théorie d'intégration en général. Un exemple de ceci est la tentative de définir les conditions préalables à une intégration réussie. Ces conditions peuvent être résumées, premièrement, dans la nécessité d'établir des institutions et des politiques centrales qui permettent d'assurer et de promouvoir « la vision régionale » et de résoudre des conflits entre les États membres. Ensuite, il devrait y avoir un lien entre les intérêts d'États membres et le processus d'intégration

La partie la plus novatrice de ce modèle est la condition qui stipule toujours selon Lindberg⁵ que les tâches des institutions établies soient expansives. En d'autres termes, en entreprenant une action peut dans un cadre d'intégration imposer de nouvelles actions ce qui

¹ Haas E.B. (1958), *The uniting of Europe; political, social, and economic forces, 1950-1957*, Stanford University Press.

² Kébabdjian G. (2010), *L'économie politique à l'épreuve de l'intégration européenne*, *Etudes internationales*, vol. 41, n° 1, 2010, p. 7-26

³ Lindberg L.N. (1963), *The Political Dynamics of European Economic Integration*, Stanford University Press.

⁴ Haas E.B. (1964), *Beyond the nation-state: functionalism and international organization*, Stanford University Press.

⁵ Lindberg L.N. (1963), *op.cit.*

appelle « spillover »¹. Ceci renvoie à l'idée de Haas², qui selon lui, est une situation où la création et l'approfondissement de l'intégration dans un secteur économique créeraient des pressions dans d'autres secteurs de l'économie.

L'hypothèse de spillovers comme un phénomène linéaire et progressif a été redéfinie plus tard. En général, ils signifient que l'intégration passe d'un premier secteur à un autre, car l'intégration du premier domaine crée une pression sur le deuxième. On peut citer l'exemple d'une union douanière qui est le fruit d'un approfondissement de la zone de libre échange. A cela s'ajoutent le transfert des alliances domestiques et enfin l'automaticité technocratique³. Ceux-ci mènent à la progression de l'intégration par secteurs économiques, mais aussi technologiques et, également, politiques. Ces effets suscités se forment au niveau local et se poursuivent au niveau national, régional et interrégional. Au fur et à mesure que le processus de l'intégration avance, ses répercussions se font sentir tout en profondeur pour aboutir enfin à une intégration politique de « haut niveau ».

De par ce raisonnement les néo-fonctionnalistes ont été menés à penser que les spillovers n'étaient pas la seule option possible dans le processus d'intégration, mais le processus pourrait aussi mener à, une situation de spill-back, ce qui signifie une désintégration ou une intégration plus ou moins formelle. Comme il peut mener à ce qu'on appelle spill-around où le processus d'intégration reprend un pas ou retourne même à l'état de choses qui a existé avant que le processus d'intégration n'ait été déclenché⁴.

Depuis ce temps-là, cette théorie a été maintes fois rejetée, maintes fois acceptée et surtout maintes fois refaite et/ou ajustée. La version la plus récente a été élaborée par Stone Sweet et Sandholtz⁵. Les deux auteurs montrent les atouts de la théorie néo-fonctionnaliste et sa capacité prédictive. Selon eux, la théorie est très dynamique – à la différence des autres – dans la mesure où elle explique le processus de l'intégration au cours du temps.

¹ Kebabdjian G. (2004), Economie politique du régionalisme : le cas euro-méditerranéen, *Région et Développement*, n°19, pp.151-184

² Haas E.B. (1964), op.cit

³ Nye J. S. (1971), Transnational Relations and World Politics: An Introduction (avec R.O. Keohane) *International Organization*, Vol. 25, n°3, pp. 721-748 (Summer).

⁴ Schmitter P.C. (1969), Three Neo-Functional Hypotheses About International Integration. *International Organization*, Vol. 23, n°1, pp. 161-166.

⁵ Sandholtz W. et Stone Sweet A. (2012), Neo-functionalism and Supranational Governance, In: Menon A., Jones E. et Weatherill S. *The Oxford Handbook of the European Union*, Oxford University Press.

Cependant, ils avouent que cette approche ne peut pas tout expliquer, mais qu'elle possède des outils et des méthodes suffisamment pertinents pour que l'on puisse prédire l'évolution de certains aspects de l'intégration.

4.1.5. L'intergouvernementalisme

Dans les années 1940 et les années 1950, les modèles d'intégration dominants, comme le fonctionnalisme et le néo-fonctionnalisme, avaient prétendu que les principes d'organisation de base d'activité humaine avaient profondément changé et les États-nations perdaient donc leur importance comme la base d'activité humaine. Le néo-fonctionnalisme a été défié déjà dans les années 1960, mais étrangement le défi le plus puissant contre ce courant n'est pas venu d'une direction académique en premier lieu, mais a été fait par le président français Charles de Gaulle, qui a mis un veto à la demande d'adhésion britannique en 1963 et a créé la crise de la chaise vide en 1965. En conséquence les néo-fonctionnalistes avaient des difficultés à correspondre leurs théories à la réalité empirique.

Hoffmann¹, offre une première interprétation de l'impact de Gaulle sur le processus d'intégration qui est en soi une critique du néo-fonctionnalisme. Cela s'est fait en mettant en évidence l'importance d'intérêts nationaux dans la politique européenne et de l'intégration. Selon Hoffmann, la logique transnationale d'intégration n'avait pas remplacé les États-nations et les intérêts nationaux en Europe, même si les premières années d'intégration avaient été prometteuses d'une perspective néo-fonctionnaliste.

Ses avis sont en concordance avec les écoles réalistes de la politique internationale, qui avancent que les États sont les unités de base du système international et leur objectif principal est de promouvoir leurs intérêts nationaux. Le veto français avait montré que les États pourraient affecter le processus d'intégration tout entier s'ils le voulaient et rien n'est automatique dans l'intégration comme le soulignaient les néo-fonctionnalistes. Il a semblé que les suppositions de base de relations internationales n'avaient pas changé bien que des États européens aient établi un nouveau forum pour leur interaction internationale et ceci a montré les limites de la méthode fonctionnelle².

¹ Hoffmann S. (1964), The European Process at Atlantic Crosspurposes, *Journal of Common Market Studies*. Vol. 3. pp. 85-117

² Lequesne C. et Smith A. (1997), Union européenne et science politique : où en est le débat théorique ? , *Cultures et conflits*, 28, 1997, pp. 7-31.

La courant intergouvernementaliste est très proche de la vision du monde réaliste dominante dans les relations internationales courantes¹. Selon le courant réaliste et néo-réaliste, les états sont des acteurs personnels, qui adaptent leur comportement dans le système international selon leur vision par rapport à leur position dans ce système. Dans cette évaluation, il a été signalé que le processus d'intégration ne pouvait pas être aussi automatique que pensaient les néo-fonctionnalistes. Mais il interviendrait toujours des variables dans le processus spillover qui fait que les États membres seraient les acteurs intervenants les plus importants.

Selon Kébabdjian², l'approche intergouvernementale, est un jeu à deux niveaux où le gouvernement est l'acteur principal dans la mesure où il agit sur la scène nationale et internationale. L'intergouvernementalisme libéral de Moravcsik^{3,4} accorde, une plus grande autonomie à la société civile.

Ce dernier, pense que les acteurs nationaux, économiques soient-ils ou sociaux peuvent former des positions qui seront défendues par l'élite gouvernementale sur le plan international. Il est allé jusqu'à affirmer que les intérêts économiques (qui sont essentiellement représentés par les groupes d'intérêt) l'emportent sur ceux politiques⁵.

Keohane et Hoffmann⁶ n'écartent pas cette possibilité mais en relativisent la portée globale. Garrett⁷, quant à lui se concentre uniquement sur les négociations entre gouvernements, tandis que Dyson montre que les groupes d'intérêt économiques peuvent être exclus de décisions très importantes comme par exemple celle sur l'Union économique et monétaire^{8 9}.

¹ Kébabdjian G. (2010), op.cit

² *Ibid.*

³ Moravcsik A. (1993), Preferences and Power in the European Community. A Liberal Intergovernmentalist Approach, *Journal of Common Market Studies*, vol. 31, n° 4 : 473-524.

⁴ Moravcsik A. (1998), *The Choice for Europe*, Ithaca, Cornell University Press

⁵ Moravcsik A. (1998), Op.cit.

⁶ Hoffmann S. et Keohane R. O. (1991), *The New European Community. Decision-Making and Institutional Change*, Boulder (Col.), Westview Press.

⁷ Garrett G. (1992), International Cooperation and Institutional Choice: The European Community's Internal Market, *International Organization*, Vol.46, pp. 533-548.

⁸ Dyson, K. (1994), *Elusive Union: The Process of Economic and Monetary Union in Europe*. London and New York: Longman.

⁹ Dyson K. et Featherstone K. (1999), *The Road to Maastricht: Negotiating Economic and Monetary Union*. Oxford: Oxford University Press.

4.2. Les conceptions non-politique de l'intégration régionale

L'intégration régionale est processus complexe où on distingue selon Hugon¹ cinq conceptions distinctes sans être pour autant contradictoires. Pour chacune de ces conceptions de l'intégration, des objectifs sont soulignés et des outils sont mis leur service pour les concrétiser.

4.2.1. La conception libérale

Elle entre dans le cadre d'une libéralisation des échanges régionaux des produits, services et facteurs de production dans une démarche de mondialisation. Dans une optique statique à la Viner, l'intégration met en avant la création et le détournement du trafic. Dans le cas d'une union douanière, l'effet de création l'emporte sur le détournement du fait de l'intensification des échanges. Dans son optique dynamique, elle met en exergue l'importance des économies d'échelles, la concurrence et le développement des échanges régionaux².

Il y a lieu de signaler que les économistes sont partagés quant à l'aboutissement à l'optimum³. En effet, on est dans un optimum de premier rang lorsqu'on privilégie une intégration au commerce international, alors qu'on est à un optimum inférieur (second rang) lorsque parle de commerce régional. Les outils nécessaires mis au service de la conception libérale sont principalement la zone de libre échange, le marché commun et l'union monétaire. Ce genre d'intégration prévoit une augmentation des échanges et le rendement des facteurs de production qui par conséquent aboutit à une croissance économique.

D'après Dollar⁴, Edwards⁵, la libéralisation des échanges a un impact positif sur la croissance alors que cet effet n'est pas confirmé quand il s'agit de l'intégration régionale. Trois outils sont mis au service de cette conception :

¹ Hugon P. (2002), Les économies en développement au regard des théories de la régionalisation, *Tiers-Monde.*, Vol. 43 n°169, pp. 9-25.

² Baldwin R.E. (1993), A Domino Theory of Regionalism, *NBER WP 4465* (Cambridge).

³ Frankel J. A. , Stein E. et Wei S-J. (1995), Trading blocs and the Americas: the natural, the unnatural and the super-natural, *Journal of Development Economics*. Vol. 47, N°1, pp. 61- 95.

⁴ Dollar D. (1992), Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985, *Economic Development and Cultural Change*, University of Chicago Press, vol. 40, n°3, pp. 523-44, April.

⁵ Edwards S. (1992), Capital Flows, Foreign Direct Investment, and Debt-Equity Swaps in Developing Countries, *NBER Working Papers 3497*.

- la zone de libre échange : ce sont les pays qui décident de supprimer les droits de douane sur les produits qui circulent dans l'espace régional en vue de la réalisation d'une intégration ;
- le marché commun : dans un marché commun, les pays membres libéralisent la circulation des marchandises, des services et des facteurs de production. Les entreprises et les travailleurs peuvent ainsi s'installer librement dans n'importe quel pays faisant partie du marché commun ;
- l'union monétaire : afin de faciliter les échanges commerciaux entre les pays membres, certains groupements régionaux se dotent d'une monnaie commune, formant ainsi une union monétaire qui a l'avantage de réduire le coût des échanges grâce à la suppression du coût de la conversion de la monnaie.

4.2.2. La conception institutionnelle

Selon cette conception, l'intégration est l'élaboration d'un ensemble de règles socioéconomiques communes aux pays concernés par le projet d'intégration de la part des acteurs publics en collaboration des acteurs privés. Ceci se traduit par une harmonisation de la législation fiscale, sociale et des affaires et la coordination des politiques nationales. La conception institutionnelle vise à rendre plus stable et plus crédible l'environnement économique régional¹.

De nos jours, les économistes parlent plus de l'intégration verticale (nord/sud) que d'intégration horizontale (sud/sud) dans un cadre d'une volonté de mieux se positionner et de tirer profit de la mondialisation. En effet, à travers leur unification, ces pays favorisent d'une part, les économies d'échelle et d'autre part, réduisent les coûts de transaction permettant d'améliorer la compétitivité internationale.

Ces accords peuvent être garantis par un pays développé afin de donner de la crédibilité aux politiques nationales des pays en développement. Elle permet également d'attirer les investissements directs étrangers et de promouvoir le transfert de la technologie. Les principaux outils au service de cette conception de l'intégration sont :

- l'harmonisation, puis l'unification des règles et des normes dans l'espace régional ;
- la convergence des politiques macroéconomiques, sectorielles et fiscales ;

¹ De Melo J., Panagariya A., Rodrik D. (1993), *the new regionalism: a country perspective*, in de Melo and Panagariya (eds), *New Dimensions in Regional Integration*, London, Center for Economic Policy Research.

- l'union monétaire, qui supprime les incertitudes liées aux taux de change ;
- les systèmes de contrôle et de sanctions en cas de non respect des règles.

4.2.3. La conception volontariste

Elle s'appuie sur un plan régional de développement ex-ante par la construction d'un système productif déconnecté des prix internationaux. Il vise ainsi sa protection vis-à-vis de l'extérieur (mondialisation)¹. La conception volontariste a pour objectifs :

- la création d'un vaste marché régional ;
- l'assurance la complémentarité entre les régions
- la promotion du pouvoir de négociation ;
- la diminution de l'extraversion ;

Cette conception utilise les instruments de l'économie administrée qui a recours à la protection de l'espace régional, les investissements publics et la planification régionale. Le COMECON qui s'est appuyé sur des accords bilatéraux et multilatéraux et fondé sur un système déconnecté des avantages comparatifs et des signaux des prix mondiaux en est un exemple parfait.

Trois outils également sont au service de l'intégration régionale suivant la conception volontariste :

- la coopération entre pays : les pays de la région harmonisent certaines politiques visant à favoriser le commerce entre eux et à stimuler les investissements en mettant en œuvre des programmes en commun sur des thématiques spécifiques.
- l'union douanière : dans cette union, les pays ayant constitué une zone de libre échange mettent, en place un tarif extérieur commun (TEC) pour unifier le régime douanier face aux pays non membres.
- l'union économique : les pays faisant partie d'un marché commun unifient leurs politiques économiques dans divers domaines (concurrence, fiscalité, agriculture, etc.).

4.2.4. La conception territoriale

La conception territoriale ou industrielle est une intégration dont le moteur principal est les acteurs économiques des pays concernés dans un espace hétérogène et un environnement à concurrence imparfaite. Ce cas de figure conduit à la création de

¹ Hugon P. (2002), op.cit.

conglomérats par le biais des relations d'internationalisation qui se créent au sein des firmes transnationales. Krugman¹, pense que la concentration géographique qui résulte de ce type d'intégration (dans un cadre de mondialisation), se traduit par des économies d'envergure qui assurent et améliorent la compétitivité internationale. De ces effets d'agglomération, résulte un développement des échanges, une réduction des coûts de transports et du transfert de la technologie. Selon Venables^{2 3}, les effets d'agglomération conduisent à des concentrations des activités dans les pays à haut revenu. Les moyens mis au service de cette intégration sont :

- les conventions et les règles communes limitant les incertitudes des acteurs économiques ;
- la politique de diffusion de l'information et des connaissances ;
- l'appui à des pôles régionaux.

4.2.5. La conception diplomatique

Selon Hugon⁴, cette conception englobe les visions libérales (marché régional unifié), volontariste (actions communes) et institutionnaliste (règles communes). Son moteur est le transfert de souveraineté du niveau national au niveau régional qui a pour objectif la prévention des conflits. En effet, la convergence d'intérêts économiques, la production de biens publics à une échelle régionale semblent être des facteurs essentiels pour atténuer les rivalités politiques et ethniques régionales.

Ce genre d'intégration est supposé être une manière adéquate pour gérer l'incompatibilité des pouvoirs économique et politique des différents pays de la région. Elle permet également d'adapter les mécanismes de régulation aux réseaux d'échanges et d'investissements internationaux. Les principaux objectifs de ce genre d'intégration demeurent :

- l'application de politiques communes dans l'espace régional ;
- l'union douanière ;
- l'union monétaire ;

¹ Krugman P. (1997), What Should Trade Negotiators Negotiate About?, *Journal of Economic Literature*. Vol. 35, pp. 113–120.

² Venables A.J.(1996), Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries, *International Economic Review*, Vol.37, pp.341-359

³ Venables A. J. (2000), Les accords d'intégration régionale : facteurs de convergence ou de divergence? *Revue d'économie du Développement*, no.1/2. pp.227-246.

⁴ Hugon P. (2002), op.cit

- l'union politique.

Pour concrétiser ces objectifs, il est mis au service de cette conception un outil très important qui est l'union politique. C'est une autorité supranationale à laquelle les Etats cèdent leur souveraineté. Ils mettent ainsi en place des institutions communes dans les domaines législatif et judiciaire. La fédération constitue un stade plus avancé d'union politique, puisqu'il y a alors création d'un nouvel Etat plurinational qui devient l'Etat reconnu au niveau international.

4.3. Typologie de l'intégration régionale

Plusieurs typologies de l'intégration économiques sont proposées par la littérature. Celle de Balassa est la plus ancienne. Elle est basée sur le degré d'intégration, D'autres auteurs adoptent une typologie dichotomique pour analyser le phénomène régional ou une typologie basée sur le triangle d'incompatibilité de Mundell.

4.3.1. Une typologie selon le degré d'intégration

Depuis plusieurs années, il a été développé plus d'une approche de l'intégration régionale. Elle peut être appréhendée de différentes façons : la planification (la création du Conseil d'Assistance économique mutuelle ou COMECON en 1949 en est un exemple), le marché qui s'appuie sur le rôle des acteurs économiques et la stratégie des firmes (par exemple l'ASEAN), l'Etat en signant des accords régionaux (par exemple UE). Ce dernier cas illustre une intégration régionale à la Balassa qui se veut graduelle et qui suppose un niveau de coopération à chaque fois plus important pouvant aller jusqu'à un transfert de souveraineté. Ainsi, Balassa énumère cinq degrés pour aboutir à une intégration complète :

Zone de libre échange : elle représente une zone d'échanges préférentiels sans droits de douane sur les importations provenant des pays membres. Dans ce cas de figure, les membres peuvent fixer les droits applicables aux importations provenant des pays non membres.

Union douanière : renvoie à une zone de libre-échange au sein de laquelle les membres imposent des droits communs aux non membres. Les membres peuvent également céder leur souveraineté à une administration douanière unique.

Marché commun : c'est l'aboutissement d'une union douanière qui se manifeste par l'autorisation de la libre circulation des facteurs de production comme le capital et le travail entre les pays membres constituant cette entité.

Intégration économique (et monétaire) : c'est l'évolution du marché commun vers un renforcement et une harmonisation des politiques monétaires et budgétaires. A ce stade d'intégration, l'union peut aider à surmonter certains effets d'entraînement macro-économiques régionaux, conduire à une certaine stabilisation économique, et peut promouvoir la cohésion et la convergence entre les pays partenaires. Cette phase de l'intégration insiste fortement sur la réalisation d'une monnaie unique.

Intégration politique : l'intégration politique vise principalement le transfert de souveraineté des activités politiques économiques et sociales nationales à un niveau de pouvoir politique supranational. Cela se concrétise par la mise en place d'institutions, d'un cadre judiciaire et législatif ainsi qu'un parlement commun. Haas¹ propose une définition qui illustre ce cas de figure dans la mesure où elle est considérée « comme un processus par lequel les acteurs politiques dans plusieurs cadres nationaux distincts sont amenés à transférer leurs obédiences, attentes et activités politiques vers un nouveau centre dont les institutions possèdent ou exigent une juridiction sur les Etats nationaux préexistants ». Selon certains auteurs ce niveau très avancé de l'intégration concrétise la volonté des Etats membres à devenir une seule nation.

Bien que cette hiérarchisation du processus d'intégration soit propre à la construction de l'Union Européenne depuis sa création dans les années cinquante à nos jours, force est de constater que ce processus séquentiel n'est pas forcément un modèle à suivre à la lettre dans tous processus d'intégration étant donné que chaque groupe régional a ses propres spécificité. D'ailleurs, Kitamura² met plutôt l'accent sur la nécessité de coordonner et d'harmoniser les politiques économiques nationales lors des premières étapes du processus d'intégration dans les pays en développement, inversant ainsi la séquence précédente.

Selon l'auteur, l'union des économies peut même progresser de façon substantielle sans que soient levées les barrières douanières. Les pays africains sont en général caractérisés par cette approche d'intégration où, les échanges sont entravés par des barrières tarifaires et non tarifaires alors qu'ils font partie d'un bloc régional unifié économiquement.

¹ Haas E.B. (1958), op.cit.

² Kitamura H. (1966), Economic theory and the economic integration of underdeveloped regions, in Latin American Economic Integration (ed. Miguel Wionczek), New York, F. A. Praeger.

Cette typologie, proposée au début de la construction européenne, s'applique très bien à cette construction dans la mesure où toutes les étapes ont été prédites¹. Néanmoins, elle n'est plus suffisante, aujourd'hui, pour rendre compte du panorama des formes non multilatérales d'internationalisation des économies.

Selon Regnault², la typologie à la Balassa ne peut décrire tous les nouveaux accords qui se font signer dans le monde. Pour cela, au cours des dernières années sont développées de nouvelles approches afin de mieux prendre en considération ces nouvelles formes d'intégration. Regnault distingue deux catégories :

- les premières, qu'il nomme typologies dichotomiques, opposent régionalisme *de facto* et régionalisme *de jure* d'une part, régionalisme fermé et régionalisme ouvert d'autre part, et enfin intégration en profondeur (deep integration) et intégration superficielle ou peu profonde (shallow integration) ;
- les secondes, il les nomme typologies triangulaires, s'articulent autour d'un triangle d'impossibilité, inspiré particulièrement du triangle de Mundel .

4.3.2. Les typologies dichotomiques

Lorsqu'on parle d'intégration régionale, on fait souvent allusion aux ensembles d'accords signés entre des pays souverains et qui sont bien entendu notifiés auprès des instances internationales. Cette forme est appelée régionalisme *de jure* selon Oman³, et Hugon⁴. Celle-ci est concrétisée par le cas européen. On parle d'intégration *de facto* lorsque la construction du bloc est impulsée par des relations économiques « informelles » ou dite encore « naturelles » antérieures ; il s'agit là d'une intégration *de facto* (comme elle est définie dans les travaux de Oman⁵, Hugon⁶, Petit⁷) sans avoir recours à des accords étatiques.

¹ Regnault H. (2005), Libre-échange Nord-Sud et typologies des formes d'internationalisation des économies, *Région et Développement*, n°22, pp. 19-38.

² *Ibid.*

³ Oman C. (1991), Globalisation et régionalisation: quels enjeux pour les pays en développement ? », OCDE, Paris.

⁴ Hugon P. (2003), *op.cit.*

⁵ Oman C. (1991), *op.cit.*

⁶ Hugon P. (2003), *op.cit.*

⁷ Petit P. (2005), Mondialisation et régionalisation : Une analyse comparative de la construction des rapports internationaux en Europe et en Asie de l'Est, *Région et Développement*, n° 22, pp.39-83.

Dans la même logique, Reynolds et al.¹ parlent de régionalisme ouvert qui fait référence aux relations entre un groupe de pays sans avoir recours à une discrimination vis-à-vis des pays tiers. Ils supposent une création du trafic tout en évitant son détournement laissant ainsi révéler les avantages comparatifs des nations. D'autres auteurs comme Mansfield et Milner², Echinard et Guillhot³, Estevadeordal et al.⁴ pensent que l'une des principales caractéristiques du régionalisme ouvert c'est qu'il entre une stratégie de promotion des exportations

En plus, selon Kozolchik⁵, le régionalisme ouvert se caractérise par le fait « de parvenir à être universellement acceptable » Par opposition, le régionalisme fermé, traduit une stratégie défensive face à la mondialisation constituant ainsi un rempart à celle-ci. C'est une approche plutôt volontariste visant un processus d'intégration basé sur la coordination politique mise en œuvre par des institutions régionale⁶. Le régionalisme fermé suppose un regroupement dans un espace géographique limité à l'exemple de l'UE, tandis que le régionalisme ouvert poursuit une extension progressive⁷. Faut-il le signaler, dans le contexte mondial actuel où la doctrine libérale avec l'hégémonie américaine prédomine, le régionalisme fermé est devenu obsolète.

Une autre classification aussi intéressante et beaucoup plus opératoire, met en opposition deux termes nouveaux dans l'analyse de l'intégration régionale à savoir l'intégration superficielle (shallow integration) et intégration en profondeur (deep

¹ Reynolds C.W., Thoumi F.E., Wettmann R.(1993), A Case for Open Regionalism in the Andes : Policy Implications of Andean Integration in a Period of Hemispheric Liberalization and Structural Adjustment, Washington, D.C., Agency for International Development (USID).

² Mansfield E.D. et Milner H. V. (1999), The New Wave of Regionalism. *International Organization*. Vol. 53 n°3, pp.589-627.

³ Echinard Y. et Guillhot L., (2007), Le nouveau régionalisme » : de quoi parlons-nous ?, *Annuaire Français des Relations Internationales*, Bruylant.

⁴ Estevadeordal, A., Freund C. et Ornelas E., (2008), Does Regionalism Affect Trade Liberalization Toward Nonmembers?, *Quarterly Journal of Economics* 123, pp. 1531-1575.

⁵ Kozolchik B., (1996), El Derecho Comercial ante el libre comercio y el desarrollo económico, Mexico D.F., McGRAW-HILL. In. Germán A. de la Reza, (2014), Le régionalisme ouvert latino-américain : un essai d'interprétation systémique. *Cahiers des Amériques latines* p. 177-198.

⁶ Regnault H. (2005), op.cit

⁷ Kieffer B., (2008), L'organisation mondiale du commerce et l'évolution du droit international public, Ed. Larcier.

intégration). On peut trouver cette classification dans les travaux de Lawrence¹, Das², et Regnault³.

Pour Regnault⁴: « *Là où l'intégration superficielle crée des espaces commerciaux sans remettre en cause la fragmentation productive, l'intégration en profondeur génère des espaces économiques multidimensionnels, commerciaux, productifs et financiers* ».

En d'autres termes, l'intégration superficielle (peu profonde) implique la baisse ou l'élimination de barrières au mouvement de marchandises et des services à travers des frontières nationales dans la région. Quant à l'intégration profonde, elle implique l'établissement ou l'expansion de l'environnement institutionnel pour faciliter le commerce et l'emplacement de production sans prendre en considération les frontières nationales.

Dans ce contexte, l'intégration encourage le commerce et facilite la segmentation du processus de production. Cette distinction se rapproche de celle proposée par Tinbergen en 1965 en opposant intégration négative qui consiste à lever les obstacles aux échanges et intégration positive qui, elle, consiste à un système de régulation ou de politiques communes⁵. Das⁶, distingue trois étapes de l'intégration superficielle : un accord commercial préférentiel, une zone de libre-échange et une union douanière et deux étapes dans l'intégration en profondeur : le marché commun et l'union économique.

4.3.3. Les typologies triangulaires

Dans une étude récente, Deblock, Brunelle et Rioux⁷, proposent une nouvelle typologie fondée sur le « triangle d'incompatibilité ». L'idée inspirée du triangle de Mundell est la suivante : si les cadres normatifs doivent s'articuler autour de trois objectifs principaux par exemple l'autonomie des marchés, la souveraineté des États et l'institutionnalisation de la

¹ Lawrence R-Z. (1996), *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, Washington: Brookings Institution.

² Das D. K. (2003), *The Doha Round of Multilateral Trade Negotiations: Causal Issues behind Failure in Cancún*, Cambridge: Harvard University Center for International Development.

³ Regnault H. (2005), op.cit

⁴ *Ibid.*

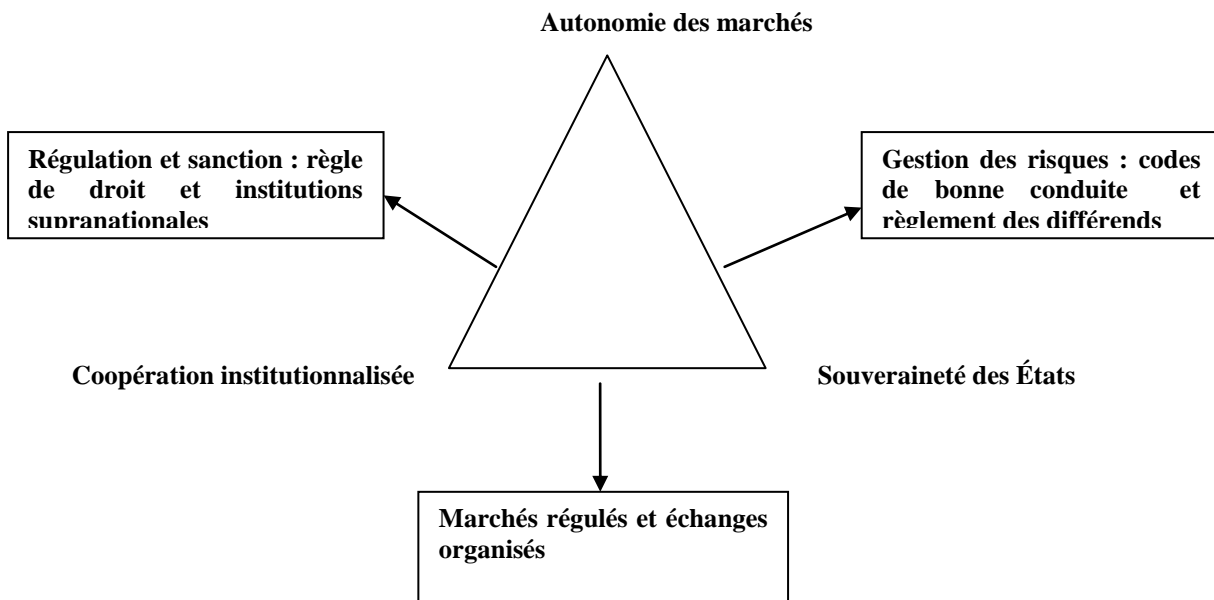
⁵ Kebabdjian G., (2006), *Europe et Globalisation*, L'Harmattan.

⁶ Das D. K. (2003), op.cit.

⁷ Deblock C., Dorval B. et Rioux M. (2003), *Zone de libre-échange des Amériques et intégration en profondeur asymétrique*, chap. 22, in Regnault H., *Intégration euro-méditerranéenne et stratégies économiques*, L'Harmattan, Collection « Emploi, Industrie et Territoire ».

coopération, il est impossible de les réunir tous les trois dans une même option. Ainsi on ne peut réunir que deux éléments sur trois.

Figure 1.2 : Typologie triangulaire selon Deblock, Brunelle et Rioux (2003)



Source : Deblock, Brunelle et Rioux (2003)

Dans ce cas, il est important de mettre en exergue deux problèmes fondamentaux. Le premier, relève de la question sur la limite jusqu'à laquelle les acteurs nationaux (publics et privés), sont prêts à aller en terme de perte d'autonomie. Le second, ramène à poser la question sur la détermination des limites de cette autonomie et donc les risques qu'ont est prêts à prendre lorsque les acteurs privés et publics prennent le pouvoir décisionnel.

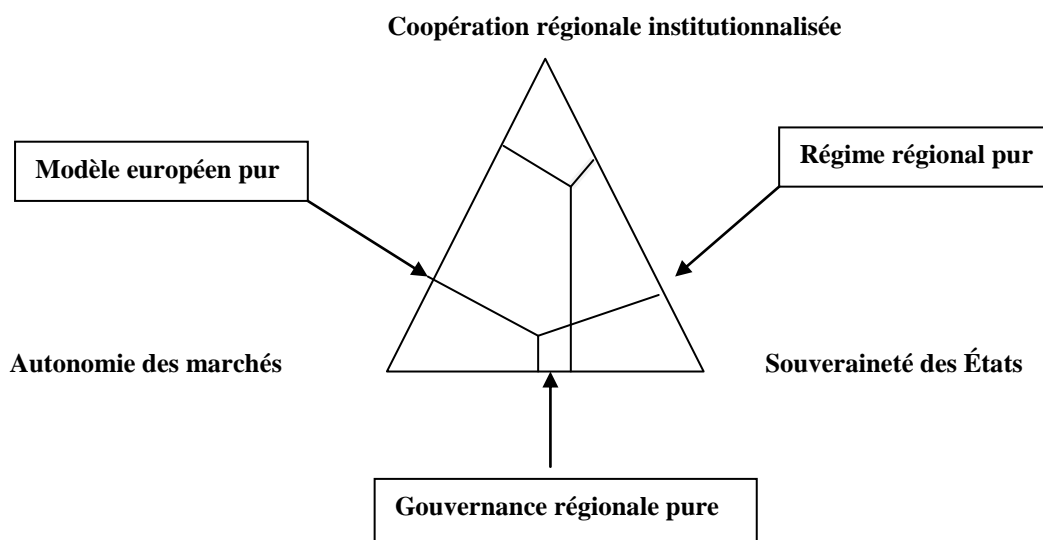
La figure 1.2 laisse dégager trois types de régionalisme. Le premier est dit de « régulation et sanction » fondé sur l'autonomie des marchés et la coopération institutionnalisée entre les États, articulé autour de règles de droit et d'institutions supranationales à l'exemple de l'union européenne ; le second type est appelé de « gestion des risques », fondé sur l'autonomie des marchés et le respect de la souveraineté des États, articulé autour de codes de bonne conduite et de mécanismes de règlement des différends, à l'exemple de l'ALENA.

Enfin, le régionalisme dit « marchés régulés et échanges organisés », couplant souveraineté et coopération, au détriment de la liberté des marchés.

Une autre classification assez proche de celle proposée ci-dessus est formulée par Kebabdjian¹ vise à préciser les modèles d'intégration régionale en prenant le modèle européen comme exemple particulier.

Cette configuration s'appuie sur le triangle d'incompatibilité de la coopération internationale proposé par Deblock, Dorvalle et Rioux². Ce triangle a pour sommets : la coopération régionale institutionnalisée, la souveraineté des États et l'autonomie des marchés nationaux. Puisqu'il est quasiment impossible de réunir les trois conditions dans une même option, chaque côté du triangle représente « les situations où les deux termes relatifs aux deux sommets reliés par ce côté sont respectés mais où le troisième est sacrifié »³.

Figure 1.3 : Typologie triangulaire selon Kebabdjian (2004)



Source : Regnault(2006)

Les combinaisons possibles mettent en exergue trois types d'intégrations régionales :

- le modèle européen pur, remplace « régulation et sanction » ;
- la gouvernance régionale, remplace « marché régulé et échanges organisés » ;
- le régime régional pur, remplace « gestion des risques ».

¹Kebabdjian G. (2004), Economie politique du régionalisme : le cas euro-méditerranéen, *Région et Développement*, n°19, pp.151-184.

²Deblock C., Dorval B.et Rioux M. (2003), op.cit.

³ Kebabdjian G., (2006), op.cit.

5. CONCLUSION

Ce chapitre nous a permis de passer en revue les différents concepts utilisés dans la recherche, ainsi que les différentes approches du phénomène régional. Nous avons pu constater la multiplicité des phénomènes régionaux tant au niveau de leur création, leur développement et leur aboutissement.

Toutefois, Le concept d'intégration régionale semble le mieux approprié pour tenir compte des différents aspects de la formation des groupes régionaux. Parce qu'il englobe la volonté politique du rapprochement entre les états et les intérêts économiques.

D'une manière générale, la création d'un espace régional offre aux pays membres des avantages aussi bien économiques que politiques. On peut donc conclure que la définition des objectifs économiques et politiques des états détermine leurs stratégies d'intégration.

Enfin, si le mouvement de régionalisation et du régionalisme semble trop forte pour être contrôlé, une question fondamentale se pose : l'intégration régionale est-elle une barrière à la mondialisation ou au contraire elle en est une étape ?

Malgré le fait que les mesures préférentielles entachent l'intégration régionale par le protectionnisme, la plupart des auteurs pensent que la formation des groupes régionaux conduit inéluctablement à la création d'un groupe global. L'adhésion de ces mêmes groupes à l'OMC en est un indice fort.

Chapitre 2 PROCESSUS D'INTEGRATION REGIONALE

1. INTRODUCTION

Depuis la fin des années 1980, le système international est imprégné de dynamiques d'intégration régionale de par le monde. MERCOSUR, ALENA, ASEAN, COMESA, SADC, ou encore UE pour ne citer qu'eux, représentent une réalité d'intégration, que ce soit entre pays développés ou en développement, bien plus complexe que les sigles qui les identifient.

L'objectif de ce chapitre est d'aborder, dans un premier temps, l'intégration régionale dans un contexte de mondialisation. Elle est tantôt perçue comme une étape tantôt comme un rempart à cette dernière. Les effets de l'intégration seront présentés dans le deuxième point. Enfin, sera présentée une brève description des différentes expériences et une revue de littérature empirique des travaux qui ont essayé de mesurer l'impact de ces groupements (de différente nature) sur le commerce et la croissance économique dans les pays membres.

2. INTEGRATION REGIONALE ET MONDIALISATION

La mondialisation a pour caractéristiques l'effacement des frontières entre les pays et les régions tandis que l'intégration régionale traduit au contraire la volonté de dessiner de nouvelles frontières. Bien qu'en apparence, les deux phénomènes sont contradictoires, leur coexistence est en elle un paradoxe apparent¹. Beaucoup voient dans la propagation des accords régionaux une démarche libérale, c'est-à-dire une simple modalité du processus de mondialisation. D'autres au contraire, perçoivent le renforcement des liens régionaux comme étant une alternative à l'hégémonie des Etats Unis.

2.1.L'intégration régionale: étape vers la mondialisation

D'un point de vue libéral, l'intégration régionale peut être considérée comme une étape vers la mondialisation. Dans ce cas de figure, ce processus serait perçu selon Nicolas² comme une forme de « mesomondialisation ».

¹ Nicolas F., (2003), op.cit.

² Reynolds C.W., Thoumi F.E., Wettmann R.(1993), op.cit

Le régionalisme ouvert¹ tel que définit par Reynolds *et al*². et Garnaut³, en est un bon exemple dans la mesure où le principal moteur de cette forme d'intégration est la recherche de l'efficacité économique ou de la croissance économique et ce par le biais des activités qui sont susceptibles de créer de la richesse à un niveau global⁴. Ainsi, une coopération au niveau régional peut être considérée comme étant une voie vers la libéralisation des échanges multilatéraux. Ceci aura pour conséquence une meilleure insertion dans l'économie mondiale.

Pour les PED, l'intégration régionale peut être perçue comme un moyen pour faciliter leur présence dans l'économie mondiale. Les raisons pour lesquelles les pays optent pour l'intégration régionale malgré qu'elle soit un *second best* ne sont pas encore bien déterminées. Sur ce point plusieurs tentatives de réponses ont été proposées. Pour certains, il paraît plus évident d'obtenir plus facilement une coopération d'un pays voisin que celle d'un partenaire éloigné. En outre, l'échelon régional peut offrir un meilleur cadre de coopération et de promotion des échanges transfrontalières, aussi bien des biens que des capitaux.

L'intégration régionale regroupe parfois des pays inégalement développés, alors une ouverture progressive de leurs économies respectives donnera aux petites et moyennes entreprises d'avoir le temps de s'adapter à la nouvelle donne et de devenir ainsi plus compétitives.

Il va sans dire que l'intégration régionale accentue les échanges commerciaux industriels et financiers lorsqu'il se trouve un pays leader⁵ dans le groupe constitué ; celui-ci jouera un rôle de garant et permettra de donner une certaine crédibilité à l'accord régional⁶, et ainsi une meilleure insertion dans l'économie mondiale⁷.

¹Selon Reynolds et al (1993), un régionalisme ouvert est : « un ensemble de marchés dynamiques, pleinement intégrés à l'économie internationale à travers l'élimination progressive des entraves à l'échange commercial, conjointement aux mesures vigoureuses mises en œuvre pour accroître l'accès social au marché »

² Nicolas F. (2003), A l'heure de la mondialisation : mondialisation et intégration régionale, des dynamiques complémentaires, *cahiers Français*, n°317, pp 59-63, Novembre-Décembre.

³ Garnaut R., (1996) Open Regionalism and Trade Liberalization, ISEAS, Singapour.

⁴ Nicolas F. (2003), op.cit

⁵ L'Afrique du Sud pour l'UDAA, le Brésil pour le MERCOSUR, les Etats-Unis pour l'ALENA, illustre bien ce cas de figure.

⁶ Hugon P., (2001), op.cit

⁷ ONU (2000), Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, «L'intégration régionale et l'économie mondiale », Conseil du Commerce et du Développement, Octobre.

2.2.L'intégration régionale : composante de la mondialisation

L'un des principaux avantages de la mondialisation est l'ouverture à de nouveaux marchés et de favoriser la spécialisation ; toutefois elle engendre un accroissement de la concurrence en terme de produits échangés ou en termes de flux des investissements directs étrangers (IDE)¹. L'accentuation de la compétitivité peut inciter à la formation des groupes régionaux. En effet, dans un environnement caractérisé par une concurrence accrue, il est primordial d'atteindre une taille critique pour pouvoir réaliser des économies d'échelle ; l'intégration régionale peut être un moyen indéniable pour aboutir à cette fin.

Pour les pays en développement, bien concevoir une intégration régionale présente de multiples avantages. Premièrement, elle intensifie les flux commerciaux entre ces pays, ce qui leur permettra d'avoir une place dans le commerce mondial. L'intégration régionale, par l'élargissement des marchés crée de nouvelles débouchées pour les produits difficiles à écouler sur les marchés nationaux.

Par ailleurs, l'harmonisation du cadre légal et réglementaire des différents volets de l'économie aussi bien économiques, financiers que sociaux permet à ces pays de mieux gérer les exigences internationales et de s'approcher le plus des normes standards. Par conséquent, faciliter l'insertion dans l'économie mondiale tout en ayant une certaine marge de manœuvre dans la scène internationale².

D'un autre point de vue, chaque bloc régional a un objectif qui est explicitement déclaré. A titre d'illustration, l'un des objectifs de l'intégration des pays de l'ASEAN est de favoriser les entrées d'IDE, et donc de faciliter l'intégration de ces pays dans la mondialisation. Le Mercosur quant à lui a pour objectif principal l'amélioration de la compétitivité des entreprises et la crédibilité des réformes et le maintien de la dynamique, tout cela dans un objectif final qui de mieux tirer profit de la mondialisation³.

Il y a lieu également de noter que l'appartenance à un bloc régional peut dans certains cas faciliter l'adoption et la mise en œuvre de mesures difficile à réaliser dans un cadre national. Nous pouvons citer à titre d'exemple les réformes qui touchent le système fiscal et

¹ Motta M. Norman G., (1996), Does Economic Integration Cause Foreign Direct Investment?, *International Economic Review*, Vol.37(4), pp. 757-783.

² Mashayekhi M. et Ito T. (2005), *Multilateralism and Regionalism. The New Interface*, Cnucead.

³ Nicolas F., (1997), Mondialisation et régionalisation dans les pays en développement: les deux faces de Janus, *Politique Etrangère*, n°2/97, 293-307.

judiciaire qui est de plus en plus nécessaires dans un environnement de plus en plus mondialisé.

Certains auteurs comme Nesadurai¹, emploient un nouveau concept qui suit la même logique qui est le «régionalisme développemental». Ils entendent par là une intégration régionale mise au service du développement dans un sens où permet la mise en place de politiques peu envisageables à l'échelle nationale. Ainsi le projet de zone de libre change entre les pays de l'ASEAN a pour objectif de faire face à la Chine en favorisant le développement de capacités technologiques locales.

2.3.L'intégration régionale comme réponse à la mondialisation

La mondialisation comporte un certain nombre de risques, liés notamment à l'accélération des mouvements de capitaux, ce qui peut provoquer des crises financières d'envergure du fait de l'interconnexion qui existe entre les différents marchés financiers mondiaux. Cela, réanime les débats déjà existants sur les avantages et les risques inhérents à un marché mondial de plus en plus intégré².

Dans ces conditions, l'intégration régionale peut constituer un moyen de se protéger des perturbations engendrées par la mondialisation³. Le regain d'intérêt pour une intégration régionale est sans aucun doute imputable à la crise financière de 1997-98. Les économies peuvent d'ailleurs aussi chercher par ce biais à échapper à la gestion multilatérale de la mondialisation, en privilégiant les instruments de coopération régionale⁴.

De manière générale, comme la mondialisation s'accompagne d'une certaine perte de souveraineté des États face à la montée en puissance de nouveaux acteurs, ceux-ci peuvent tenter de regagner une certaine autonomie grâce à l'intégration régionale. L'échelon régional peut apparaître alors plus efficace dans un contexte de mondialisation. Enfin, pour les « petits pays », l'intégration régionale constitue un moyen, non seulement d'être présents sur le marché mondial, mais aussi de participer éventuellement à la définition des règles du jeu de la

¹ Nesadurai H., (2003), Attempting developmental regionalism through AFTA : the domestic sources of regional governance, *Third World quarterly*, vol. 24, n°2, pp. 235-253.

² Le Cacheux J., (2002), op.cit

³ Van Langenhove, L. (2003), Regional integration and global governance, *UNU Nexions*, (August), pp.1-5

⁴ ONU (2000), op.cit

mondialisation¹. La constitution de regroupements régionaux leur permet de faire valoir leurs intérêts avec plus d'assurance et plus de force dans le concert des nations².

3. LES EFFETS DE L'INTEGRATION ECONOMIQUE

Les pays préfèrent se regrouper dans des blocs régionaux avant de s'insérer dans le marché mondial plus aisément sans avoir à supporter tous les risques. S'inscrivant ainsi dans une stratégie de développement basée sur l'ouverture. Outre la première justification, la formation des blocs régionaux peut être prise pour ce qu'elle peut générer en termes d'échanges, d'économies d'échelles, d'accès au marché et de pouvoir de négociation. Il s'agira ici de mettre la lumière sur les effets statiques de l'intégration ensuite, il sera question d'analyser ses effets dynamique.

3.1. Les effets statiques de l'intégration

3.1.1. Les effets de création et détournement de commerce

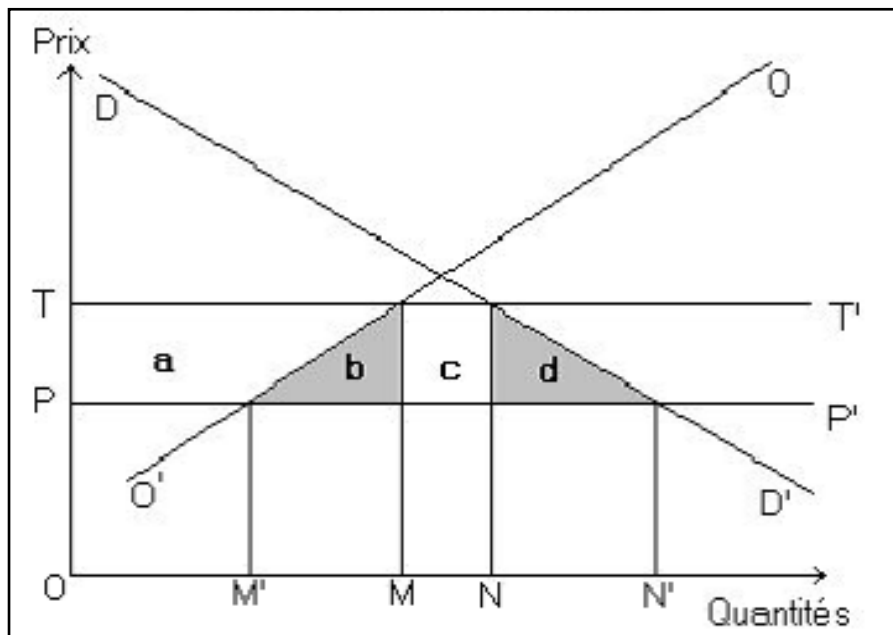
Les premières analyses des effets de l'intégration régionale et plus précisément ceux de l'union douanière sont dus à Viner en 1950. En effet, Il développe deux concepts fondamentaux : création et détournement de trafics sans avoir un a priori sur les unions douanières. Pour cela, il utilise un modèle ricardien qui s'intéresse aux effets sur le bien-être en cas de changement de localisation de production. De ce fait, selon Viner, l'amélioration ou la détérioration du bien-être est d'autant plus importante que le trafic est plus au moins supérieur ou inférieur à la création ou le détournement de trafic. Dans cette optique, Viner prévoit que le libre-échange contribue au bien-être en permettant aux citoyens de se procurer des biens et services à partir de la source la moins coûteuse, ce qui conduit à une redistribution des ressources fondée sur les avantages comparatifs.

¹ Higgott R., (1997), Mondialisation et gouvernance : l'émergence du niveau régional, *Politique étrangère*, Volume 62, N° 2, pp. 277-292.

² Nicolas F. (2007), L'ASEAN au cœur de l'intégration économique en Asie Orientale: Mythes, réalités, Perspectives, *Accomex*, n°75, mai-juin.

Néanmoins, cette analyse a été l'objet de plusieurs critiques. Les premières sont formulées par Gehrels¹ et Lipsey². Elles ont concerné les hypothèses du modèle qui ont été considérées comme incapables de décrire le monde réel qui réduisait la portée de ses conclusions. En effet, l'analyse de Viner ne permet pas de tirer une loi générale sur l'union douanière. Après avoir abandonné certaines hypothèses de Viner, les auteurs ont abouti à des conclusions différentes. Notamment, il peut y avoir une amélioration de bien-être même dans une situation de détournement de trafic compte tenu de l'effet de consommation, puisque les pays membres de l'union pourront bénéficier d'une baisse de prix des produits de provenance de la région ce qui augmentera la consommation et par conséquent leurs échanges. Cette situation est présentée dans la figure qui suit.

Figure 2.1 : Effet de création de trafic



Source : H.G. Johnson (1962)³

Considérons un monde avec deux pays A et B qui constituent une union douanière. Avant la formation de celle-ci, le pays A produisait en situation de protection une partie de ses

¹ Gerhels F. (1957), Customs Union From a single country view point, Review of Economic Studies (n°63, pp.61-64). Cité par M.E. Keinin et M.G Plummer (2002), Economic Integration and Development: has Regionalism delivered for Development countries? Edward Elgar edition.

² Lipsey R. G. (1957), The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare ; in Economica (NS), 24, pp. 40-46

³ Johnson H.G, (1962), Money Trade and Economic Growth, Londres, Unwin. In Bourguinat H., (1968), Les marchés communs des pays en voie de développement, 1^{ère} Edition, Librairie Droz, Genève. <http://books.google.fr/books?id>

besoins en bien x. Le pays A supprime les droits de douane envers le pays B, alors l'industrie inefficace en bien x du pays A est concurrencée et décline pendant que les importations en provenance du pays B se développent. Il y a création de trafic.

Les courbes de demande et d'offre domestiques du bien x dans le pays A sont représentées par les droites DD' et OO'. Le bien x est produit dans le pays B sous l'hypothèse d'une offre parfaitement élastique. Avant que l'union douanière ne soit formée, la fonction d'offre d'importations après le paiement du droit de douane était TT'. Le pays A produisait la quantité OM de sa consommation qui était ON et importait MN du pays B. La suppression du droit de douane fait de PP' la nouvelle courbe d'offre des importations et fait croître la consommation jusqu'à ON', les importations jusqu'à M'N' et baisser la production domestique à OM'.

Les quatre aires a, b, c et d dans le graphique ci-dessus mesurent le gain en bien-être, c'est-à-dire la variation de surplus des agents économiques. Les consommateurs du pays A bénéficient pour le bien x d'un gain de surplus mesuré par toute l'aire a + b + c + d. Cependant, cette aire ne représente pas le gain net pour le pays. En effet, auparavant, l'aire a représentait un bénéfice désormais perdu pour les producteurs du bien x protégé du pays A (baisse du surplus des producteurs).

De la même façon, l'aire c représentait avant l'union douanière le produit de la recette douanière perçue par le gouvernement du pays A. Cette recette est désormais perdue avec la préférence donnée au pays B. Le bénéfice net est donc représenté par les aires b+d. C'est une situation avantageuse pour l'union douanière et qui contribue au progrès du libre-échange mondial.

Ainsi, cet effet de consommation améliorera le bien-être qui peut surcompenser la perte entraînée par un effet de détournement de trafic. En plus, et contrairement à ce que préconise Viner, les adeptes de la « complementarity school »¹ considèrent qu'une bonne union douanière devait rassembler des pays à structure de production complémentaire et non concurrente.

¹ Meyer F. V. (1956), Complementarity and the lowering of tariffs. *The American Economic Review*. Vol. 46 n°3, pp. 323-335.

Meade¹, réunit ces deux points de vue en annonçant que les gains de l'union douanière seront d'autant plus importants que l'union regroupe des pays concurrents et semblables mais potentiellement complémentaires.

3.1.2. Les effets sur les termes de l'échange

La prise en compte des effets des termes de l'échange apporte un plus à l'analyse de l'impact de l'intégration régionale sur le bien-être. La libéralisation partielle des échanges par le biais d'une réduction des mesures tarifaires envers un importateur lui permet d'améliorer les termes de l'échange. En effet, et selon Johnson², l'organisation des pays dans un bloc est capable d'affecter les prix mondiaux. Les tarifs communs mis en place par ces pays abaissent les prix des importations qui entraînent par conséquent une amélioration de leurs termes d'échange.

Partant, les gains d'une intégration sont d'autant plus importants que les échanges entre les pays membres sont intenses et les tarifs douaniers entre les partenaires sont initialement élevés. Cela laisse supposer, premièrement, que la proximité géographique est un point en faveur de l'établissement d'une intégration. En tenant compte de l'intensité des échanges entre les pays limitrophes, l'effet de détournement de trafic est moins important lorsqu'il y a une réduction des droits de douanes.

Même si la condition de la proximité géographique est importante dans un processus d'intégration, elle n'améliore pas forcément le bien-être : le cas du Mercosur en est un exemple³. En second lieu, la baisse des tarifs extérieurs, conduit à une baisse des prix qui aura un effet positif sur le consommateur et par extension sur le producteur par la baisse des prix des consommations intermédiaires réduisant ainsi les coûts de production ce qui mène à un gain en bien être⁴.

Malgré la robustesse des modèles théoriques traitant de l'intégration régionale, leur application et leur véracité dans l'environnement économique, politique et social des pays en

¹Meade J.E. (1955), *The Theory of Customs Unions*; North-Holland Publishing Company; Amsterdam; 2nd printing, 1966.

²Johnson H.G, (1962), *op.cit.*

³Flores R-Jr. (1997). *The Gains from MERCOSUL: A General Equilibrium, Imperfect Competition Evaluation*, *Journal of Policy Modeling*. Vol. 19, n°1, pp. 1-18.

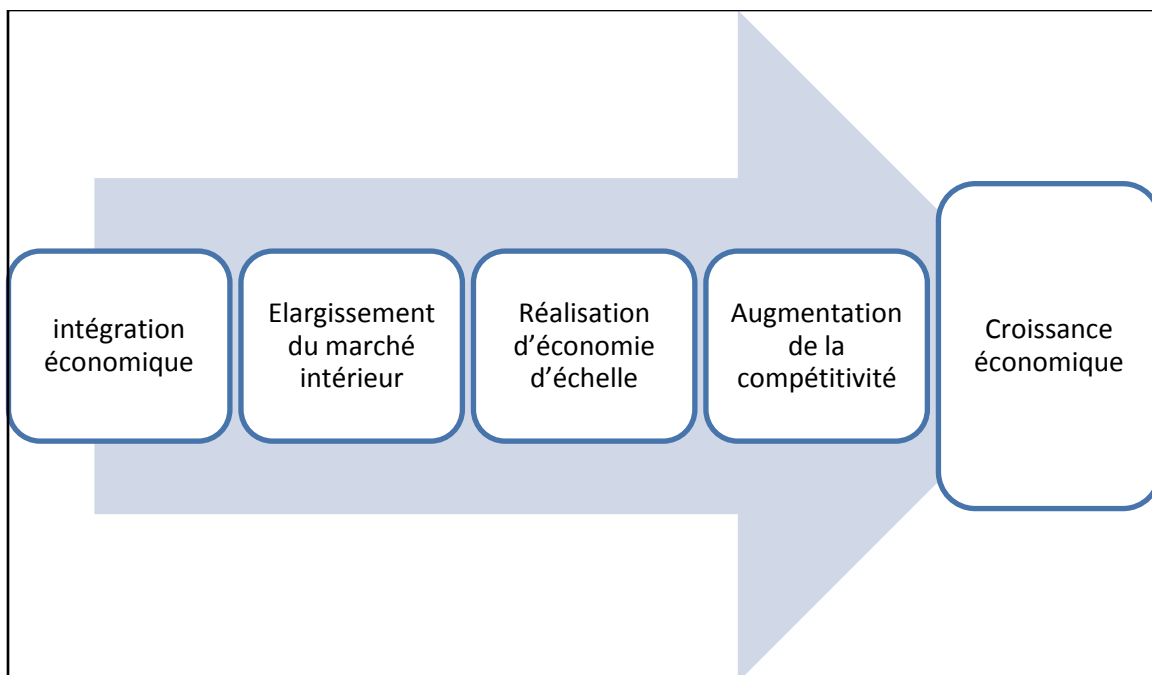
⁴Wonnacott P. et Lutz M. (1989), *Is There a Case for Free Trade Areas?* in Schott, Jeffrey, *Free Trade Areas and U.S. Trade Policy*, Washington, D.C.

voie de développement peut s'avérer très délicate. Cela est dû essentiellement aux hypothèses posées et qui sont invraisemblables au cas de ces pays. Lizano¹, par exemple ne voit pas l'intégration du même œil lorsqu'elle concerne des pays développés ou en développement. En effet, pour ces derniers, elle est un avantage pour tenir le bâton au milieu entre des stratégies de développement et celles fondées sur l'exportation de produits de base.

3.2. Les effets dynamiques de l'intégration économique

La théorie traditionnelle a montré ses limites dans l'analyse des effets de l'intégration. En effet, Cooper et Massell² ont jeté les bases de la nouvelle théorie de l'intégration pour qui les arguments pour une intégration ne peut reposer sur des effets statiques tels que avancés par Viner, mais, elle doit s'intéresser sinon s'appuyer sur la réalisation des effets dynamiques. Ces effets dynamiques comprennent généralement les économies d'échelle et la concurrence comme le présente la figure suivante.

Figure 2.2 : Gains dynamiques de l'intégration régionale



Source: élaborée par l'auteur

¹ Lizano E. (1974), Towards integration among the less developed countries. Miméo.

² Cooper C.A., Massell B.E, (1965), Toward a general theory of Customs Unions for developing countries, *Journal of Political Economy*, vol.73, pp. 256-283.

3.2.1. Les économies d'échelle et la concurrence

Le phénomène d'économie d'échelle est synonyme d'augmentation de la dimension des activités donc de la production avec des gains de productivité et une diminution des coûts unitaires tant que la taille optimale n'est pas atteinte¹. Selon Corden² et Pearson et Ingram³, l'exploitation des économies d'échelle est la meilleure justification pour un processus d'intégration. L'élargissement du marché, la baisse des coûts de production et les effets d'apprentissage laissent apparaître une nouvelle source d'approvisionnement peu coûteuse.

Ainsi, selon Corden⁴, les gains de spécialisation sont importants et les effets de détournement sont réduits. Plus les industries régionales s'épanouissent, les effets de création augmentent qui par conséquent améliorent le bien-être. Seulement, on ne peut arriver à ces conclusions que sous un ensemble d'hypothèses telles que l'homogénéité des biens et l'externalité des économies d'échelle. En d'autres termes, si les économies d'échelle sont internes à la firme le pays n'est plus un « price taker » mais « un price maker ».

Il y a lieu de signaler que l'analyse doit être faite plutôt dans un cadre de concurrence monopolistique voire oligopolistique. Ainsi, la création d'une zone de libre échange conduit à deux sortes de gains. La première, permet l'accès à une plus vaste variété de biens qui par conséquent améliore le bien-être. La seconde, concerne l'élargissement des marchés qui permet l'exploitation des économies d'échelle et ainsi le bien-être se voit augmenter.

Néanmoins, il n'est pas évident que l'intégration régionale augmente le bien-être mondial. En effet, les travaux de Krugman⁵ et Frankel et Wei⁶ mettent en relief la relation entre les blocs régionaux et le bien-être. En effet, Krugman démontre que le bien-être mondial est faible s'il existe trois blocs régionaux ce qui ramène à dire que plus le nombre des blocs est grand plus le bien-être est affecté négativement.

¹ Pearce I.F. (1970), *International Trade*, book I; Macmillan, London.

² Corden, M. (1972), Economies of scale and customs union theory. *Journal of Political Economy*, vol.80, pp.465-472.

³ Pearson S.R. et Ingram W.D. (1980), Economies of Scale Domestic Divergences and Potential Gains from Economic Integration in Ghana and the Ivory Coast, *Journal of Political Economy*. Vol 88, pp.994-1008.

⁴ Corden, M. (1972), op.cit.

⁵ Krugman, P. (1991), op.cit.

⁶ Frankel J. A. , Stein E. et Wei S-J. (1995), , op.cit

Dans le même ordre d'idées, Frankel et Wei¹ aboutissent à la même conclusion en faisant référence aux coûts de transport du modèle de Krugman. Selon leurs travaux, plus les coûts de transports sont élevés plus le bien-être est réduit. Mais Spilimbergo et Stein², montrent qu'avec différents biens, il suffit que le goût pour la variété soit assez bas pour que la réduction du nombre de blocs augmente le bien-être.

Même si l'intégration régionale permet l'exploitation des économies d'échelle et une amélioration du bien-être, elle demeure une solution de second rang « second best » et le bien-être est inférieur à celui réalisé en cas d'ouverture des échanges unilatérale.

D'un autre côté, l'intégration régionale intensifie la concurrence ce qui contraint les entreprises nationales, qui étaient jusque là protégées par les barrières tarifaires, à s'adapter aux nouvelles données économiques. Ainsi, la libéralisation des échanges remet en cause la rente des firmes qui se voit baisser sous l'effet de la concurrence. Siroën³ écrit en renvoyant à l'ouverture: « elle réduit la perte sociale relative à des structures de marché non concurrentielles où les prix, comme les coûts, sont trop élevés ».

Ainsi, plus les barrières tarifaires baissent, plus les importations en provenance de l'étranger tirent vers le bas les prix intérieurs du produit concerné. De ce fait, par crainte de disparaître du marché, les producteurs nationaux baissent à leur tour les prix. Les travaux de Krugman et Venables⁴ vont dans ce sens dans la mesure où ils considèrent que la concurrence accentue les gains relatifs à la réduction des coûts de transactions et des barrières commerciales. D'un autre côté, l'environnement concurrentiel du marché mène les firmes à revoir totalement leur stratégie en poursuivant un processus de restructuration qui peut durer plusieurs années.

¹ Frankel J. A. , Stein E. et Wei S-J. (1995), , op.cit

² Spilimbergo A., Stein E., (1998), The Welfare Implications of Trading Blocs among Countries with Different Endowments, NBER Chapters, in *The Regionalization of the World Economy*, pp. 121-152.

³ Siroën J.M. (2004), La régionalisation de l'économie mondiale, Ed. La Découverte.

⁴ Krugman P.R et Venables A. J. (1993), Integration, Specialization and Adjustment. *NBER, Working paper*, n°. 4559.

3.2.2. Les investissements directs étrangers

Goldenstein¹, estime que les IDE jouent un rôle important dans la croissance et le développement en facilitant l'accès au marché et le transfert de la technologie et la bonne gouvernance. Les IDE trouvent leurs fondements théoriques dans l'économie internationale et l'économie industrielle sans pour autant avoir une explication claire des liens avec l'intégration régionale. Les travaux empiriques menés à ce propos concernent le comportement des firmes multinationales qui sont à l'origine des investissements étrangers.

Dunning dans ses travaux de 1972² et 2001³ ainsi que Kojima⁴, ont tenté d'expliquer les facteurs influant les IDE dans cadre d'intégration. En effet, ces derniers classent les IDE selon leurs motifs en trois catégories : des IDE cherchant les ressources, des IDE cherchant l'efficacité et enfin des IDE cherchant les marchés. Il y lieu de signaler que se n'est qu'avec les nouvelles théories de l'intégration que les IDE sont classés parmi les avantages et les gains de l'ouverture économique. Dans la même optique, Kindleberger et Bende-Nabende⁵ affirmaient que les IDE régionalisés sont une réponse stratégique des firmes face aux effets de création et de détournement de commerce pour le premier, et pour le second pour faire face aux changements de compétitivité, des avantages de localisation et des formes organisationnelles, l'augmentation de la taille du marché après la formation d'une union douanière.

D'un autre point de vue, les travaux de Wang et Tsai⁶, suggèrent que le rôle des IDE est considéré comme positif lorsque la zone regroupe des pays inégalement développés. Les conclusions de Venables⁷ vont dans le même sens dans la mesure où les IDE en provenance

¹ Goldstein A. (2004), Intégration régionale, IDE et compétitivité en Afrique australe, Centre de développement de l'OCDE. Edition de l'OCDE

² Dunning P.H. (1972), International Investment: selected reading, Harmondsworth Middlesex, Penguin Books.

³ Dunning, J.H. (2001), The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production : Past, Present and Future, *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, No. 2, pp. 173-190.

⁴ Kindleberger C.P. (1983), International Economics, Homewood, Illinois. Une Traduction française de la 7^{ème} édition Economica.

⁵ Bende-Nabende A., (2002). Foreign direct investment determinants in Sub-Saharan Africa: A co-integration analysis, *Economics Bulletin*, Vol.6/4, pp.1-19

⁶ Wang Y.T. et Tsai P.L. (1996), The welfare impact of foreign direct investment in an economic region. *Journal of economic integration*. Vol. 11, n° 1, pp. 33-46

⁷ Venables A. J. (2000), Les accords d'intégration régionale : facteurs de convergence ou de divergence ? *Revue d'économie du Développement*, no.1/2. pp.227-246

de pays développés vers les pays moins développés permettent le transfert des capitaux et de la technologie.

Motta et Norman¹, affirment dans leur étude qui propose un modèle oligopolistique avec comportements stratégiques, que plus la taille du marché grandisse du fait d'une construction d'un bloc. Ils observent ainsi l'effet de l'intégration régionale sur les stratégies de localisation des firmes. De ce fait, les flux croissants des IDE jouent en faveur de la croissance soit directement et ce par le biais des transferts de connaissances et des technologies² soit indirectement en ciblant le capital humain³.

3.3. Les arguments politiques de l'intégration

Le choix de se regrouper dans un bloc régional est une solution de second rang. Ses arguments ne se limitent pas exclusivement sur la dimension économique. Les fondements politiques de l'intégration peuvent être perçus comme une garantie en cas de perte dans la mesure où elle permet une certaine marge de négociation dans le cadre régionale ce qui n'est pas envisageable dans un cadre multilatéral. D'un autre côté, en cas de crise, il est plus facile qui adhère un bloc régional d'obtenir d'une aide pour pallier aux pertes qui lui sont liées.

D'un autre point de vue, les premières réflexions sur ce sujet remettent en cause l'intégration régionale parce qu'elle engendre une perte de souveraineté et d'autonomie sur les politiques monétaires et de changes⁴. Elle peut également toucher d'autres domaines tels que l'industrie, l'environnement...etc. Néanmoins, d'autres, comme Friedman⁵, pense que la souveraineté nationale ne peut que persister ; l'exemple de l'Union Européenne en est un. En effet, des Etats comme la France, l'Allemagne ou bien l'Angleterre ne verront jamais leur souveraineté disparaître du fait de l'intégration.

¹ Motta.M et Norman.G, (1996), Does Economic Integration Cause Foreign Direct Investment?, *International Economic Review*, vol 37, n°4, pp 757-783.

² Taylor L., (1981), South-North trade and southern growth: Bleack prospects from the structuralist point of view, *Journal of International Economics*, n°11, pp.589-602.

³ Bhagwati, J. (2001), *Free Trade Today*. New Jersey, Princeton University Press.

⁴ Hirschman, Albert O., (1980), *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley C A : University of California Press.

⁵ Friedmann W. (1964), *The Changing Structure of International Law*, Stevens et Sons, London In Al-rashidi, A. L'évolution du concept de souveraineté et les projets de coopération régionale In : *La reconstruction d'un espace d'échanges : la Méditerranée. Le Caire : CEDEJ - Égypte/Soudan, 2000.* <<http://books.openedition.org/cedej/801>>. ISBN : 9782905838667.

Une éventuelle perte d'autonomie sur certains aspects de l'économie nationale peut être compensée par des gains sur le plan régional et international puisqu'elle peut augmenter leur pouvoir de négociation et leur donner plus de crédibilité.

3.3.1. le renforcement du pouvoir de négociation

Ce n'est pas tous les pays qui possèdent un poids significatif sur le marché mondial. En adhérant à un bloc régional ayant les mêmes intérêts et peuvent ainsi se faire entendre lors des marchandages. Des auteurs comme Andriamananjara et Schiff¹ mettent l'accent sur le fait que les arguments politiques sont les seuls en faveur de l'intégration. Ces groupements permettent aux pays, surtout en développement, de partager les coûts des négociations qui sont plus importants. En effet, dans un cadre de politiques internationales l'intégration a souvent été conçue comme un moyen de coalition contre l'étranger afin de revoir les relations inégalitaires pour but du renforcement du pouvoir de négociation².

Néanmoins, et selon le même auteur, cette analyse est peu retenue dans les débats actuels, dans la mesure où la concurrence a pris le devant dans l'interprétation des relations internationales. Dans le même ordre d'idées, Beretta³, considère que, disposant d'un pouvoir de négociation limité, les petits pays ont un intérêt à se regrouper dans des blocs afin de faire voix commune.

3.3.2. Gains de crédibilité

L'intégration régionale peut avoir comme moteur la recherche de crédibilité⁴. En effet, opter pour des règles communes rassure les partenaires aussi bien économiques que politiques qui les rendent ainsi plus prédictibles. Les accords régionaux qui ont pour but l'aboutissement à une intégration profonde prévoient généralement des clauses imposant aux pays la réforme des systèmes économiques et politiques. Dans le cas échéant, le pays le plus puissant peut

¹ Andriamananjara S., Schiff M., (1998), Regional Grouping Among Micro States, *Development Research Department*, World Bank, Policy Research Working Paper, n° 1922.

² Coussy J. (1996), Causes économiques et imaginaires économiques de la régionalisation, *Cultures & Conflits* n° 21-22 pp.347-372.

³ Beretta N. (1992), Las ventajas de ser pequeno. Apuntes para una politica comercial estratégica frente al Mercosur In Cour Ph. et Rupprecht F. (1996), L'intégration asymétrique au sein du continent américain : un essai de modélisation *CEPII, document de travail n° 96-12*, 42 pages.

⁴ Uvalic, M. (2002), Regional Cooperation and the Enlargement of the European Union: Lessons Learned?, *International Political Science Review*, Vol.23, pp.319-333.

exercer une certaine pression¹. Crédibilité peuvent être ressentit dans le poids des institutions régionales.

En effet, selon De Melo, Panagariya et Rodrik², il existe deux canaux à travers lesquels l'intégration régionale peut avoir un effet positif sur les institutions. Le premier est un effet de dilution qui est le résultat du transfert des décisions du plan national au plan supranational. Ces dernières cherchent généralement à assurer un bien-être collectif et minimiser ainsi le pouvoir des groupes de pressions nationaux. Le second effet fait appel à la notion d'asymétrie liée au nombre limité des partenaires et la diversité des intérêts.

Seulement, les effets d'asymétrie ne sont positifs que si les intérêts de ces dits pays ne sont pas trop divergents. Le cas contraire, l'institution régionale peut prendre une décision qui va à l'encontre de chacun des pays ou bien ne prendre aucune décision. Ici, l'intégration régionale n'aura aucun sens. Si l'un des deux effets cités plus haut ne sont réalisés le bloc n'atteindre pas sa crédibilité.

4. LES CRITERES DU SUCCES DES ACCORDS REGIONAUX

L'intégration régionale peut toucher aux produits donc aux biens et services échangés comme elle peut avoir des dimensions factorielles comme la main-d'œuvre les capitaux. Toutefois, selon la Banque mondiale, la montée en puissance du phénomène de la mondialisation de la production et l'émergence du commerce intra-branche font que les facteurs et les produits sont devenus complémentaires.

La littérature empirique consacrée à l'intégration régionale fournit une analyse pertinente des critères requis pour que les accords commerciaux régionaux soient couronnés de succès³. Nous proposons ci-dessous une brève revue de ces critères.

¹ Ethier, W.J., (1998), The new regionalism, *The Economic Journal*, Vol. 108(449):pp.1149-1169.

² De melo J., Panagariya A., Rodrik D. (1993), the new regionalism: a country perspective, in de Melo and Panagariya (eds), *New Dimensions in Regional Integration*, London, Center for Economic Policy Research.

³ Schiff M. (2001), op.cit.

4.1. Critères du volume d'échange

4.1.1. Volume du commerce

D'après Lipsey¹, si la proportion du commerce entre les membres d'un groupement régional est élevée et si elle est considérée comme faible avec le reste du monde, il est fort probable qu'un accord régional améliorera les conditions de bien-être. De son côté, Summers² a également avancé que dans la mesure où les blocs régionaux commerciaux se forment entre pays qui déjà procèdent à des échanges disproportionnés entre eux, le risque de détournement de commerce se voit nettement réduit. Pour mesurer le volume réel d'échanges, les économistes utilisent ce qu'ont appelé « l'indice d'intensité du commerce ». Cette mesure tient compte de la taille relative des marchés pour les importations.

Si la valeur de cet indice est supérieure à l'unité pour n'importe quel pays, elle indique que le pays échange davantage avec ses partenaires commerciaux que le volume auquel l'on pourrait s'attendre et ce, en tenant compte de la taille relative des marchés des pays voisins. Plus la valeur de l'indice est grande plus les perspectives d'une intégration régionale plus profonde est envisageable, tandis qu'une tendance à la baisse réduirait de telles perspectives³.

4.1.2. Proximité géographique

Quoique l'hypothèse du partenaire commercial naturel 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 zone d'échange préférentiel. Wonnacott et Lutz⁴ et plus tard Deardorff et Stern⁵ présentent une version modifiée d'une hypothèse de partenaire commercial naturel en incorporant les coûts de

¹ Lipsey R. (1960), The Theory of Customs Unions: A General Survey, *The Economic Journal*, 70, pp.496-513.

² Summers, L. (1991), Regionalism and the World Trading System. Policy Implications of Trade and Currency Zones. Wyoming: Federal Reserve Bank of Kansas City.

³ Anderson K. et Blackhurst R. (1993), Regional Integration and the Global Trading System, St. Martin's Press, New York.

⁴ Wonnacott P. et Lutz M. (1989), Is There a Case for Free Trade Areas? in Schott, Jeffrey, Free Trade Areas and U.S. Trade Policy, Washington, D.C.

⁵ Deardorff A.V. et Stern.R.M.(1994), Multilateral Trade Negotiations and Preferential Trading Arrangements . Chapitre 2 in Deardorff et Stern (eds.) *Analytical and Negotiating Issues in the Global Trading System*. Ann Arbor: Univ. of Mich. Press.

localisation et de transport. Rauch¹ (2001) met également l'accent sur l'importance des coûts d'information liés aux distances physiques et culturelles.

4.2.critères de complémentarité

4.2.1. Complémentarité commerciale

Dans la revue de littérature, la théorie traditionnelle du commerce international stipule que le succès d'un accord d'intégration est lié à une certaine complémentarité des économies concernée. Cette hypothèse a servi de base de travail dans l'évaluation des potentialités d'échanges entre les pays de l'Afrique du Nord. Michaely², a confirmé l'importance de la complémentarité dans l'intégration régionale et ce, en élaborant un indice de complémentarité commerciale, qui est défini comme étant l'écart des structures d'exportations et d'importations de deux pays ou d'un groupe de pays³.

L'approche de la complémentarité, n'est pas nouvelle mais elle remonte aux analyses de Meade (1955) pour qui, la création d'unions douanières efficaces est conditionnée par la complémentarité entre les économies des pays membres. En effet, un pays faisant partie de cette union est à la fois le principal fournisseur et le principal client des biens, respectivement, importés et exportés du pays partenaire.

Dans un modèle d'équilibre partiel, il a montré que la ressemblance des économies partenaires de l'union douanière si elle s'ajoute à la complémentarité potentielle, représente la meilleure façon d'aboutir à l'union. Si on traite ce point du point de vue de l'approche productive, il en ressort que l'intégration régionale est appelé à réaliser des actions de complémentarité en focalisant sur l'établissement de toutes les relations économiques possibles pour les échanges de produits.

Il est judicieux de faire signaler que certains auteurs⁴ stipulent que la complémentarité productive constitue l'un des facteurs clé de la promotion de l'intégration régionale. Chose

¹ Rauch J.E. (2001), Business and Social Networks in International Trade, *Journal of Economic Literature*, N°39, pp.1177-1203.

² Michaely M.(1996), Trade Preferential Agreements in Latin America: an ex-ante assessment , Policy Research working paper n°1583, Banque mondiale.

³ Hugon P. (2001), op.cit.

⁴ Bye M. et de Bernis G. D. (1977), Relations économiques internationales In SLIM A. (2004), L'aide d'intégration : l'expérience de l'élargissement européen, in Les incertitudes du grand élargissement. L'Europe centrale et balte dans l'intégration européenne, L'Harmattan, pp. 119-144.

qui résulte de la favorisation de la spécialisation et des échanges des biens et services des partenaires d'une même zone intégrée.

D'un autre point de vue, Schiff (2001) 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 partisans de la complémentarité commerciale proposent d'utiliser des mesures statistiques comme « l'indice de complémentarité commerciale ».

4.2.2. 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 comme le soulignent Krugman et Helpman¹. 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.

4.2.3. 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 et Rogoff² 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. Wei³ pour sa part argue que l'efficacité des institutions et des politiques nationales pour garantir et appliquer les droits de

¹ Krugman P. et Helpman E. (1989), *Trade Policy and Market Structure*, Cambridge, MA, MIT press.

² Obstfeld M., and Rogoff K. (2000a), *New Directions for Stochastic Open Economy Models*. *Journal of International Economics* Vol.50, pp.117-153.

³ Wei S. (1998), *How Reluctant are Nations in Global Integration?* Mimeo, Harvard University .

propriété dans le contexte d'échanges économiques est un déterminant important des coûts commerciaux et, en fin de compte, du niveau global des échanges.

4.3. Critères de concurrence

4.3.1. Concurrence des exportations

Un grand nombre d'études empiriques traitent le sujet du degré de compétitivité des exportations citons celles de Yeats (1996,1998) et Ng et Yeats ¹. 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.

4.3.2. 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.

4.4. Limites d'une régionalisation entre PED

Selon Cooper et Massel², l'intégration dans les pays en développement s'associe le plus souvent à une alternative de développement dont le vecteur principal est l'industrialisation. dans le même ordre d'idée, et bien que les théories traditionnelles considèrent que les unions douanières comme un instrument favorisant le libre-échange, ces deux auteurs les considèrent comme une politique protectionniste à part entière. C'est pour cette raison selon eux que le débat sur l'intégration régionale doit dépasser l'approche vinérienne et de ne pas se limiter aux seuls effets de création et de détournement de trafic.

¹ Ng F. et Yeats A. (2003), Major trade trends in East Asia : what are their implications for regional cooperation and growth?. Policy Research working paper 3084, Washington DC: World Bank.

² Cooper C.A. et Massell B.E. (1965), Toward a general theory of Customs Unions for developing countries, *Journal of Political Economy*, vol.73, pp. 256-283.

C'est sous cet angle, notamment pour les pays en développement, que doit être examinées les opportunités que l'intégration régionale ouvre à la croissance et à la diversification de leurs économies à travers la possibilité d'établir de nouvelles activités productives essentiellement dans le secteur industriel¹. Il existe en effet, pour les pays en développement, des arguments aussi bien économiques que politiques solides pour protéger certaines activités fragiles.

Ainsi, l'intégration est perçue comme un moyen non négligeable par lequel les pays membres peuvent réaliser des objectifs déterminés à des coûts acceptables. En d'autres termes, elle permet de promouvoir un secteur bien défini à des coûts qui peuvent être inférieurs à ceux de l'autarcie. Elle permet également de renforcer le pouvoir de négociation des pays membres vis-à-vis des pays tiers. De ce fait, selon Cooper et Massell, l'intégration économique dans le cas des pays faiblement structurés, permet de constituer un cadre de protection pour les secteurs en évolution.

Bien que l'analyse effectuée par ces mêmes auteurs repose sur une approche statique, elle propose de nouvelles raisons qui poussent à l'intégration voire l'unification régionale telles que le désir d'industrialisation ou la définition d'un tarif extérieur efficace. En effet, les pays en développement ont un penchant pour le secteur industriel d'un côté et les décideurs politiques sont tenus à se mettre d'accord sur la définition d'un tarif extérieur commun (TEC) efficace si intégration régionale y est.

L'importance que requiert ce tarif commun vient du fait qu'il permet, d'une part, la protection du tissu industriel qui s'appuie sur les avantages comparatifs et d'une autre part, la détermination niveau de production dans le secteur industriel dans chaque pays ainsi que le revenu national qui lui est associé. Il y a lieu de souligner qu'un tarif commun efficace est nécessairement quasi-optimal s'il satisfait aux effets escomptés. En revanche, tous les tarifs quasi-optimaux ne sont pas forcément efficaces.

En effet, les structures économiques souvent hétérogènes entre pays peuvent être à l'origine des asymétries des gains et des coûts qui sont dans certains cas difficiles à compenser. Ainsi dis, un TEC quasi-optimal risque dès lors de conduire à des résultats non optimaux pour tous.

¹ Lizano E. (1974), Towards integration among the less developed countries. Miméo.

C'est dans cette vision que Cooper et Massell¹ proposent une mise en place d'une union douanière partielle. Elle sera caractérisée selon eux non seulement par un tarif commun, mais aussi par un libre-échange interne limité à certains produits, sans réciprocité. Les pays peuvent ainsi s'ajuster- théoriquement- selon leurs forces et faiblesses, et établir certains effets d'interdépendances asymétriques.

Ces mêmes auteurs soulignent qu'il faut tabler sur les subventions pour que les pays en développement puissent trouver place dans le marché mondial. Cette politique serait une alternative préférable à l'union douanière dans le cas où, le coût de la protection serait inférieur que celui de l'intégration.

Pour sa part, Robson², et en s'appuyant sur les travaux de Cooper et Massell et de Corden (1972), mets en exergue les coûts et les avantages d'une union entre PED ainsi que les problèmes d'équité et de compensation qui en découlent. Il analyse également les effets de l'union douanière en utilisant une approche plutôt dynamique dans la mesure où il intègre les effets d'économies d'échelle dans son analyse.

A l'opposé des analyses avancées par Cooper et Massell qui prévoient un risque d'asymétrie des gains entre les pays ayant des structures fortement différentes, Robson insiste sur le fait que l'intégration entre les PED implique une exploitation mutuelle des avantages, sans pour autant sacrifier leurs objectifs structurels. Pour que cet équilibre soit atteint, il faut bien évidemment respecter certaines hypothèses. Comme hypothèses, il retient la concurrence monopolistique au sein des économies intégrant et rejette les conditions de la concurrence pure et parfaite qu'il trouve trop irréalistes pour le cas des pays en voie de développement.

L'intégration régionale telle que présentée par littérature aussi bien théorique qu'empirique démontre qu'elle est appropriée aux spécificités des économies développés, ce qui laisse supposer qu'elle ne peut être applicable aux PED telle quelle pour les raisons qui vont être développées ci-dessous.

¹ Cooper C.A. et Massell B.E. (1965), op.Cit.

² Robson P. (1983), Intégration, Développement et Equité, *Economica*.

4.4.1. Manque de conditions nécessaires

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

En premier lieu, la régionalisation doit se faire entre partenaires naturels¹. Si une libéralisation des échanges avec le principal partenaire commercial met à mal les finances publiques, les effets de détournement sont réduits. Or le projet d'intégration sud/sud concerne des pays qui ne sont pas des partenaires naturels. Les risques de détournement sont alors importants. Dans ces conditions, les pertes subies par les deux pays peuvent contrebalancer les gains à la régionalisation. Néanmoins, cette analyse suppose que la politique commerciale envers les pays tiers reste inchangée.

Or, ce projet s'inscrit dans le cadre d'une ouverture sur l'Europe. Dans ce cas, les risques d'un détournement des échanges sont réduits. Cependant, aucune perspective en termes d'intégration sud/sud n'est à attendre.

En second lieu, les spécialisations des pays concernés limitent les perspectives d'une régionalisation économique fondée sur une institutionnalisation des échanges. Venables (2000)², analyse le cas d'une régionalisation entre pays ayant des spécialisations similaires, en tenant compte des « avantages comparatifs relatifs ».

Pour cela, il généralise le modèle de Viner à n biens. Apparaît ainsi, un *continuum* de biens qu'il est possible de produire. Il s'ensuit que les pays peuvent être classés selon leur avantage comparatif. Il existe deux catégories de pays : ceux possédant des « avantages comparatifs extrêmes » et ceux affichant des « avantages comparatifs intermédiaires ».

La première catégorie regroupe tous les pays les plus riches ou les plus pauvres caractérisés par des dotations factorielles intensives en capital humain ou en main d'œuvre non qualifiée. Il démontre ainsi que les effets de détournement sont subis par les pays dont les avantages comparatifs sont extrêmes. La seconde qui regroupe les pays ayant des avantages comparatifs intermédiaires subira des effets de création. L'impact global dépend de l'ampleur de ces deux forces.

¹ Cette vision est à prendre avec réserve dans la mesure où plusieurs travaux récents démontrent qu'il n'existe pas de partenaires commerciaux naturels (voir Michaely, 1998 ; Panagariya, 1997 ; Schiff, 2001...).

² Venables A. J. (2000), Les accords d'intégration régionale : facteurs de convergence ou de divergence ? *Revue d'Economie du Développement*, N°.1/2. pp.227-246

4.4.2. Complémentarité versus concurrence

Les pays du Sud se présentent le plus souvent comme des concurrents sur le marché européen : ils cherchent à dynamiser les exportations vers l'Union européenne dans quelques secteurs clés comme l'industrie textile-habillement. Ils espèrent alors créer des complémentarités avec l'Europe au détriment de l'intégration Sud/Sud. Pourtant les pays sud-méditerranéens sont caractérisés par des niveaux de développement différents.

Dans l'espace maghrébin, l'hétérogénéité des pays peut contribuer à développer des complémentarités à travers la désintégration verticale des processus de production. En s'appuyant sur le comportement des firmes, les pays du Sud peuvent développer les partenariats industriels favorisant alors le transfert technologique et de ce fait le développement. Les travaux de Grossman et Helpman ¹ relatifs à l' « outsourcing » ouvrent des perspectives de développement dans le cadre d'une intégration nord/sud soutenue par une intégration Sud/Sud.

Les firmes ont à leur disposition deux stratégies : l'intégration verticale ou l'outsourcing comme le soulignent Grossman et Helpman². Les auteurs définissent la première stratégie, pas seulement comme une activité d'échange de matières premières et de produits finis ou semi-finis entre les pays, mais aussi comme le résultat d'un partenariat entre les différentes firmes.

Celles-ci doivent alors entreprendre une activité de recherche de partenaires produisant des biens intermédiaires afin de fabriquer un produit différencié qui sera commercialisé.

Elles devront alors établir des contrats de moyen ou de long terme, générant des coûts additionnels de part et d'autre. Une firme qui désire recourir à un mode de production intégré verticalement bénéficie d'un contrôle de la production des inputs, mais elle perd les bénéfices liés à la spécialisation.

Au contraire, l'outsourcing élimine l'inconvénient précédent en diminuant la taille de l'entreprise, mais il se réalise dans un environnement plus incertain. La firme doit rechercher un partenaire qui produit exactement l'input qui lui est nécessaire, s'assurer que la firme extérieure produit des biens de qualités. Il se peut aussi qu'il n'existe pas de partenaire et elle devra alors sortir du marché.

¹ Grossman G.M. and Helpman, E. (2002a), "Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium", *Quarterly Journal of Economics*, Vol.117, pp. 85-120.

² *Ibid.*

5. LES EXPERIENCES D'INTEGRATION DANS LE MONDE

L'intégration régionale est un processus complexe et multiforme. Issue de nombreux mécanismes et interactions, elle englobe différentes dynamiques et peut être aussi bien impulsée par une volonté politique que par les firmes à travers la prolifération des échanges commerciaux. Ainsi, il nous a paru judicieux d'établir en quelque sorte un état des lieux de l'intégration régionale dans le monde et de faire le point sur les travaux qui lui sont consacrés.

5.1.Intégration entre pays émergents

5.1.1. Le marché commun du sud (MERCOSUR)

Le Marché commun du sud - MERCOSUR – a pour objectif de créer une zone économique intégrée en visant en particulier à harmoniser complètement les politiques commerciales. En effet, le Traité d'Asunción signé en 1991 par l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay, a été considéré comme étant un cadre essentiel à l'instauration d'une zone de libre-échange entre les quatre pays¹. Quelques années plus tard, ces derniers ont opté pour une formation d'union douanière.

Actuellement, tous les produits de la région bénéficient d'un accès en franchise sur les marchés des pays membres, sauf pour les véhicules automobiles et le sucre. Ces deux secteurs sont sensibles et ne bénéficient donc pas d'une harmonisation commerciale.

Les membres du MERCOSUR se sont prononcés sur une application d'un tarif extérieur commun. Seulement, en réalité plusieurs mesures ont été prises pour sauvegarder ou exclure certains produits des secteurs jugés sensibles. Il est également à signaler que les tarifs appliqués par les pays du MERCOSUR aux produits qui proviennent de l'extérieur de la zone peuvent ainsi diverger².

En plus, ces produits font l'objet d'un double prélèvement dans la mesure où une marchandise importée est soumise à une double imposition : la première lors de l'importation et la seconde lorsqu'elle est réexportée à l'intérieur de la région. Du fait de cette mesure lourde, certaines possibilités d'échanges et d'investissements sont mal exploitées par les pays du MERCOSUR.

¹ Chaloult Y. et Hillcoat G. (1996), Intégration et compétitivité dans le Mercosur Vers une introversion des échanges agricoles et agro-alimentaires? *Economie rurale*. Vol. 234, N° 234-235 , pp. 67-77.

² *Ibid.*

Diverses études empiriques ont été menées pour évaluer l'impact de l'intégration régionale entre les pays du Mercosur. Sur la base d'une étude réalisée en 1997 et ce sur une période allant de 1965-1992, Frankel conclut que le niveau du commerce intra-zone dépasse les niveaux prévus. Il remarque également que les échanges entre le Mercosur et les pays non membres a augmenté au cours de la même période. Ce résultat est interprété par le fait de la libéralisation unilatérale entreprise par les futurs membres de l'accord, qui a commencé à la fin des années 80.

Yeats¹, en 1997 a réalisé une autre étude ex-post qui a suscité beaucoup d'intérêt. A travers cette dernière, il a examiné la structure des exportations par produit des pays du MERCOSUR, il observe ainsi que les pays produisant des biens à forte intensité en capital voient leur part dans les échanges intra-bloc augmenter plus vite.

Ce résultat, selon Yeats est en contradiction avec ce que peut être prédit par la loi des avantages comparatifs, ce qui suppose toujours selon lui que cette intégration pourrait avoir un effet négatif non seulement sur les membres mais également sur l'ensemble du monde.

Deux études ex-ante effectuées en 1997 par Flores² d'un côté et par Hinojosa-Ojeda et Robinson³ de l'autre, fournissent un aperçu sur les effets attendus du MERCOSUR sur le commerce et le bien-être. La première étude utilise un modèle de concurrence imparfaite avec rendement d'échelle croissant. Pour la seconde, elle utilise un modèle de concurrence parfaite dans des rendements d'échelle constants.

Les deux modèles prévoient que MERCOSUR sera créateur de commerce, sans effet de détournement même modeste soit-il. Les résultats auxquels aboutissent les deux études montrent les effets sur le bien-être sont positifs et significatifs pour Flores (entre 1 pour cent et plus de 2% du PIB) et positifs et non significatifs pour Hinosjosa-Ojeda et Robinson (moins de 0.25 % du PIB). Les résultats de ces derniers montrent également une augmentation du commerce tandis qu'il ya une diminution du commerce dans le modèle de Flores.

¹ Yeats A. (1997), Does Mercosur's trade performance raise concerns about the effects of regional trade arrangements? *The World Bank Policy Research Working Paper*. N° 1729.

² Flores R.G. (1997), The Gains from MERCOSUR: A General Equilibrium, Imperfect Competition Evaluation. *Journal of Policy Modelling*. Vol. 19, pp.1-18.

³ Hinosjosa-Ojeda R. et S. Robinson. (1997), Convergence and Divergence Between NAFTA, Chile and MERCOSUR: Overcoming Dilemmas of North and South American Economic Integration. Working Paper Series 210. Integration and Regional Programs Department. Inter-American Development Bank. Washington, D.C.

De leur côté, Soloaga et Winters¹, font ressortir la différence entre la propension globale du bloc à importer et sa propension globale à exporter qui tend, selon eux, à évoluer en sens inverse. Ils concluent les performances d'échange réalisées ne sont pas la conséquence directe des politiques commerciales entreprises par les différents pays du bloc mais elles sont dues, notamment la surévaluation des monnaies.

Trotignon² en 2009, évalue l'incidence des accords de libre commerce entre les pays latino-américains sur les pays membre à partir d'un modèle de gravité à 3 variables indicatrices régionales et d'une série de coupes annuelles (1991-2003). Il conclue que le MERCOSUR stimule largement le commerce notamment celui argentino-brésilien. Le Mercosur représente ainsi, selon l'auteur, une force d'attraction pour ses partenaires et le pivot autour duquel devrait se constituer une zone de libre-échange sud-américaine. En plus, ses résultats aboutissent à conclusion suivante : le MERCOSUR génère des créations de commerce intra-zones.

Dans un article publié en 2011, Bustos³ l'impact d'un accord de libre-échange régional, MERCOSUR, sur le développement de la technologie par les entreprises argentines. L'étude a été réalisé sur un modèle de commerce avec des entreprises hétérogènes en utilisant la méthode des données de panel. Les résultats montrent que la réduction des tarifs douaniers incite les exportateurs à augmenter leur investissement dans le domaine de la technologie qui peut avoir un effet direct sur sa productivité.

5.1.2. L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN)

Le continent asiatique n'a pas connu beaucoup de projet d'intégration régionale. Les premières tentatives viennent avec la chute de l'URSS et la fin de la guerre froide. L'Association des Nations du sud-est Asiatique (ASEAN), a été créée en 1967 regroupant l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et Brunei. Le Viêtnam a

¹ Soloaga I. et Winters L. A. (1999), How Has Regionalism in the 1990s Affected Trade? *World Bank Policy Research Working Paper* N°. 2156 (August).

² Trotignon J. (2009), Les Effets Des Nouveaux Accords De Libre-Commerce en Amérique Latine. *Région et Développement*, n° 29, pp.31-48.

³ Bustos P. (2011), Trade Liberalization, Exports, and Technology Upgrading: Evidence on the Impact of MERCOSUR on Argentinian Firms. *American Economic Review*. Vol.101, pp.304-340.

rejoint la zone en 1995. Elle avait comme objectif initial la promotion de la coopération et la concertation entre les états membres¹.

En plus, l'ASEAN prévoyait d'améliorer l'intégration commerciale et l'augmentation sa compétitivité dans le marché mondial par la réduction et l'élimination de barrières intra-commerciales entre ses membres². Mais la démarche de rapprochement à vite pris de l'ampleur avec la création en 1992 d'une zone de libre-échange (AFTA)³. Malgré le fait qu'AFTA était l'une des tentatives les plus ambitieuses de l'intégration régionale en Asie, ses accomplissements réels ont été limités⁴.

Deux études représentatives du modèle de gravité sur une vaste gamme d'accords régionaux sont présentées par Frankel⁵ en 1997 et Soloaga et Winters⁶ en 1999. Le premier examine 7 blocs régionaux de 1965-92 et le second examine 9 blocs de 1980-96. Ces blocs incluent ASEAN comme étant l'un des plus grands blocs régionaux. Les résultats auxquels aboutissent ces études, divergent. Pour Frankel l'effet sur le commerce est positif et significatif tant intra qu'extra-ASEAN. Tandis que pour Soloaga et Winters cet effet est négatif au sein du bloc notamment entre 1987 et 1995 alors qu'il est positif et significatif en extra-bloc.

Dans leur étude de 2004, Elliott et Ikemoto⁷ ont examiné l'effet d'ASEAN sur le commerce régional et mondial. Grâce à un modèle de gravité, ils ont constaté que les flux commerciaux n'ont pas été significativement immédiatement affectés après la signature de l'accord, mais il a constaté une augmentation des flux commerciaux entre les pays membres.

¹ Mikic M. (2009), ASEAN and Trade Integration, ESCAP Trade and Investment Division, Staff Working Paper 01/09. United Nations.

² Sudsawasd S. (2012), Trade Integration in East Asia: An Empirical Assessment. *Modern Economy*. Vol.3, pp. 319-329.

³ Mikic M. (2009), op.cit.

⁴ Sudsawasd S. (2012), op.cit.

⁵ Frankel J.A. (1997), Regional Trading Blocs in the World Economic System. Washington, D.C.: Institute for International Economics.

⁶ Soloaga I. et Winters L. A. (1999), op.cit.

⁷ Elliott R. J. R. et Ikemoto, K. (2004), AFTA and the Asian crisis: Help or hindrance to ASEAN intra-regional trade? *Asian Economic Journal*, Vol.18, pp.1-23.

Pour sa part, Tayyebi¹, dans une étude publiée en 2005 a évalué les flux commerciaux des pays de l'ASEAN et leurs partenaires commerciaux avec données de panel durant la période 1994-2000 et résultats viennent renforcer ceux de l'étude précédente.

Plusieurs autres travaux concernant cette région ont aboutit à des résultats à peu près similaires. En effet, ceux de Lee et Park, 2005; Rahman, 2005 ; Pusterla, 2007 qui portaient sur l'impact de l'ASEAN et de l'AFTA sur les échanges dégageaient des résultats plutôt positifs quant à l'augmentation du commerce bilatéral.

Pour sa part, Trung Kien² en 2009, examine les déterminants des flux d'exportation des pays de l'ASEAN en utilisant un modèle de gravité sur données de panel. L'étude porte sur 39 pays pendant une période allant de 1988 à 2002. Les résultats évaluations montrent que les flux d'exportation ont augmenté proportionnellement avec le PIB et que la formation d'AFTA a abouti à une création de commerce significative.

L'étude menée en 2012 par Sudsawasd³ emploie un modèle de gravité sur les flux commerciaux bilatéraux au niveau des catégories de produits au cours de la période de 1996 à 2005. Elle a pour but de fournir une évaluation empirique de l'intégration commerciale régionale en Asie orientale. Les résultats trouvés laissent apparaître que l'accord de zone de libre-échange d'ASEAN peut avoir des effets tant positifs que négatifs sur le commerce entre ses membres et entre ses membres et le reste du monde.

Bien que les différences entre les niveaux réels et prévus d'intra-ASEAN et entre L'ASEAN et d'autres pays de l'Asie orientale ont été réduits, restent là des catégories de produit indiquant un degré bas d'intégration commerciale. Finalement, le niveau d'intensité de commerce d'intra-industrie basée sur des valeurs commerciales prévues confirme que l'ANASE est impliquée dans le commerce d'intra-industrie parmi ses membres plus qu'avec les autres pays de l'Est asiatique.

¹ Tayyebi S. K. (2005), Trade integration in ASEAN: An application of the panel gravity model. In H. Charles (ed.), *New East Asian regionalism, causes, progress and country perspectives*, pp. 109-127.

² Trung Kien N. (2009), Gravity Model by Panel Data Approach An Empirical Application with Implications for the ASEAN Free Trade Area. *ASEAN Economic Bulletin*. Vol. 26, N°. 3 pp. 266–277.

³ Sudsawasd S. (2012), op.cit.

5.2.Intégration impliquant des pays développés

5.2.1. L'Union Européenne (UE)

L'intégration économique européenne ne s'est pas déroulée selon un processus linéaire, est ce à cause des périodes de stagnation qu'a connu ce processus. Le lancement du projet de Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier (CECA) constitue l'acte de naissance de la construction communautaire telle que nous la connaissons aujourd'hui. Le projet de CECA prévoit de mutualiser la production minière et métallurgique entre les pays ouest-européens intéressés. Une tentative de la création d'une Communauté Européenne de Défense (CED) en mai 1952, le projet fini par être abandonnée en août 1954, laissant ainsi place à la stratégie d'intégration par l'économie plutôt que par la politique.

Trois grandes étapes marquent l'histoire de l'intégration économique européenne qui peuvent se résumer à trois programmes majeurs : le traité de Rome, l'acte unique et le traité de Maastricht. Le traité de Rome signé en Mars 1957 a mis en place les institutions de l'intégration européenne qui avaient pour but de définir les règles du marché commun et de veiller à leur application. Ce traité a établi la Communauté économique européenne qui constitue l'union douanière.

En 1986, l'acte unique européen vient modifier le traité de Rome en préconisant la réalisation d'un marché commun ayant pour objectif la libre circulation des marchandises, des personnes; des services et des capitaux à l'horizon 1993.

Avec la signature à Maastricht (1992) du traité d'Union Européenne, l'Union économique et monétaire à été crée ainsi que l'Union politique adopté par référendum. Pour l'UEM, les pays candidats devront satisfaire aux critères de convergence économique pour passer à la monnaie unique.

La convention de Schengen est intégrée dans le traité. Le contrôle de l'immigration, les visas, le droit d'asile relèveront dans l'avenir de décisions communautaires. Au niveau institutionnel, le parlement se voit reconnaître un pouvoir plus important en matière législative (procédure de co-décision), au sein du conseil des ministres, les décisions seront prises dorénavant à la majorité et non plus à l'unanimité (sauf pour les questions importantes et pour ce qui concerne l'immigration pour une période de 5 ans).

L'année 1999 fût une année importante pour le processus d'intégration européenne car elle marque l'adoption de l'euro comme une monnaie officielle de la zone Euro. Les marchés financiers européens basculent à l'euro le 4 janvier.

La plupart de littérature empirique comme Mico et al. (2003), Egger (2004), Brouwer et al. (2007), Antimiani et Costantini (2009) et Hornok (2009) ont observé l'impact significativement positif de l'intégration européenne. Ces études ont été réalisées en utilisant un modèle de gravité avec des techniques différentes allant de modèles d'évaluation de base comme la méthode des MCO, MCG, les effets fixes ou aléatoires en arrivant à des estimation plus ou moins avancées comme le modèle de Taylor et Hausman ou encore le modèle de décomposition de vecteur d'effet fixe.

Pour commencer, Egger¹, constate que l'adhésion à un bloc commercial régional n'a pas d'effet significatif à court terme sur le volume des échanges, mais elle a un important effet de création d'échanges à long terme. En supposant que l'Espace Economique Européen (EEE) n'existe pas, cela entraînerait une réduction de 4 % du commerce intra-EEE. Alors que Micco et al.² ont enregistré une augmentation du commerce des pays membres de 34%.

Hornok³, de son côté a étudié l'effet de frontière sur le commerce en conséquence de l'agrandissement de l'UE en 2004. L'effet de frontière représente des barrières commerciales en dehors des droits de douane, comme des différences d'exigences techniques spécifiques au produit et des exigences administratives. L'étude prend deux groupes à savoir le groupe de traitement et le groupe témoin. Le groupe de traitement consiste sur des paires de pays impliquant au moins un nouveau membre et le groupe témoin couvre les paires de pays d'UE15. L'étude conclut que l'adhésion à l'Union européenne a amélioré le commerce dans le groupe de traitement de 14 %.

Dans le même ordre d'idée, Antimiani et Costantini⁴, analysent le rôle du processus de l'élargissement de l'Union Européenne comme un facteur favorisant la compétitivité

¹ Egger P. (2004), Estimating regional trading bloc effects with panel data, *Review of World Economics*. Vol.140, N°1, pp. 151 -166.

² Micco, A., Stein E. et Ordoñez G. (2003), The Currency Union Effect on Trade: Early Evidences from EMU, *Economic Policy*. Vol.18, N°37, pp. 317-56.

³ Hornok C. (2009), Trade without Borders: Trade Effect of EU Accession by Central and Eastern European Countries. Paper Presented at the 3rd FIW Research Conference, Vienna, 11 Dec 2009, Central European University.

⁴ Antimiani A. et Costantini V. (2013) ,Trade performances and technology in the enlarged European Union, *Journal of Economic Studies*, Vol. 40 N° 3, pp.355 – 389.

internationale des états membres. Ils soutiennent l'idée que le processus d'intégration économique a réduit l'écart technologique entre les anciens et nouveaux pays membres de l'UE. Ils constatent également que le modèle d'innovation technologique peut partiellement expliquer la forte impulsion sur la dynamique d'exportation des pays européens.

Il y a lieu de signaler que cet effet semble être plus fort pour les anciens membres de l'Union que pour les nouveaux. Alors que, Lejour et al.¹, constatent que l'adhésion à l'Union européenne a pour effet de stimuler le commerce d'environ 27 % entre deux de ses membres.

Cependant, d'autres études ont enregistré l'effet négatif ou non significatif de l'intégration européenne sur le commerce (Frankel et al., 1998 ; Krueger, 1999 ; Soloaga et Winters, 2001). De plus, Badinger² soutient l'idée qu'une partie majeure de l'intégration commerciale n'est pas due à l'adhésion à l'Union européenne, mais c'est le résultat des négociations commerciales sous l'égide de la GATT et de l'OMC.

Des études récentes ne parlent plus de l'impact de l'intégration sur les membres mais plutôt de l'impact de quitter une intégration. En effet, à l'aide d'un modèle de commerce d'équilibre général statique standard avec des secteurs multiples, Ottaviano et al.³ ont tenté d'estimer les coûts et les avantages pour le Royaume-Uni de quitter l'UE. Les résultats montrent des pertes statiques entre 1.13 % et 3.09 % du PIB. Ils avancent que ces pertes peuvent être supérieures dans le cas d'un modèle dynamique.

5.2.2. L'Accord de Libre-échange Nord-Américain (ALENA)

L'Accord de Libre Echange Nord-Américain (ALENA), est entré en vigueur le 1^{er} janvier 1994, cinq ans après la conclusion de l'accord de libre échange canado-américain (ALE) dont il poursuit la mise en application dans nombreux domaines⁴. Il faut dire que l'ALENA est considéré comme étant un accord commercial de très large portée⁵. En effet, il

¹ Lejour A. M., Solanic, V., et Tang, P. G. (2009), EU Accession and Income Growth: An Empirical Approach. *Transition Studies Review*. Vol.16, N°1, pp. 127-144. <http://dx.doi.org/10.1007/s11300-009-0045-6>.

² Badinger H. (2005), Growth Effects of Economic Integration: Evidence from the EU Member States (1950–2000). *Revue of World Economics*. Vol. 141, N°1, pp. 50–78.

³ Ottaviano G., Pessoa J.P., Sampson T. et Van Reenen J. (2014), The Costs and Benefits of Leaving the EU. *CFS Working Paper Series*, N°. 472.

⁴ Nyahoho E. et Proulx P.P. (2006), Le commerce international: théories, politiques et perspectives industrielles. PUQ.

⁵ Deblock C. (2014), L'ALENA, modèle du régionalisme de deuxième génération. Cahier de Recherche – CEIM.

régit le commerce dans divers secteurs (agriculture, textile pétrole, services financiers...), l'investissement et la circulation des gens d'affaires¹ entre le Canada, les Etats-Unis et le Mexique.

L'objectif majeur et commun au trois pays est sans doute la consolidation de la croissance dont la libéralisation des échanges, la promotion et la protection de l'investissement et la poursuite des réformes économiques sont les principaux instruments². Ces derniers, sont sensés stimuler l'investissement, la productivité et l'innovation. Le Mexique de par son niveau de développement moins élevé est le pays qui attend le plus de cette intégration.

Plusieurs études ont été menées pour déterminer l'impact de l'ALENA sur les pays membres. En effet, Easterly et al³. mènent en 2003 une étude afin de mettre en évidence l'impact de l'ALENA sur le revenu des Etats-Unis et du Mexique. Pour cela, ils utilisent plusieurs modèles économétriques entre autres, les séries temporelles et une analyse de co-intégration sur une période allant de 1960 à 2001. Les résultats montrent qu'il y a une convergence du niveau de revenu au Mexique et au Etats-Unis après la rentrée en vigueur de l'ALENA à l'exception de l'année 1995.

En 2003, Fukao et al⁴., examinent l'effet de l'ALENA sur le commerce des pays membres grâce à un modèle de gravité sur la période de 1992-1998. Ils concluent que la réduction de tarifs douaniers sur les marchandises mexicaines et canadiennes ont abouti à une diversion d'importations américaines de pays de non-ALENA en faveur des pays de l'ALENA pour plusieurs produits, plus particulièrement l'habillement et le textile.

Lederman et al⁵., a étudié en 2006, l'impact de l'ALENA sur la croissance au Mexique, en utilisant plusieurs modèles économétriques et un ensemble divers de données de l'économie mexicaine. Les résultats montrent que cet accord a fait accroître le PIB par tête

¹ *Ibid.*

² Arès M. et Deblock C. (2011), L'intégration nord-américaine : l'ALENA dans le rétroviseur, *Fédéralisme Régionalisme* [En ligne], N° 1 - Le régionalisme international dans les Amériques : dynamique interne et projection internationale, Vol.11. URL : <http://popups.ulg.ac.be/1374-3864/index.php?id=1046>.

³ Easterly W., Fiess N. et Lederman D. (2003) NAFTA and Convergence in North America: High Expectations, Big Events, Little Time., *Economia Journal of the Latin American and Caribbean Economic Association* Vol.4, N°1, pp.1-53.

⁴ Fukao K. Okubo T. and Stern R. (2003), An Econometric Analysis of Trade Diversion under NAFTA. *North American Journal of Economics and Finance*. Vol. 14, N°1, pp. 3-24.

⁵ Lederman D., W.F. Maloney, et L.Serven (2006), Lessons from NAFTA. Stanford University Press and the World Bank.

mexicain de 4% et une augmentation des salaires. Il a été remarqué également que les règles d'origine avaient des effets significatifs sur le textile et les industries d'habillement.

Par contre, une étude menée par Romalis ¹, portant sur l'ALENA conclut que cet accord a un effet global de détournement d'échanges et que le coût de l'ALENA en termes de bien-être est faible.

Pour leur part, Caliendo et Parro ², à travers une simulation basée sur un modèle d'équilibre général, ont étudié l'effet de la réduction des tarifs douaniers entre les pays membres de l'ALENA. Leur conclusion fait part d'une augmentation de 10 % du commerce mexicain et une augmentation de 1 % du commerce américain. En plus, il y a eu une augmentation de 1.30 % de salaires réels mexicains et une augmentation de 0.17 % de salaires réels américains. De Hoyos et Iacovone³, quant à eux, remarquent que l'ALENA a augmenté la productivité de fabricants mexicains par le biais de la concurrence croissante et les droits de douane en baisse.

5.3.Intégration entre pays en développement

5.3.1. Le Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe (COMESA)

Le COMESA est créée en 1982 comme étant une zone commerciale préférentielle. Elle réunit 19 pays africains membres : Burundi, Comores, R.D.C Djibouti, Egypte, Erythrée, Ethiopie, Kenya, Libye, Madagascar, Malawi, Ile Maurice, Rwanda, Seychelles, Soudan, Swaziland, Ouganda, Zambie et Zimbabwe. Cette forme a laissé place en 1994 à une zone de libre-échange qui a entré en vigueur en 2000 comme résultat d'une longue période progressive de réductions tarifaires et adoptant ainsi une approche de régionalisme ouvert⁴. Elle réunit onze membres qui sont en train de supprimer les tarifs internes.

Actuellement le COMESA est l'une des organisations régionales reconnues comme véhicule et élément de base du développement du continent, en ce qui concerne le

¹ Romalis J. (2007), NAFTA's and CUSFTA's impact on international trade , *The Review of Economics and Statistics*. Vol.89,N°3, pp.416 - 435.

² Caliendo L. et Parro F. (2012), Estimates of the Trade and Welfare Effects of NAFTA. *NBER Working Paper* , N°18508.

³ De Hoyos R. et Iacovone L. (2013), Economic Performance under NAFTA: A Firm-Level Analysis of the Trade-Productivity Linkages. *World Development*. Vol.44, pp.180-93.

⁴ Khandelwal P. (2004), COMESA and SADC: Prospects and Challenges for Regional Trade Integration. *IMF Working Paper*, N°227.

développement des infrastructures sur le continent¹. En effet, l'objectif de cette organisation est la réalisation d'une communauté économique intégrée, qui garantira la liberté de circulation des hommes, des biens et des services, ainsi que la création d'une union monétaire.

Aussi, il est question de réaliser le progrès économique et social durable dans tous les Etats membres par la coopération accrue et l'intégration dans tous les domaines de développement particulièrement dans le commerce, des affaires douanières et monétaires, le transport, la communication et des informations, la technologie, l'industrie et l'énergie, l'agriculture, l'environnement et des ressources naturelles².

Pour ce faire, le COMESA a élaboré des règles d'origine uniques et a simplifié les procédures douanières³. Il a également assuré l'élimination de certains obstacles non-tarifaires tels que les licences d'importation, la suppression des restrictions de change et l'élimination des contingents d'importation et d'exportation. De plus, le COMESA a défini une stratégie régionale visant à tirer profit du tourisme. Plusieurs études empiriques ont été menées pour évaluer l'impact de cette intégration sur les pays membres. Par les paragraphes qui suivent, nous allons faire une revue de littérature empirique sommaire des principales études effectuées.

Carrère⁴, a tenté d'évaluer l'impact des accords régionaux d'Afrique Subsaharienne sur le commerce de leurs pays membres ainsi que de comparer leur effet respectif. Pour aboutir à son objectif, Carrère a utilisé un modèle de gravité augmenté en panel sur le commerce bilatéral de 150 appartenant à différents groupes régionaux comme l'ECOWAS, la SADC et le COMESA entre 1962 et 1996. Les résultats montrent que le COMESA n'a pas eu un impact sur les flux commerciaux intra-régionaux.

Musila⁵ a utilisé le modèle de gravité pour évaluer l'intensité de la création ou la diversion commerciale au sein du COMESA, ECCAS et ECOWAS. En utilisant des données annuelles pendant les années 1991 à 1998, les résultats empiriques de cette étude ont montré que l'intensité de la création commerciale était la plus forte dans des pays ECOWAS, suivis

¹ <http://www.comesa.int/>

² De Melo J. et Tsikata Y. (2014), Regional integration in Africa Challenges and prospects. *WIDER Working Paper*, N°037.

³ <http://www.comesa.int/>

⁴ Carrere, C. (2004), African Regional Agreements: Impact on Trade with or without Currency Union. *Journal of African Economies*. Vol.13, N°2, pp.199-239.

⁵ Musila J.W. (2005), The Intensity of Trade Creation and Trade Diversion in COMESA, ECCAS and ECOWAS: A Comparative Analysis. *Journal of African Economies*, Vol.14, N°1, pp. 117-141.

par ceux dans la zone COMESA. Il est important de mentionner qu'aucune situation de détournement de trafic n'ait été observée.

Une étude plus récente de Kamau ¹, examine l'impact de l'intégration économique sur la croissance en construisant un index d'intégration économique basé sur les moyennes des tarifs des nations les plus favorisées et le niveau de coopération régionale pour COMESA, EAC et SADC. En appliquant la méthode des moments généralisés l'étude confirme la relation positive entre l'intégration économique et la croissance économique.

L'intégration économique et le commerce, séparément et conjointement, ont un impact positif et significatif sur la croissance. L'étude recommande parmi d'autres politiques, l'exécution de libéralisation commerciale non-discriminatoire simultanément avec la libéralisation préférentielle tant dans des marchandises que dans des services.

Afesorgbor et Van Bergeijk ², conduisent une meta-analyse pour récapituler les études empiriques sur l'intégration régionale africaine et concluent qu'il pourrait y avoir un biais d'évaluation ascendant. En effet, ces derniers effectuent des régressions sur données de panel standard. En comparant les effets commerciaux de cinq blocs régionaux, parmi lesquels le COMESA et le SADC, les auteurs trouvent un effet significativement positif sur le commerce dans les pays SADC, mais pas dans des états membres du COMESA.

5.3.2. La Communauté de développement de l'Afrique Australe (SADC)

Née en 1980, la Conférence pour la Coordination du Développement de l'Afrique australe - Southern African Development Coordination Conference - doit son existence à un processus politiques entamé en 1975 entre les différents pays de la région³.

En 1992, suite au sommet de Windhoek (Namibie) et après plusieurs années de consultations, la SADCC s'est vue officiellement transformer en SADC, même s'il fallait attendre 1993 et 1994 pour que les traités de la nouvelle organisation entrent complètement en vigueur. Néanmoins, le programme relatif aux échanges de la SADC est défini dans le Protocole sur le commerce qui a été conclu en août 1996 et est entré en vigueur le 25 janvier

¹ Kamau N. L. (2010), The impact of regional integration on economic growth: empirical evidence from COMESA, EAC and SADC trade blocs. *American Journal of Social and Management Sciences*. Vol.1, N°2, pp.150-163.

² Afesorgbor S. K. et van Bergeijk P. (2013), Revisiting the effectiveness of African economic integration. A meta-analytic review and comparative estimation methods. Technical report, University of Aarhus.

³Opara Opimba L. (2009), L'impact de la dynamique de l'intégration régionale sur les pays de la SADC: une analyse théorique et empirique, sous la direction de Bernard Yvars, Université Montesquieu - Bordeaux IV.

2000. Aujourd'hui, la SADC a évolué tant sur la forme que sur le fond, et s'est considérablement élargie, passant de cinq Etats lors de sa création à quinze en 2014 à savoir : Angola, Botswana, Lesotho, Malawi, Mozambique, Swaziland, Tanzanie, Zambie, Zimbabwe, Namibie, Afrique du Sud, Maurice, République démocratique du Congo, Madagascar, et Seychelles¹.

Conformément au Protocole d'Accord, le but de la SADC est de créer une Zone de Libre-échange dans un délai de huit ans à compter de l'entrée en vigueur du Protocole, soit en 2008. Effectivement, la SADC a officiellement lancé sa ZLE lors de son Sommet annuel, tenu en août 2008².

Selon le traité³ de la SADC, cette dernière a pour objectif principal la réalisation du développement et de la croissance économique qui est véhiculé par le renforcement de la compétitivité industrielle et la diversification des économies de la SADC en promouvant le commerce intra-régional, les investissements productifs et la coopération technologique. En plus de l'harmonisation des politiques économiques et sociales des pays membres.

Des études empiriques ont été faites à propos de l'impact des blocs commerciaux sur la croissance des pays en développement. Sandberg et Martin⁴ ont conclu que le commerce à l'intérieur de la SADC avait un impact négatif, encore qu'insignifiant statistiquement, sur la croissance de la région. Diao et Robinson⁵ montrent que l'élimination des tarifs sur les produits agricoles entre les pays de la SADC, cela profiterait au PIB agricole réel dans la région, le revenu national et la production agricole.

Une autre étude de Lewis et al.,⁶ utilisant l'équilibre général calculable a essayé d'examiner l'impact d'un accord de libre échange sur les économies de la SADC. Ils ont découvert que les gains qui peuvent être réalisés sont limités étant donné la petite taille de la SADC ainsi que les déséquilibres commerciaux de ses membres.

¹ <http://www.sadc.int/>

² Union Africaine (2011), Etude pour la quantification des scénarios de la rationalisation des CER .

³ Voir "treaty of the Southern African Development Community", disponible sur le site <http://www.sadc.int/>

⁴ Sandberg H. et Martin T. (2001), Trade relationships and economic development: the case of the Southern African Development Community. *South African Journal of Economics*. Vol.69, N°3, pp.405-435.

⁵ Diao X. et Robinson S. (2003), Market opportunities for Southern African agriculture in the new trade agenda: An economy-wide analysis from a global CGE model. Mimeo International Food Policy Research Institute, Washington, DC.

⁶ Lewis J. D., Robinson S. et Thierfelder K. (2003), Free trade agreements and the SADC economies. *Journal of African Economies*. Vol.12, N°2, pp.156-206.

Carrère , dans son étude sur l'impact des accords régionaux d'Afrique Subsaharienne sur le commerce de leurs pays membres cité plus haut, montre que la SADC a contribué à l'augmentation des flux commerciaux intra-régionaux de 2.7 fois. De plus, Kamau présente des éléments indiquant que la SADC favorise la croissance.

L'étude menée par Nin-Pratt et al.,¹ avec un modèle d'équilibre partiel analyse l'impact de la SADC au niveau régional et au niveau sur l'agriculture. Ils ont conclu que l'impact en termes de bien-être est positif, mais petit. Leur évaluation montre également que la valeur totale de la création commerciale était de 157 millions de \$ ou 0.92 % du commerce agricole total pour les pays SADC et l'effet net entre la création et le détournement du commerce était de 129 millions de \$ ce qui représente 0.75 % du commerce agricole total.

Pour leur part, Afesorgbor et Van Bergeijk², à travers un modèle de gravité pose pour 25 pays sur une période s'étalant sur les années 1980-2006, ils mesurent la multi-adhésion aux blocs régionaux et comparent leur impact sur deux importants blocs africains, la Communauté Économique d'États d'Afrique occidentale (CEDEAO) et la Communauté de Développement de l'Afrique et du Sud (SADC).

D'après leurs résultats, ils constatent que l'impact d'une multi-adhésion dépend d'une façon critique des caractéristiques mêmes de la multi-adhésion aux intégrations régionales. Ils trouvent également un impact positif si une adhésion supplémentaire complète le processus d'intégration initial de l'intégration régionale originale, en d'autres termes, le chevauchement d'adhésions avait un effet positif beaucoup plus fort et significatif sur le commerce bilatéral dans la CEDEAO tandis qu'il avait un impact insignifiant dans le SADC. Cela peut être expliqué par le fait que l'adhésion de pays de la SADC complète le processus d'intégration de la CEDEAO et y est compatible.

6. CONCLUSION

Après avoir passé en revue les différentes contributions théorique ainsi que les travaux empiriques, nous avons constaté des divergences entre les chercheurs concernant l'explication

¹ Nin-Pratt A., Diao X. et Bahta Y. (2008), Assessing potential welfare impacts on agriculture of a regional Free Trade Agreement in Southern Africa. *ReSAKSS Working Paper*, N°15.

² Afesorgbor S. K. et Van Bergeijk P. A. G. (2014), Measuring Multi-Membership in Economic integration and Its Trade Impact: A Comparative Study of ECOWAS and SADC. *South African Journal of Economics*. Vol. 82, N° 4, pp. 518–530.

de l'intégration régionale quant à sa création son ampleur et son évolution. Il existe néanmoins, un consensus sur les critères du succès de l'intégration régionale.

L'observation des expériences dans le monde nous a permis de constater que les groupes régionaux représentent quelques points de ressemblance. Premièrement, les regroupements régionaux sont à l'origine impulsés par des raisons sécuritaires. Deuxièmement, la démarche progressive allant de la simple coopération vers l'union économique et politique. Troisièmement, dans tous les groupes régionaux on trouve un ou plusieurs membres plus forts et plus influents que les autres qui jouent le rôle de leader.

PARTIE 2
IMPACT DE L'INTEGRATION MAGHREBINE
SUR L'ALGERIE

Chapitre 3 LES ECONOMIES DU MAGHREB: ETAT DES LIEUX

1. INTRODUCTION

Le paysage mondial des années 90 a été marqué par une résurgence d'une nouvelle vague d'intégration régionale qui a pour caractéristiques majeures le démantèlement des barrières tarifaires. Cette situation c'est accompagnée par une prolifération des accords régionaux horizontaux soient-ils du type Nord/Nord et Sud/Sud ou bien verticaux du type Nord/Sud. Il est à noter que depuis la création de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) en 1995, le nombre d'accords (notifiés ou pas, en vigueur ou pas encore) ont passé de 300 accords à 400 en 2010¹.

La région du Maghreb n'est pas restée en marge de ce processus, et ce avec la création de l'Union du Maghreb Arabe en 1989. Avec ses quelque 91 millions d'habitants, et une superficie de 6 millions de km², le Maghreb partage un passé commun, la même religion d'Etat et une unité géographique, sociologique, linguistique et culturelle. Nonobstant ce riche fonds commun, des difficultés de développement persistent face aux défis économiques notamment ceux du chômage, qui reste très élevé, une démographie importante, et une forte dépendance économique extérieure.

Le présent chapitre est dédié à la présentation des économies maghrébines son objectif est de mettre la lumière sur les principales caractéristiques de ces dernières et qui peuvent être la base de notre analyse du potentiel d'intégration économique. Il sera question également de mettre en exergue les atouts mais aussi les contraintes d'un éventuel rapprochement économique entre les pays maghrébins.

2. L'UNION DU MAGHREB ARABE (UMA)

Née officiellement en 1989 et regroupant cinq pays de la région du Maghreb qui sont : l'Algérie, la Tunisie, le Maroc, la Libye et la Mauritanie, l'UMA est la consécration d'un vœu aussi vieux que l'histoire de la région.

2.1. Historique de L'UMA

Les premiers signes d'une volonté maghrébine d'union se sont manifestés dans leur quête d'indépendance. En effet, dès 1927, l'étoile nord-africaine réclame l'indépendance de

¹ Amelon J-L. et Cardebat J-M. (2010), Les nouveaux défis de l'internationalisation: Quel développement international pour les entreprises après la crise ? 1ère édition. Ed. De Boeck Supérieur.

toute l'Afrique du nord notamment celle de l'Algérie, la Tunisie et le Maroc. Toutefois, ce n'est qu'en 1948 que cette volonté d'indépendance prit une forme plus structurée avec la mise en action du comité de libération du Maghreb¹. Ce qui a constitué la première élaboration idéologique d'un projet unitaire maghrébin².

Sur le plan économique, la première tentative de libéralisation des échanges intermaghrébins remonte à 1964, date du lancement à Tunis du Comité Permanent Consultatif du Maghreb (CPCM). Inspiré alors par les experts de la CNUCED, ce comité avait élaboré un programme de libéralisation des échanges intermaghrébin appelé à devenir le vecteur principal de coopération maghrébine.

Rejetant la méthode des listes des produits destinés à être libéralisés dans les échanges commerciaux, l'option recommandée par le CPCM était une solution intermédiaire entre la communauté économique maghrébine de type CEE et la simple coopération en vue de la création graduelle d'une zone de libre échange. Mais se fut l'échec en 1970, et pour cause, l'absence de la Libye était absente et le refus de l'Algérie de tout désarmement douanier parce qu'elle venait d'inaugurer sa politique industrielle.

C'est sur un fond de la crise de 1987 que le projet du Maghreb s'est vu resurgir comme la meilleure réponse aux effets déstabilisateurs de cette dernière sur la région. Le 17 février 1989 est décisif dans l'histoire de la construction de l'UMA puisqu'il représente la date de la signature à Marrakech du traité constitutif de l'Union du Maghreb Arabe et portant sa création. Il est entré en vigueur le 1^{er} juillet 1989.

Le sommet de Marrakech est une suite logique de la première réunion tenue par les cinq Chefs d'Etats Maghrébins à Zéralda (Algérie) le 10 juin 1988. Dans cette réunion, il a été question de constituer une grande commission, ayant pour mission de définir les voies et moyens permettant la réalisation d'une Union maghrébine. Les travaux réalisés par cette grande commission ont constitué par la suite, la feuille de route à court et à moyen terme de l'UMA qui a été décrétée, dans le sommet de Marrakech, comme étant le programme de travail de l'UMA.

¹ Ben Abdellah M. (2001), *L'intégration économique du Maghreb entre le possible & le réalisable (analyse de situation économique & sociale du Maghreb entre 1992 & 1998)*. Thèse de doctorat dirigée par S-A. Feridoun. Business School de Lausanne.

² *Ibid*

Les rédacteurs du traité en ont certes posé comme finalité, le renforcement des relations entre les Etats membres mais ils sont allés plus loin en prévoyant « la marche progressive vers, la réalisation d'une intégration complète » grâce à laquelle l'UMA disposera d'« un poids spécifique » sur la scène internationale, lui permettant de « participer activement à l'équilibre mondial, à la consolidation des relations pacifiques et au renforcement de la sécurité et de la stabilité dans le monde ».

Par la suite, six Sommets ont été tenus, respectivement à :

- Tunis les 21-23 janvier 1990,
- Alger les 21-23 juillet 1990,
- Ras Lanouf (Libye) les 10-11 mars 1991,
- Casablanca (Maroc) les 15-16 septembre 1991,
- Nouakchoutt les 10-11 novembre 1992,
- Tunis les 2-3 avril 1994.

Au cours de ces sommets, le Conseil de la Présidence a pris plusieurs résolutions parmi lesquelles, on peut citer :

- le parachèvement des structures de l'UMA telles qu'elles sont prévues par le Traité constitutif,
- l'adoption des conventions maghrébines (au nombre de 36) intéressant divers secteurs,
- l'adoption des programmes d'exécution des travaux initiés par les instances de l'UMA.

2.2.Objectifs de l'UMA

Les articles deux et trois du Traité constitutif tracent des objectifs sociopolitiques, culturels et économiques à atteindre par l'Union. Les objectifs économiques qui nous concernent ici, portent sur la libre circulation des personnes, des marchandises et des capitaux entre les pays membres, la mise en œuvre de politiques communes assurant le développement industriel, agricole, commercial et social des Etats membres, la réalisation de projets communs et l'élaboration de programmes.

Aussi, dès sa création, l'UMA allait-elle mettre en place les instruments et les mécanismes susceptibles d'aider à la mise en œuvre des objectifs énoncés par le Traité. C'est ainsi qu'en l'espace de trois années consécutives (1989-1991), les institutions prévues par le Traité ont été mises en place : Conseil des ministres des affaires étrangères, Comité de Suivi, Secrétariat Général, Conseil Consultatif et Commissions ministérielles spécialisées, véritables chevilles ouvrières de l'action maghrébine commune.

Ce sont ces commissions qui furent à l'origine de l'élaboration des 37 conventions et accords maghrébins conclus jusqu'à nos jours dans le cadre de l'UMA. En matière économique, on peut citer à cet égard :

- l'adoption d'une « stratégie maghrébine commune de développement », en juillet 1990 définissant les bases de la solidarité économique entre les pays maghrébins et invitant à l'élaboration de politiques communes dans tous les domaines dans le but de l'instauration :
 - d'une zone de libre-échange pour tous les produits d'origine maghrébine, ainsi que pour d'autres secteurs dont en particulier, les services ;
 - d'une union douanière et d'un marché commun, dans un deuxième temps, étape qui verrait l'harmonisation voire l'unification des droits de douanes appliqués par les pays membres et l'institution d'un tarif extérieur commun. Une nomenclature douanière commune inspirée du Système Harmonisé a été adopté à cet effet dès décembre 1991 ;
 - enfin, une union économique globale comme dernière étape de ce processus d'intégration.

2.3. Structure de l'UMA

L'Union du Maghreb Arabe est dotée :

- d'un Conseil de la Présidence, instance suprême de l'Union et seul organe habilité à prendre les décisions ; les décisions sont prises à l'unanimité (un projet d'amendement pour la prise de certaines décisions à la majorité est en cours) ;

- d'un Conseil des Ministres des Affaires Etrangères, chargé de préparer les sessions du Conseil de la Présidence et d'examiner les propositions des autres institutions de l'UMA ;
- d'un Secrétariat Général permanent qui assure le Secrétariat du Conseil de la Présidence, du Conseil des Ministres des Affaires Etrangères, du Comité de Suivi et des Commissions ministérielles spécialisées ;
- d'un Comité de Suivi composé d'un membre de chaque gouvernement, chargé du suivi des affaires de l'Union ;
- de quatre Commissions ministérielles spécialisées, chargées respectivement de l'économie et des finances, de la sécurité alimentaire, de l'infrastructure et des ressources humaines. Chaque de ces Commissions peut créer des Conseils ministériels sectoriels et des Comités d'experts chargés de préparer les travaux à soumettre aux Conseils puis à la Commission ministérielle spécialisées concernée;
- d'une Assemblée Consultative composée de vingt représentants par pays, choisis au sein des institutions législatives des Etats membres ;
- d'une instance judiciaire.
- Dans la pratique, le Secrétariat Général entretient des liens étroits avec ces institutions dont il conserve leurs actes. De par ses Statuts, le Secrétariat Général travaille en étroite collaboration avec le Conseil des ministres des Affaires étrangères, le Comité de Suivi et les Commissions ministérielles spécialisés.

2.4. Conventions signées dans le cadre de l'UMA

- L'adoption d'une convention portant sur l'échange des produits agricoles (entrée en vigueur le 14 juillet 1993), qui se fixe pour objectifs de promouvoir les potentialités agricoles et favoriser l'écoulement des produits agricoles de base au niveau maghrébin, dans le but de parvenir à assurer la sécurité alimentaire pour l'ensemble de la population maghrébine.
- En vue de faciliter la mise en œuvre de ces instruments, l'UMA a adopté d'autres conventions complémentaires en matière de transport terrestre et de transit le 23 juillet 1990 et entrée en vigueur le 14/7/1993.

- Convention d'encouragement et de garantie des investissements, signée à Alger le 23/7/1990 et entrée en vigueur le 14/7/1993.
- Convention relative à la non double imposition entre les pays de l'UMA, signée à Alger le 23/7/1990 et entrée en vigueur le 14/7/1993.
- Accord de paiement bilatéral unifié, signé entre les Banques Centrales à Rabat le 2/2/1991 et entré en vigueur le 1/4/1992
- Nomenclature douanière maghrébine unifiée, adoptée à Tunis le 14/2/1991.
- L'adoption de la convention commerciale et tarifaire maghrébine le 10 mars 1991, qui préconise l'application des règles du libre échange pour les produits d'origine maghrébine échangés entre les pays membres. Elle comporte quatre protocoles d'accords relatifs aux règles d'origine, à l'application d'une taxe compensatoire unique de 17.5% retenue à l'importation, aux mesures de sauvegarde et un protocole portant liste des produits libérés des mesures non tarifaires.
- Sur le plan institutionnel, une convention maghrébine a été adoptée en mars 1991 en vue de mettre sur pied une banque maghrébine d'investissement et de commerce extérieur chargée de mobiliser les fonds nécessaire au développement économique au niveau régional et de financer ou participer au financement de projets d'investissements maghrébins et d'opérations de commerce extérieur
- Convention de coopération administrative en vue de la prévention des infractions douanières, signée à Tunis le 3/4/1994
- Convention portant création du Conseil de coopération douanier, paraphée par les Directeurs généraux des douanes maghrébines à Alger le 19/4/1995.

3. EVOLUTION DES DIFFERENTS SECTEURS DE L'ECONOMIE

3.1.L'Algérie

3.1.1. L'agriculture

L'agriculture est un secteur qui devient de plus en plus important en Algérie. Cette situation est essentiellement due à la mise en œuvre du Plan National de Développement Agricole (PNDA). Il a été lancé en 2000 avec pour objectifs la sécurité alimentaire, le développement rural et la préservation des ressources naturelles. Le secteur agricole emploie

près de 23 % de la population active de l'Algérie et contribue à hauteur de 10 % au PIB du pays.

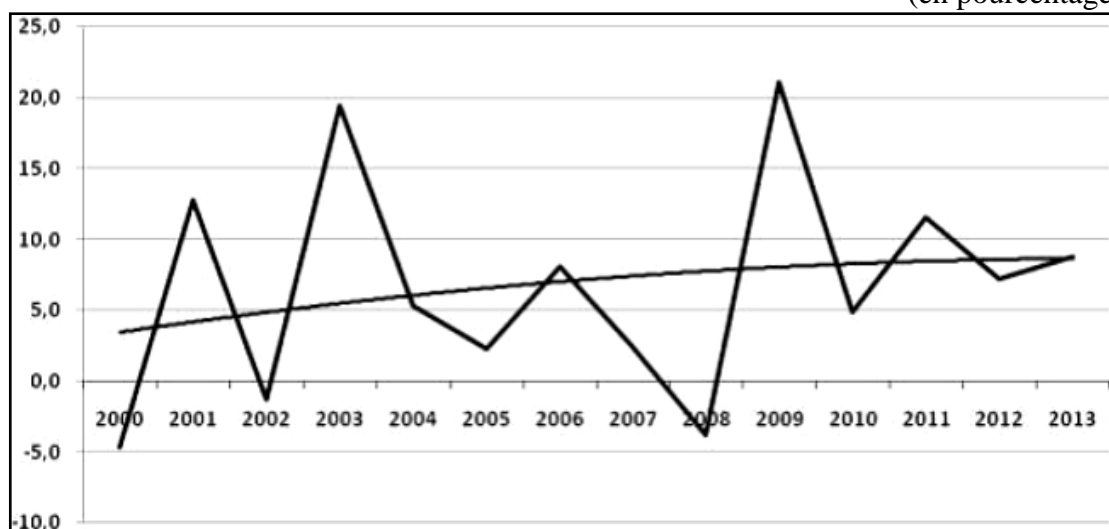
Il est vrai qu'il existe un réel potentiel agricole en Algérie, 20 % de la superficie totale du pays est composée de terres agricoles, mais qui sont sous exploités. Il en est de même pour la pêche qui représente une richesse économique mais qui n'est pas encore très convoitée. En effet, les importations dans le secteur agricole, représente 20 % des importations totales alors que les exportations sont seulement de 2 % des exportations totales.

Le chiffre d'affaires réalisé par l'industrie agroalimentaire représente 40 % du total du chiffre d'affaires des industries algériennes après celle de l'énergie. Le secteur de l'agriculture est en plein développement, dans la mesure où le pays dispose d'énormes potentiels en termes de parcelles agricoles. En effet, ce dernier réalise une croissance de 8,8% en 2013, par rapport à 2012 qui était de 7,2%.

L'examen des taux de croissance de la période décennale s'étalant de 2000 à 2013 (voir le graphique ci-dessous), montre le caractère erratique de l'évolution de la production agricole, avec une succession de pics de croissance et de fortes baisses de l'activité même si en fin de période nous assistons à des évolutions moins marquées. Le trend ajouté au graphe montre un taux annuel de 5%-6%.

Graphique 3.1: Evolution de la Valeur Ajoutée agricole 2000-2013

(en pourcentage)



Source : ONS, 2014

Selon les statistiques de l'ONS, l'année 2013 a été favorable au secteur agricole par rapport à l'année précédente. En effet, la production végétale a évolué en volume à un taux de 9,5% en 2013 comparé à 9,1% en 2012. Seulement, il y a lieu de souligner que le secteur

agricole en Algérie, comme les autres pays du Maghreb, reste peu développé et dépend des aléas climatiques.

Concernant la production animale, elle aussi, représente plus de 50% de la production agricole totale.

3.1.2. L'énergie

Les hydrocarbures et le gaz naturel présentent la principale source de revenus du pays¹. Cependant, l'Algérie commence à adopter des solutions économiques et écologiques en investissant dans les énergies nouvelles et renouvelables. Il faut noter que l'Algérie est un pays membre de l'OPEP (Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole) et du Forum des pays exportateurs de gaz. Elle est le troisième producteur de pétrole en Afrique et le 11^e exportateur de pétrole à l'échelle mondiale². L'Algérie est également 1^{er} producteur africain de gaz (plus de 50 % de la production de gaz en Afrique) et classée 10^e producteur de gaz à l'échelle mondiale³. Elle est le deuxième fournisseur de gaz naturel de l'Europe, après la Russie.

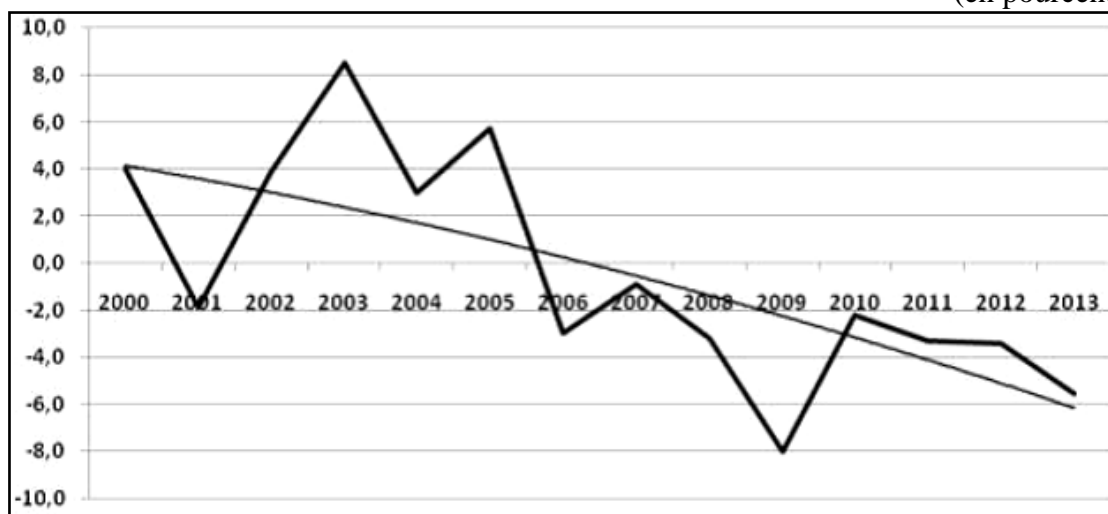
Le secteur des hydrocarbures enregistre actuellement une baisse d'activité et n'arrive toujours pas à inverser la tendance baissière qui le caractérise depuis l'année 2006. Ainsi, le secteur enregistre en 2013 une contre performance avec un taux de croissance négatif de 5,5% par rapport à 2012, après la baisse enregistrée en 2012 qui était de 3,4%. La baisse d'activité enregistrée en 2013 constitue la seconde plus forte baisse d'activité enregistrée après celle de 2009 qui était de 8%.

¹ Pons F. (2012), L'Algérie malade de son or noir *Valeurs actuelles*, 3 mai

² Classement des pays producteurs et exportateurs de pétrole, 2011

³ Classement des pays producteurs de gaz naturel, 2011

Graphique 3.2 : Evolution de la valeur ajoutée des hydrocarbures 2000-2013
(en pourcentage)



Source : ONS, 2014

D'après les statistiques du Ministère de l'Énergie et des Mines (MEM) de 2013, le secteur des hydrocarbures est caractérisé par une baisse d'activité et la production est toujours en deçà des niveaux de la période 2001- 2006.

La production de pétrole brut et de condensat reste toujours sur une tendance baissière mais de moindre importance qui est estimé à 3,7%. La production de gaz naturel connaît la même tendance que celle du pétrole brut et de condensat passant 132,5 milliards de m³ en 2012 à 127,2 milliards de m³ en 2013, soit une baisse de 4,1%. L'activité raffinage de pétrole brut s'est stabilisée et a connu une légère hausse (0,7%) en 2013.

3.1.3. L'industrie

L'Algérie connaît un renouveau économique depuis quelques années puisque elle est passée d'un système économique socialiste à une économie de marché. Cette étape est marquée par l'approbation de la loi 2001 qui incite à investir grâce à une fiscalité attractive.

Dans ce contexte, le gouvernement algérien applique une politique de libre-échange qui s'est concrétisée par l'adhésion de l'Algérie à l'OMC¹ et par la privatisation, petit à petit, des industries algériennes qui représentent actuellement 80 % du tissu industriel. Bien que la production industrielle n'est pas destinée à l'exportation tissu industriel en Algérie est caractérisé par une forte participation au PIB à hauteur de 55%.

¹ En tant qu'un membre observateur

Ces dernières années, le secteur industriel enregistre des taux de croissance positifs mais de faible importance, cependant, il a rompu avec la forte dépression qui l'avait caractérisé depuis une décennie. Il paraît judicieux de signaler que cette croissance reste irrégulière et insuffisante compte tenu du fait que l'industrie dans le PIB ne représente qu'une infime part (moins de 5%). La valeur ajoutée industrielle a été évaluée en 2013 à 765,4 milliards de DA contre 728,6 milliards de DA en 2012, soit une hausse nominale de 5%. Le taux de croissance de l'année 2013 reste cependant sur la tendance enregistrée sur la période décennale 2000-2010 soit environ 4%. Les secteurs à l'origine de la croissance en 2013 sont les suivants :

- Le secteur de l'énergie avec un accroissement en volume de 4,3%
- Le secteur des Industries Sidérurgiques Métalliques Mécaniques et Electriques (ISMME) avec 5,5%
- Le secteur de la chimie, plastique, caoutchouc avec 5%
- Le secteur des industries agro-alimentaires avec 7 %

Tous les autres secteurs d'activité compte tenu de leur importance minime dans l'industrie et leur faible performance ne participent que très peu à la croissance du secteur. Il faut cependant noter que le secteur des matériaux de construction demeure encore marqué par des baisses d'activité avec un taux de croissance de 0,6%. Enfin, il y a lieu de noter les performances positives des secteurs du textile et du bois-liège-papier.

3.1.4. Les services

Le secteur des services marchands constitue une composante importante de l'activité économique dans la mesure où il permet de soutenir fortement la croissance. Ce secteur a réalisé une croissance moyenne annuelle de 7,3% sur la période 2000-2012. En 2013, cette dynamique n'est pas remise en cause puisque le secteur affiche un taux de croissance de 7,6%. Ce secteur représente plus de 20% du PIB et s'affirme comme un gros contributeur à la croissance globale.

Les activités incluses dans les services marchands ont contribué de manière différente, mais toutes positivement. Ainsi:

- Le secteur des transports et communication 5% de croissance, réalisé dans le domaine de la télécommunication.

- Le secteur commercial 10,4% de croissance grâce notamment aux performances du secteur de l'agriculture et des industries agro-alimentaires. Ceci peut être également interpréter par la progression des importations. Ce secteur insuffle un dynamisme particulier à ce secteur puisqu'il représente une part de près de 50% dans les services marchands.
- Le secteur « hôtels, cafés, restaurants » 5,3% de croissance.
- Les services fournis aux entreprises (études, publicité, expertise, comptabilité, location d'équipements de production) réalisent une croissance réelle de 5%, mais loin des 10,4% de l'année 2011.

Il y a lieu de signaler que le secteur commercial domine largement l'activité économique en Algérie, loin devant les autres services et l'industrie. En effet, d'après les résultats du recensement économique national effectué en 2011, l'ONS avance que le secteur commercial cumule 55,1% de l'ensemble des entités existantes sur le marché. Il faut préciser que 84% de l'activité concerne le commerce de détail. Ce dernier est talonné par les autres services (31,9%). Le transport regroupe 26% des entités, 18,7% sont dans la restauration, 15,2% dans les autres services personnels, 10,2% dans les télécommunications, 5,4% dans les activités juridiques et comptables, et 5,3% dans les activités pour la santé humaine.

3.2.Le Maroc

3.2.1. L'agriculture

Le secteur agricole revêt une importance primordiale pour l'économie marocaine de par son poids dans le PIB qui représente en moyenne un taux de 15%, par son rôle au niveau de l'emploi de la population active rurale (près de 80% en moyenne) et par sa participation aux échanges extérieurs (à hauteur de 10% des exportations globales de produits)¹.

Par ailleurs, l'agriculture joue un rôle important à travers ses échanges avec les autres secteurs, tel que l'industrie agroalimentaire, via les acquisitions de biens d'équipement et les ventes de produits agricoles. Du côté de la production céréalière, cette dernière reste insuffisante pour subvenir aux besoins d'une population en croissance continue. Ceci s'explique notamment par des rendements faibles et inconstants et la dépendance envers la

¹ Direction des Etudes et des Prévisions Financières (2008), Tableau de bord sectoriel de l'économie marocaine ; Ministère de l'économie et des finances.

pluviométrie. A titre d'exemple, la valeur ajoutée agricole aurait régressé de 2,4%, en 2014 (HCP, 2014)¹, en comparaison avec la même période de l'année passée.

3.2.2. L'énergie

L'énergie constitue un moteur pour le développement économique et social de tout pays. Pour le Maroc, vu qu'il ne dispose que peu de ressources énergétiques, il se caractérise par une double dépendance vis-à-vis de l'étranger et de la ressource pétrolière, ce qui, affecte les tissus productifs et de là la croissance économique.

En effet, le Maroc dépend à plus de 96% de l'extérieur pour son approvisionnement en pétrole brut, et partant soumis aux aléas de la conjoncture pétrolière mondiale. Ce cas de figure laisse peu de marge de manœuvre à la politique économique nationale. Pour se faire, le Maroc a opté pour une diversification des sources énergétiques à titre d'exemple la mobilisation du potentiel hydraulique, reconversion au charbon et développement des énergies renouvelables.

Selon un rapport du Haut commissariat du Plan (HCP) marocain, la demande d'énergie ne cesse d'augmenter d'une année à l'autre, engendrant ainsi une hausse tendancielle du déficit énergétique de l'ordre de 4,7% l'an durant la période 1980-2007 avec également une baisse de la production du pétrole raffiné de 1,9% l'an durant cette même période. Quant au taux de dépendance énergétique, elle ne cesse d'augmenter au fil des années. Il était de 86,7% durant la période 1980-1989, passant à 91,8% durant la période 1990-1995, puis à 93,6% durant la période 1996-2003 pour atteindre 96,4% entre 2007 et 2013. Ce qui confirme la dépendance quasi totale du Maroc en matière d'importation de produits énergétiques notamment le pétrole brut.

La production d'énergie électrique au Maroc est caractérisée par une prédominance accrue de l'énergie thermique (84,2% durant la période 2001-2007 contre 79,6% durant la période 1996-2000, 80,5% durant la période 1990-1995 et 76,7% durant la période 1980-1989). Entre temps, la production de l'électricité hydraulique a baissé suite à la succession des années de sécheresse.

¹ INAC-HCP, Point de Conjoncture n°27, Octobre 2014

3.2.3. Les mines

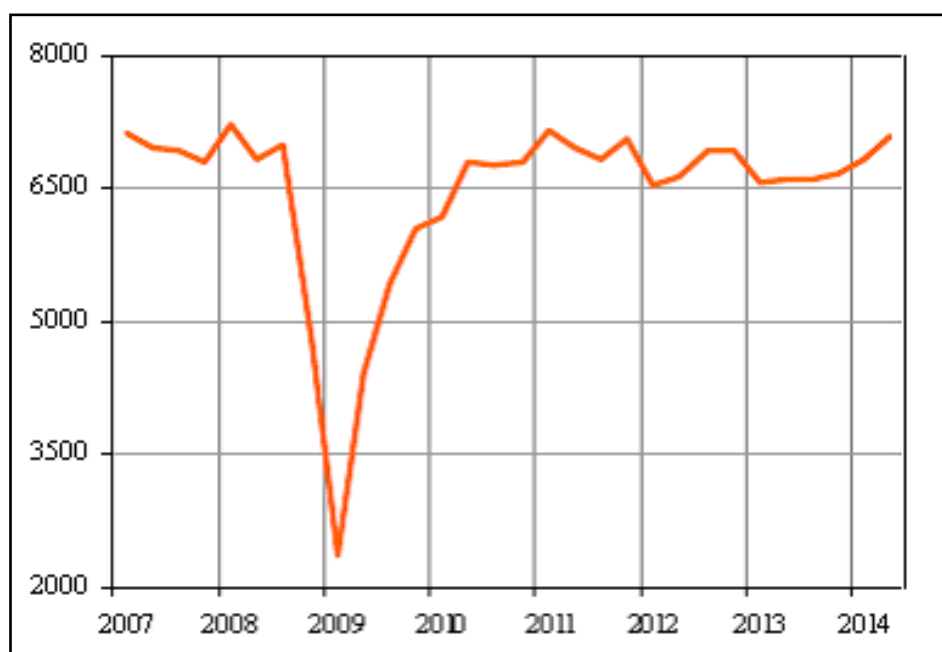
Le secteur minier occupe une place primordiale dans l'économie marocaine. Cette importance est perceptible à travers sa contribution dans la formation du PIB à hauteur de 3% et dans les exportations du pays avec une moyenne de 20%.

Le rôle que le secteur minier joue dans l'économie nationale est le résultat est lié au fait qu'il peut produire une large gamme de substances minérales en particulier le phosphate dont le Maroc renferme plus de la moitié des réserves mondiales.

Il existe également la petite mine hors phosphate qui représente 39% de la production minière nationale et 18% de la valeur totale des produits miniers ce qui a incité le Maroc un plan de développement de cette catégorie d'exploitation minière.

Les atouts dont dispose le secteur minier national, en l'occurrence, un potentiel prometteur, un savoir faire notable et une main d'œuvre qualifiée, conjugués à la politique de développement en matière de recherche, de promotion, de diversification de la production, de modernisation des moyens d'extraction et de valorisation, ont permis d'aboutir à des résultats satisfaisants et de conférer au Maroc une place de choix parmi les pays à vocation minière.

Graphique 3.3 : Production du phosphate (millions de tonnes)



Source : OCP, BAM

Le rythme annuel de croissance de la production minière a connu une augmentation de 2,5% durant la période 2001-2007. Pour rappel, la production minière avait quasiment stagné

entre 2010 et 2013, du fait notamment du ralentissement de l'extraction des minerais non-métalliques et des faibles performances des métaux de base.

En 2014, ces activités semblent de nouveau renouer avec des rythmes de croissance soutenue, du principalement à la demande étrangère relative aux minerais non-métalliques. C'est ainsi que les volumes exportés en phosphate brut se sont inscrits en hausse de 6%, en 2014.

3.2.4. L'industrie

L'industrie au Maroc est fortement liée aux deux principaux secteurs de l'économie à savoir le secteur de l'énergie et des mines et le secteur agricole. En effet, le Maroc a développé des industries à des valeurs ajoutées assez importantes mais qui demeurent dépendantes des aléas climatiques et compétitive dans le cas des industries agroalimentaires et de la conjoncture mondiale dans le cas des industries chimiques et d'extraction.

Les dernières années sont marquées par la volonté du Maroc de développer des métiers en l'occurrence l'automobile, l'aéronautique et l'électronique en tirant profit des reconfigurations sectorielles au niveau mondial et de la mutation vers l'externalisation que connaissent ces activités, notamment en Europe.

Pour ce qui est de des parts des valeurs ajoutées de l'industrie alimentaire dans la valeur ajoutée industrielle, elles affichent une tendance baissière en passant de 22,1% en 2007 à 20,4% en 2012¹.

Les autres branches de l'industrie de transformation ont réalisé des performances négatives durant la même période. Les industries chimiques ont été les plus touchées réalisant une diminution de 1,7%.

La part de l'industrie mécanique, métallurgique et électrique dans la valeur ajoutée de l'industrie a légèrement augmenté passant de 18,6% en 2007 à 19% en 2012. Les industries du textile sont inscrites en légère diminution (-0,1%). Alors que l'industrie du cuir a consolidé son trend positif (avec une croissance de 4,2% de sa production).

3.2.5. Les services

Le secteur marocain des services est sans conteste l'un des plus développés d'Afrique du Nord, grâce en grande partie au tourisme (hôtels, services touristiques, ...etc.) puisqu'il

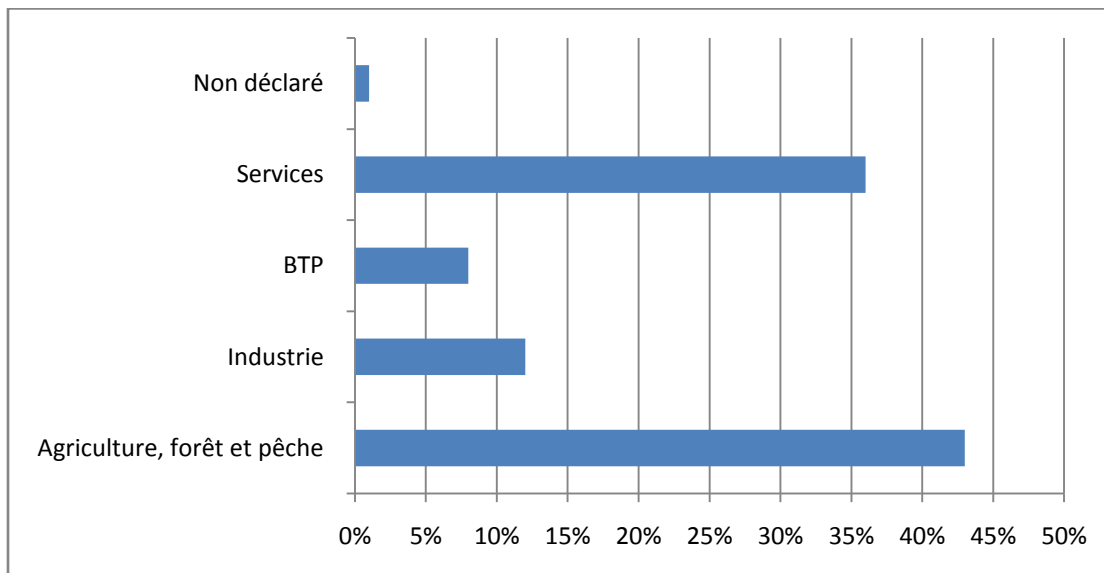
¹ Industrie en chiffre, exercice 2012. Observatoire marocain de l'industrie

contribue à 59,2%¹ dans le PIB en 2012 contre 12,7% pour le secteur primaire et 28,1% pour le secondaire. Il emploie également 36%² de la population active (Cf. Graphique n°3.6), mais ce qu'on peut reprocher à ces emplois est le fait que la quasi-totalité se fait au milieu urbain. Les principales activités que couvre ce secteur sont les communications, le transport, le tourisme.

Le tourisme et la priorité du Maroc. Ce n'est pas faux puisqu'il a sauvé, en plus des télécommunications, l'année 2012 selon le rapport du HCP. Les efforts réalisés au cours de cette dernière décennie en terme de diversification et de promotion des produits touristiques, ont porté leurs fruits.

En effet et en dépit d'une concurrence de plus en plus rude au niveau du pourtour méditerranéen (Egypte, Tunisie, Turquie...), en 2014, la valeur ajoutée de l'hébergement et de la restauration aurait augmenté de 4,1%, sous tendue par une consolidation de la croissance de la plupart des indicateurs du secteur. Les nuitées touristiques globales auraient enregistré une hausse de 3,1% grâce au raffermissement des nuitées des résidents et les recettes voyages se seraient accrues de 7%, au cours de la même période. Il ya lieu de noter que cette performance c'est réalisée grâce au tourisme interne.

Graphique 3.4 : Structure de l'emploi selon les secteurs



Source : d'après les données du HCP (2014)

¹ HCP(2014), Maroc: principales données économiques et sociales.

² Ibid.

3.3.La Tunisie

3.3.1. L'agriculture

En dépit du développement des autres secteurs de l'économie tunisienne, l'agriculture conserve une importance sociale et économique. Selon des statistiques¹ de 2007, elle assurait environ 11,5 %² du PIB, mais et emploie 18,5 % de la population active. Les efforts déployés par les autorités tunisiennes dans une volonté de modernisation du secteur ont permis au pays d'atteindre un niveau de sécurité alimentaire suffisant. En effet, d'après l'INS, les taux de couverture des besoins nationaux par la production intérieure sont de près de 48 % pour les céréales, de 100 % pour les produits de l'élevage ou de 88 % pour les huiles.

Le secteur agricole contribuant en moyenne à hauteur d'environ 14% (selon un rapport de la BAD daté de 2012) au total des exportations de biens de la Tunisie, le pays souhaite accroître cette part en diversifiant les productions susceptibles d'être exportées. La Tunisie compte parallèlement tout particulièrement développer ses exportations d'huile d'olive dans un cadre de partenariat euro-méditerranéen.

Le secteur de la pêche est une activité économique importante, notamment dans certaines régions pour lesquelles elle est l'unique activité économique. Il s'agit de la deuxième production agricole exportée par le pays après l'huile d'olive et se pratique surtout sur la façade orientale, notamment dans le golfe de Gabès, où se situe la majorité des quarante ports de pêche ainsi que les deux-tiers des prises.

3.3.2. L'énergie

Bien que la production d'hydrocarbures soit relativement faible, le secteur de l'énergie a joué un rôle important dans le développement économique et social de la Tunisie. En effet, les ressources naturelles de la Tunisie sont modestes si on les compare à celles de ses voisins : l'Algérie et la Libye. Cette modestie en ressources naturelles contraint le pays à importer du pétrole, ce qui participe à la montée du coût de l'essence.

Le secteur de l'industrie est le premier consommateur d'énergie, avec une part de 36 % de la consommation globale, suivi par le secteur du transport avec 30 % de la

¹ Données sur l'emploi en Tunisie (Institut national de la statistique)

²Le secteur agricole et agroalimentaire représente 11,5% du PIB en 2012. Le secteur agricole seul représente 8,5% du PIB alors qu'il en représentait encore environ 11,5% en 2007.

consommation totale. La Tunisie envisage alors le gaz naturel comme une alternative au pétrole dans certains domaines. Durant la dernière décennie, l'évolution du bilan énergétique a été marquée par la détérioration du solde énergétique, la baisse de la contribution de l'énergie dans la formation du PIB et l'augmentation de la consommation d'énergie dans l'ensemble des secteurs économiques.

En effet, le bilan énergétique de la Tunisie a évolué d'une situation excédentaire (1990-1994) vers une situation d'équilibre (1994-2000) puis une situation déficitaire observée depuis l'année 2001.

Le phosphate est l'un des principaux minerais en Tunisie puisqu'elle est le cinquième exportateur mondial avec 5,5% du total. Il faut dire que le phosphate tunisien est considéré comme étant le meilleur phosphate de roche au monde de part sa qualité¹.

3.3.3. L'industrie

Selon les statistiques de l'INS, le secteur industriel en Tunisie participe à plus de 35% dans le PIB national et embauche plus de 30% de la population active.

Pour Wilmots², la Tunisie est l'un des rares pays qui a su tirer profit de la nouvelle forme de régionalisation Nord/Sud en se positionnant comme étant un partenaire incontournable de l'union européenne. Pour se faire, la Tunisie a créé les infrastructures nécessaires et amélioré d'une part la réglementation relative aux délais et d'autre part la qualité des produits. En effet, si on revient 60 ans en arrière, le tissu industriel était presque inexistant et les produits provenaient de la France avec des droits douanes faibles voire inexistant entravant ainsi le développement d'une industrie locale.

Aujourd'hui, le secteur de l'industrie tunisien, regroupe l'industrie non manufacturière qui dépend du secteur d'énergie comme les mines et l'électricité ou l'industrie du bâtiment. Ensuite vient l'industrie manufacturière qui représente la cheville ouvrière de l'économie tunisienne. Elle englobe l'industrie agroalimentaire, textiles et cuirs, mécaniques et chimiques. Cette dernière participe à hauteur de 35,4% dans le PIB tunisien avec des parts plus ou moins importantes pour la branche matériaux de construction (9,2%) suivie de la mécanique (8,2%) et ensuite l'agroalimentaire avec la modeste participation de 1,9% du total des industries manufacturières.

¹ D'après une étude menée en 1957 par Armiger et Fried comparant 10 sources de phosphate de roche.

² Wilmots A., (2003), op.cit.

Tableau 3.1 : Part des industries manufacturières dans le PIB

Secteurs	Part du secteur dans Le PIB
Agroalimentaire	4,5%
Matériaux de Construction, Céramique et Verre	9,2%
Mécanique et Electrique	8,2%
Chimie	4%
Textile, Habillement et Cuir	1,9%
Industries Diverses	7,6%
Industries Manufacturières	35,4%

Source : Ministère du Développement et de la Coopération Internationale

En 2013, le secteur manufacturier a enregistré une croissance moyenne de 2.5%. Cette croissance a été tirée principalement par les branches du textile (+3.7%), mécanique et électrique, fortement orientées vers l'exportation, ainsi que par la bonne tenue des industries chimiques (+4.2%). Toutefois, la compétitivité du secteur industriel tunisien demeure faible¹.

Il y a lieu de signaler que l'industrie du textile est la plus importante industrie pour la Tunisie dans la mesure où la majorité des entreprises exerçant dans cette branche (soit 84%) (APII, 2014), est destinée à l'exportation. Après avoir cru à un rythme annuel de 2,1 % entre 2000 et 2005, l'industrie tunisienne fait face à une concurrence étrangère de plus en plus rude due d'une part à l'ouverture de l'UE à l'Europe de l'Est et d'autre part la fin des accords multifibres qui limitaient l'importation du textile en provenance de la Chine et de l'Inde. S'ajoutant à ça la mise en place en 2008 d'une zone de libre-échange avec l'Union européenne. Ainsi, la croissance dans ce secteur a régressé en 2012 avec seulement 1%.

Le secteur des industries non manufacturières quant à lui, a enregistré une croissance limitée à 2% suite au fléchissement de la valeur ajoutée dans la branche pétrole et gaz (-1%) (BAD, 2014).

¹ Trape P., Chauvin M. et Salah H. (2014), Perspectives Economiques en Afrique : Tunisie, BAfD, OCDE, PNUD

3.3.4. Les services

Le secteur des services joue un rôle primordial dans l'économie tunisienne dans la mesure où il représente 59% du PIB selon l'INS en 2013, 50% de la valeur ajoutée et 62% pourcent des emplois formels d'après la BAD en 2011. Ce dernier contribue également à la réduction du déficit de la balance des paiements. Cependant, il reste peu performant par rapport aux économies émergentes toujours selon la BAD. En effet, entre 2000 et 2008, le secteur des services ne s'est développé en Tunisie qu'à un rythme de 5.9% par an tandis que les pays à revenu moyen ont enregistré une croissance de 6.2% et l'Asie est même arrivée à réaliser 9.1%.

Dans cette même période, la valeur nominale des exportations de services s'est développée de 10 % par an en moyenne, par rapport à 16 % dans les pays à revenu moyen et 17 % en Asie de l'Est. Malgré un potentiel important et diversifié de la Tunisie en matière de services, le tourisme représente encore 70 % des exportations tunisiennes en services avec un taux de croissance proche de 0 durant 2009 et 2010.

Toutefois, une analyse plus approfondie des exportations tunisiennes de service révèle une grande dépendance vis-à-vis du transport et des voyages, c'est-à-dire du tourisme. Les voyages représentent, à eux seuls, près de 50 % des exportations de services. Les voyages et le transport représentent conjointement près des 3/4 des exportations tunisiennes de services.

D'après une étude menée par la banque mondiale sur les Indices de Restriction au Commerce des Services (IRCS) qui mesurent le degré d'ouverture du secteur des services à la concurrence étrangère montrent que tous les pays du Maghreb, à l'exception du Maroc, sont relativement plus restrictifs que la moyenne mondiale. En effet, selon Borchert, De Martino et Mattoo¹, la Tunisie est le pays le plus restrictif du groupe en termes de services liés au commerce de détail et le deuxième pays le plus restrictif concernant les services de transport. C'est pour cela que les coûts de télécommunications et du transport sont élevés.

¹ Borchert I., De Martino S., et Mattoo A. (2010), Services Trade Policies in the Pan-Arab Free Trade Area (PAFTA). Washington, DC: World Bank

4. CARACTERISTIQUES DES ECONOMIES MAGHREBINES

4.1. Une spécialisation traditionnelle

Les pays maghrébins se caractérisent par des structures économiques qui sont mal adaptées aux nouvelles conditions de la mondialisation et par conséquent à celle d'une concurrence de plus en plus rude notamment en termes de spécialisation¹. La structure des exportations est caractérisée par la dominance des produits énergétiques et miniers, textile, habillement, produits agricoles et tourisme. Ce qui est typiquement la particularité des pays en voie de développement (PVD).

4.1.1. L'Algérie

L'Algérie est un pays exportateur des hydrocarbures par excellence. En effet, si on analyse le tableau ci-dessous, on remarque que ses exportations d'énergie (essentiellement en pétrole et gaz) se fait à l'état brut, avec 45 094 millions de dollars représentant ainsi plus de 97% du total exporté. Ce pourcentage a connu son maximum en 2005 en représentant 98,03% du total exporté, mais en 2013 taux a légèrement diminuer au profit des produits semi-finis avec respectueusement 96,72% et 2,44%.

Il à noter que l'exportation des groupe alimentation a connu une baisse dans l'année 2012 (0,04% du total d'exportation) pour reprendre de force en 2013 avec 0,63% des exportations. Il y a de signaler également que le groupe biens d'équipement agricole est ne présentent quasiment aucune valeur dans les biens exportés.

¹ Benlahcen Tlemçani M. et Tahi, S., (2002), Nouvelles dynamiques territoriales et intégration des pays du Maghreb à l'Union Européenne, *International Conference on « Trade, Currency, Unions and Economic Integration »*, Canada, 17-20 Mai

Tableau 3.2: Evolution des exportations par groupe d'utilisation 2005-2013

(en % du total exporté)

Groupe d'utilisation	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Alimentation	0,15	0,13	0,15	0,15	0,25	0,55	0,48	0,04	0,61
Energie et Lubrifiants	98,03	97,83	97,79	97,56	97,64	97,33	97,19	97,52	96,72
Produits bruts	0,29	0,36	0,28	0,42	0,38	0,16	0,22	0,23	0,17
Demi-produits	1,42	1,52	1,65	1,75	1,53	1,85	2,04	2,13	2,44
Biens d'équip. Agr.	-	0,00	0,00	0,00	-	0,00	-	0,00	-
Biens d'équip. Ind.	0,08	0,08	0,08	0,08	0,09	0,05	0,05	0,04	0,04
Biens de consom.	0,04	0,08	0,06	0,04	0,11	0,05	0,02	0,03	0,03
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

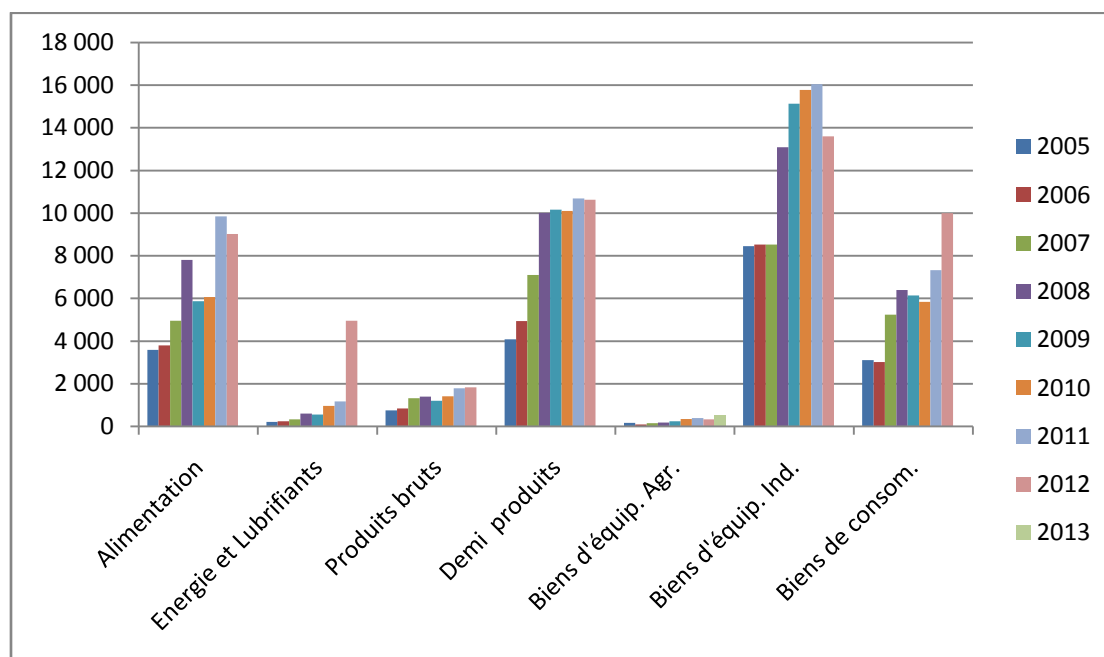
Source : Direction générale des douanes,

En analysant le graphique ci-dessous, on constate que les importations sont dominées en premier lieu par les biens d'équipement industriel suivi par les demi-produits, les biens de consommation et l'alimentation représentant respectivement les valeurs suivantes : 16 172, 11 223, 11 199 et 9 580 millions de dollars. A titre d'exemple, les importations algériennes ont augmenté de plus de 8,89% par rapport à l'année 2012, passant de 50,37 milliards de dollars à 54,85 milliards de dollars.

Leur répartition par groupes de produits au cours de l'année 2013, fait ressortir à travers le des hausses pour les groupes biens d'équipements de 19,69%, biens de consommation non alimentaires de 12 % et les biens alimentaires avec une proportion de 6,18% par rapport à l'année 2012. Quant au groupe des biens destinés à l'outil de production, la valeur des importations est relativement constante autour de 17,4 milliards de dollars.

Graphique 3.5: Evolution des importations par groupe d'utilisation 2005-2013

Millions US Dollars



Source : à partir des données de la Direction générale des douanes

Ainsi dit, la balance commerciale algérienne se construit comme c'est représenté dans le tableau ci-dessous. Ce dernier nous permet de constater que les exportations des hydrocarbures sont en recul par rapport aux importations qui ne cessent d'augmenter ces dernières années. Cela a bien entendu un effet négatif sur le solde de la balance commerciale, bien qu'il soit toujours positif mais en diminution par rapport aux deux années précédentes. Le taux de couverture, lui, met l'économie algérienne un peu à l'aise avec presque quatre années d'importations (Cf. tableau 3.3).

Tableau 3.3 : Evolution du commerce extérieur 2005-2013 (en Millions USDollars)

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportations	46 001	54 613	60 163	79 298	45 194	57 053	73 489	71 866	65 917
Importations	20 357	21 456	27 631	39 479	39 294	40 473	47 247	50 376	54 852
Balance commerciale	25 644	33 157	32 532	39 819	5 900	16 580	26 242	21 490	11 065
Taux de couverture(%)	226	255	218	201	115	141	156	143	120

Source: CNIS, UNCTAD

4.1.2. La Tunisie

La Tunisie exporte des produits primaires et manufacturés. L'observation des exportations, par groupe d'utilisation, de ce pays et ce à partir du Tableau 3.4, laisse apparaître le poids important du groupe produits de consommation dans la création des richesses de ce pays, une évolution relativement cyclique de l'énergie et enfin une croissance fort intéressante des produits intermédiaires et d'équipements.

Tableau 3.4 : Evolution des exportations tunisienne 2005-2013 (en % des exportations)

Groupe d'utilisation	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Alimentation	6,12	7,46	5,85	5,23	5,05	4,01	3,92	4,42	5,23
Produits énergétiques	12,74	12,53	15,80	17,14	13,55	14,09	14,54	16,76	15,20
Produits miniers	6,91	6,42	7,29	13,96	8,53	9,18	5,18	6,21	5,98
produits intermédiaires	19,60	22,97	20,91	18,16	19,94	21,46	23,92	23,48	23,42
Produits d'équipement	10,50	12,89	13,75	13,00	15,45	16,02	15,37	15,84	16,33
produits de consommation	44,13	37,73	36,40	32,52	37,48	35,23	37,07	33,28	33,85
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Institut National de la Statistique (INS)

D'après l'Institut national de la statistique (INS), le commerce extérieur tunisien a connu une décélération en 2013 par rapport à l'année précédente reflétant ainsi une situation économique difficile. En effet, les exportations ont progressé de 5,2% en 2013, alors qu'elles avaient augmenté de 6,3% durant 2012 (INS, 2013).

Une nette baisse des exportations des phosphates et des produits miniers par rapport au total des marchandises exportées (de 5,98% en 2013, contre 6,21% en 2012). La même remarque peut être faite pour les exportations du secteur de l'énergie passant de 16,76% en 2012 à 15,20% pour l'année 2013. Chose qui a freiné les exportations globales du pays. Néanmoins, cette baisse a été compensée par les exportations d'autres secteurs comme ceux des biens d'équipement et de consommation (Cf. Tableau 3.5).

Le taux de couverture des importations par les exportations a augmenté par rapport à l'année 2012 mais n'a pas encore trouvé les bons résultats des années précédentes. Ceci est dû à la baisse du déficit de la balance commerciale.

Tableau 3.5 : Evolution du commerce extérieur 2005-2013

Millions US Dollars

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportations	10494	11694	15165	19320	14445	16427	17847	17007	17060
Importations	13 177	15007	19099	24638	19096	22215	23952	24471	24266
Solde de BC	-2 683	-3313	-3934	-5318	-4 651	-5 789	-6 105	-7 463	-7 206
Taux de couverture(%)	-	77,8%	79,4%	78,2%	75,8%	73,9%	75,8%	68,9%	70,4%

Source : UNCTAD, INS

4.1.3. Le Maroc

Le schéma de spécialisation du Maroc est semblable à celui de la Tunisie et concurrent en même temps. Les principaux postes d'exportation révélés par le ci-dessous sont par ordre décroissant en 2013 : les produits finis de consommation, les demi-produits et l'alimentation.

Tableau 3.6 : Composition des exportations marocaines 2005-2013(% des exportations)

Groupe d'utilisation	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Alimentation	19,61	18,94	19,51	16,84	22,36	18,09	16,41	16,30	18,04
Energie et Lubrifiants	2,38	1,88	2,26	2,15	2,33	1,07	2,61	4,02	4,94
Produits bruts	10,60	10,76	10,36	15,28	8,66	12,21	13,04	11,96	9,60
Demi-produits	27,12	26,38	27,41	34,17	23,04	29,30	30,91	28,58	24,42
Produits finis d'équip.	8,52	10,70	11,34	9,97	14,49	15,59	15,20	14,90	17,41
Produits finis consom.	31,78	31,33	29,12	21,59	29,13	23,73	21,82	24,23	25,58
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Office des changes

Les exportations restent relativement stables avec respectivement 184648 millions de dirhams et 184469 millions de dirhams. Ainsi l'effort d'exportation, mesuré par le rapport entre les exportations et le PIB, se maintient à 21,2% en 2013 contre 22,3% une année

auparavant ce qui représente en termes de valeur. Selon les statistiques de l'office des changes marocain de 2013, la structure des exportations demeure prédominée par trois groupes de produits qui représentent 68% du total exporté. Il s'agit des produits finis de consommation (25,6%), des demi-produits (24,4%) et des produits alimentaires (18%) (Cf. Tableau 3.6). Les importations quant à elles, enregistrent une baisse de 1,5% par rapport à l'année 2012.

Selon la même source, le déficit commercial, lui, baisse de 2,7% en comparant les deux dernières années. Il représente ainsi 22,5% du PIB contre 24,4% en 2012. Ce résultat s'explique essentiellement par le déficit structurel de la balance énergétique conjugué au déficit relevé au niveau des produits finis d'équipement. Ces deux groupes de produits représentent à peu près 72,2% dans le déficit global. Enfin, le taux de couverture des importations par les exportations s'établit à 48,4% contre 47,8% en 2012.

Tableau 3.7 : Evolution du commerce extérieur 2005-2013

Millions US Dollars

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Exportations	11 190	12744	15340	20 345	14054	17771	21654	21446	21822
Importations	20 790	23980	32010	42 366	32881	35381	44272	44872	45090
Solde BC	-9600	-11236	-16670	-22021	-	-	-	-	-
					18827	17611	22618	23426	23268
Taux de couverture %	53,8	53,2	48,0	47,8	42,8	50,2	48,9	47,8	48,4

Source : office des changes ,UNCTAD

4.2.La transition vers un modèle économique libéral

Après leurs indépendances¹, les Etats ont opté pour des régimes économiques centralisés et dirigistes. L'Algérie s'est dirigé vers un modèle économique d'inspirations socialistes qui favorise l'industrie lourde, le Maroc s'est engagé dans un modèle de développement autocentré et la Tunisie a opté pour une politique socialiste et dirigiste.

En même temps ces pays ont eu des difficultés à s'extraire du modèle colonial centré sur l'exportation des matières premières. La détérioration des termes de l'échange dans les années 1980 a entraîné une crise économique et une montée des revendications

¹ 1956 pour la Tunisie et le Maroc, 1962 pour l'Algérie.

sociopolitiques. Ce qui a poussé les gouvernements des pays du Maghreb à libéraliser leurs économies.

4.2.1. L'Algérie

Selon Talahite¹, On peut diviser l'économie de l'Algérie indépendante en cinq périodes principales :

- de l'indépendance jusqu'en 1987/88 : économie socialiste, planification centralisée
- 1987/88-1991: réforme (libéralisation économique et politique)
- 1992-1993 : interruption et remise en cause de la réforme
- 1993/94-99: ajustement structurel
- Depuis la fin des années 1990 : ouverture de l'économie.

Cette division revêt un caractère institutionnel, dans la mesure où elle renvoie à un mode de régulation de l'économie qui a été dicté par des facteurs aussi bien internes qu'externes.

Après son indépendance, l'Algérie est entrée dans une phase de récupération et la nationalisation des richesses nationales et des biens vacants après le départ des colons. Dans une stratégie de développement, l'Algérie a mené une politique d'industrialisation dans une quête à la modernité en donnant une priorité à l'industrie lourde (sidérurgie, métallurgie). Les revenus des hydrocarbures assureront le financement d'un vaste programme d'investissements planifiés ayant pour objectif l'édification d'un système productif national intégré. En plus, les changements perpétrés dans la société algérienne vus par les uns comme vecteur de la modernité, ont constitué pour d'autres une source de tensions sociales².

Il est aussi important que dans ce même cadre, seul le secteur des hydrocarbures est tourné vers l'exportation ce qui aura plus tard des répercussions négatives sur la structure de l'économie. Pour l'agriculture, elle n'a cessé de décliner et de placer ainsi l'Algérie dans la case des plus gros importateurs de blé au monde, ceci a été exacerbé par un exode rural intensif³.

¹ Talahite F. (2010), Réformes et transformations Economiques en Algérie. Economies and finances. Université Paris-nord - Paris XIII, 2010.

² Guerid D. (2007), L'exception algérienne, La modernisation à l'épreuve de la société. Casbah Ed.

³ Benachenhou A. (1979), L'exode rural en Algérie, enap, Alger.

L'économie algérienne était quasiment gérée par le secteur public, quant au secteur privé (constitué essentiellement des petites et moyennes entreprises), bien qu'il n'ait pas disparu, il n'avait qu'un rôle marginal dans la sphère réelle¹.

Dès le début des années 1980, le concept de réforme est à l'ordre du jour. Mais il faut attendre 1986, année de la chute brutale des cours mondiaux du pétrole (baisse de près de 40% des recettes d'exportations de l'Algérie par rapport à 1985) pour prendre conscience de la nécessité d'une remise en cause du système économique et l'urgence de sa réforme².

Pour ce faire, l'Algérie engage un processus de réformes économiques qui s'est qualifié de « transition à l'économie de marché ». L'année 1989 est le point de départ de la mise en œuvre d'un projet global de réformes économiques appuyées par un processus d'ouverture politique. Ainsi, l'Algérie a signé son premier programme d'ajustement structurel (PAS) avec le FMI en 1989. A partir de ce moment, la transition de l'économie se fera sous la directive de ce programme³.

La politique menée de 1992 à 1994 commence par une remise en cause de la réforme. La loi sur la monnaie et le crédit portant sur l'indépendance de la banque centrale est révisée, le code du commerce et les règles de la fiscalité ont été modifiés et l'ensemble des textes sur l'autonomie de l'entreprise publique sont revus. Il a été question également d'un suivi du commerce extérieur⁴. Il a été question de « fixer, en relation avec le système bancaire, les normes d'accès au cash (devises) et au crédit pour les importations »⁵. Il a été également question de lancer de vastes programmes de stabilisation macroéconomiques qui ont largement confirmé la volonté de continuer le chemin vers l'établissement de l'économie de marché.

La mise en œuvre du plan de stabilisation aboutit à des résultats allant au-delà des engagements contractés, mais le coût social et politique s'avère très lourd⁶. En effet, l'Etat s'engage dans une politique de réduction des importations et des dépenses publiques qui ne

¹ Dillman B. (2000), *State and Private Sector in Algeria: The Politics of Rent-Seeking and Failed Development*, Boulder CO: Westview.

² Bedrani S. (1993), *L'Algérie, un cas d'ajustement volontaire ?*, Etude écrite dans *Ajustement et Développement au Maghreb, en Afrique subsaharienne et en Europe de l'est*. Etudes coordonnées par Guerraoui D. L'Harmattan.

³ Andreff W. (2009), *Réformes, libéralisation, privatisation en Algérie*, *Confluences Méditerranée*, n°71, pp. 41-62.

⁴ Benissad H. (1994), *Algérie : restructurations et réformes économiques (1979-1993)*, OPU, Alger.

⁵ Instruction n°625 du 18 août 1992

⁶ Talahite F. (2010), *op.cit.*

ne passe pas sans conséquences. Ainsi, entre 1990 et 1997, le niveau du chômage doublait, atteignant plus de 20% de la population active et la croissance n'arrive pas à décoller.

Ce n'est qu'après l'embellie de prix du pétrole en 2000, que l'Algérie a pu éviter un troisième rééchelonnement de sa dette extérieure et lui a permis de lancer un plan de relance économique (plan quinquennal 2005-2010).

4.2.2. La Tunisie

Après son indépendance, la Tunisie se lance dans un processus de nationalisation des richesses tunisiennes telles que les mines et l'électricité. Il est apparu par la suite son penchant vers le modèle socialiste à travers le système de la collectivisation notamment dans le secteur agricole qui a atteint 90% à la fin de 1969¹. Il a également touché le commerce, l'industrie et le secteur bancaire. Seul le secteur du tourisme, que les autorités commencent à développer, échappe à une gestion exclusive de l'Etat.

Durant la période (1970-1981), la Tunisie se réoriente vers un modèle d'économie de marché. Ainsi, l'initiative est donnée à l'investissement privé pour promouvoir l'industrie. Le pays enregistre ainsi une croissance moyenne de 8,4 % par an et voit quadrupler le revenu par habitant qui passe de 314 à 1 351 dollars².

Il ya lieu de signaler que ce capitalisme dit « sous contrôle »³ a donné un intérêt particulier au secteur du textile et l'industrie de l'habillement qui a absorbé plus de la moitié des investissements à l'époque. Après cette euphorie, la situation économique et financière de la Tunisie s'est dégradée en 1981, suite au déclin de la production pétrolière, au ralenti des productions minières et manufacturières. L'activité économique a en fait ralenti durant toute la période 1981-1986, avec une croissance du PIB réel proche de 3,3% par an d'après les statistiques du FMI 1985-1986.

De ce fait, la Tunisie, elle aussi, n'a pas pu échappé à la nécessité d'avoir recours au FMI après avoir expérimenté, tout comme l'Algérie son propre programme d'assainissement de son économie. En effet, en 1986 la Tunisie accord avec le FMI, entreprend son

¹ Morrison C. et Talbi B. (1996), Long-term growth in Tunisia. Ed. OECD, Paris.

² Wilmots A., (2003), De Bourguiba à Ben Ali. L'étonnant parcours économique de la Tunisie (1960-2000), Ed. L'Harmattan, Paris.

³ La Tunisie maintient largement le subventionnement de certains prix, le secteur financier est entièrement géré par le gouvernement et l'économie est protégée par des droits de douane très élevés et des restrictions d'importation.

programme d'ajustement structurel (PAS) qui visait à réduire le déficit budgétaire, adopter d'une politique de prix cohérente et adopter un taux de change réel¹.

Les dépenses budgétaires furent réduites, entre autres, par la diminution de la masse salariale du secteur public. L'ouverture des économies au secteur privé et surtout aux investisseurs étrangers a été au cœur des programmes d'ajustement structurel de la Tunisie et le Maroc, l'Algérie ayant longtemps préféré préserver sa souveraineté économique.

Par une simplification des procédures administratives, des réformes des codes de l'investissement et l'instauration de zones franches en 1986. Le début de la décennie 1990 a marqué le développement de l'industrie touristique et textile. L'économie tunisienne s'est ainsi diversifié avec a repli des activités agricoles et minières au profit des activités secondaires et tertiaires (tourisme et service financier). Cette expansion est due en grande partie à la proximité géographique avec l'UE et aux facilités accordées à l'accès des capitaux étrangers.

4.2.3. Le Maroc

L'économie marocaine a connu deux grandes phases La première est caractérisée par une politique plutôt protectionniste dite « développement protégé » que les économistes qualifient de modèle de substitution aux importations s'inspirant ainsi de la théorie de Friedrich List. Cette dernière repose sur des politiques qui visent faire produire, par des entreprises nationales, les biens importés. Elle consiste également à protéger les industries qui ne peuvent supporter la concurrence. Or, ces politiques ont échoué, ce qui mène l'économie marocaine à sa seconde période qui débute avec les années 1980 marquée par un revirement de sa politique macroéconomique vers une plus grande ouverture économique.

En effet, le Maroc est le premier pays maghrébin à s'être retourné vers le FMI en vu d'assainissement de son économie. Bien que prévus en 1980, le Maroc a effectivement entrepris une série de programmes d'ajustement économique à partir de 1983. Comme s'était le cas de l'Algérie et la Tunisie, les programmes d'ajustement structurels concernaient dans

¹ Ben Saïd T. (1994), Les effets de l'ajustement structurel sur l'intégration de l'agriculture tunisienne à l'échange international. In : Jouve A.-M. (ed.). Crises et transitions des politiques agricoles en Méditerranée. Montpellier : CIHEAM. pp. 118-123 (Options Méditerranéennes : Série B. Etudes et Recherches n°. 8)

leur première phase la réduction des dépenses publiques et le rétablissement de la compétitivité de l'économie¹.

La libéralisation des taux d'intérêts et des prix fut instaurée ainsi que celle des échanges extérieurs. Les réformes menées ont certes eu des résultats considérables mais la charge de la dette restait lourde et absorbait presque le tiers des recettes de la balance des opérations courantes.

Par ailleurs, les secteurs publics ont été progressivement démantelés, laissant plus de place à l'initiative privée et étrangère avec l'instauration en 1990 de la zone franche de Casablanca. Dans le but de promouvoir les investissements, surtout étrangers, la loi sur la « marocanisation » qui constituait un frein à la participation des étrangers au capital des sociétés marocaines a été abolie 1993, laissant place à un nouveau programme de privatisation.

Afin de mieux refléter les forces du marché et d'accompagner le processus de libéralisation commerciale, un management plus flexible du taux de change a été adopté au milieu des années 1990. Ces mesures ont permis de rétrécir la marge entre taux de change officiel et taux de change parallèle ce qui a permis au Maroc d'établir la convertibilité de leurs opérations courantes en 1993.

Dans le volet économie internationale, le Maroc a accédé au GATT en 1987. Il a accepté par la suite les accords de l'OMC et s'est par conséquent engagé à poursuivre la libéralisation de ses échanges extérieurs dans un contexte multilatéral.

5. ATOUTS ET CONTRAINTES DE L'INTEGRATION MAGHREBINE

Il est intéressant de noter qu'à ce jour l'UMA, malgré l'intérêt qui lui est porté est resté au point projet et n'a pas encore réussi à lancer la zone de libre échange qui correspond normalement à la première étape de l'intégration. Pour pouvoir donner des explications à ce blocage, il faut avant tout présenter les éléments en faveur de la réalisation du projet ainsi que les entraves qui empêchent son aboutissement.

5.1. Les atouts de l'intégration

Il existe plusieurs facteurs objectifs en faveur de l'intégration maghrébine. Premièrement, le facteur géographique qui constitue un élément favorable dans un processus

¹ Leymarie S. et Tripier J., (1993), Maroc, le prochain dragon? : de nouvelles idées pour le développement. Ed. Karthala.

d'intégration. En effet, cet atout qui est à la base de toute importante coopération est un préalable indispensable au renforcement des relations entre les pays.

Au Maghreb, l'existence de frontières communes facilite théoriquement les échanges et la promotion de la coopération intra-régionale. Dans une même lignée d'idée, on peut aller jusqu'à affirmer que les pays du Maghreb constituent une réelle entité géographique, dans la mesure où il n'y a pas d'obstacle naturel tel qu'une rivière ou une montagne qui entravent la continuité de cette entité et qui peut, par conséquent, influencer sur les échanges au sein de cette région.

Deuxièmement, le facteur historique dont dispose le Maghreb est un point fort qui peut jouer en faveur d'un éventuel rapprochement entre ces pays. En effet, le Maghreb dispose d'une longue et riche histoire commune aux pays qui le constituent. Il a connu une unité totale ou partielle sous l'impulsion de diverses invasions antérieures qu'il a connu, commençant par les romains, les vandales et les byzantins et ensuite les arabes. Ces invasions ont ainsi apporté des éléments qui ont renforcé l'unité de ces pays en termes de langue, de religion et de culture.

Par la suite, vient la colonisation française qui a imprégné le cadre maghrébin par l'introduction d'un système économique, social et linguistique qui a beaucoup marqué cet espace. Enfin de compte, le destin de ces pays est le même et leurs systèmes socioéconomiques et politiques doivent affronter les mêmes défis et contraintes comme la formation de la population, modernisation de l'économie.

En effet, le Maghreb est une vaste région qui s'étale sur une superficie de 5.8 millions km² représentant ainsi 4,3 % de la superficie mondiale et dépassant de près de 80% la superficie de l'Union Européenne. Durant les cinquante dernières années, la population des pays de l'UMA a augmenté à un taux moyen de 3,2% par an passant de moins de 30 millions en 1960 à 60 millions en 1989 et environ 90 millions en 2010 et les prévisions des Nations Unies l'estime à 150 millions d'habitants à l'horizon 2050. Ce qui constitue à la fois une force à prendre en considération et un défi à relever.

Troisièmement, le facteur économique qui laisse entrevoir l'existence d'une concurrence entre les économies des trois pays du Maghreb notamment entre le Maroc et la Tunisie, sans pour autant exclure une certaine complémentarité qu'il faudrait exploiter. Celle-ci apparaît dans le secteur de l'énergie et de l'agriculture.

En effet, le secteur énergétique peut constituer d'ailleurs l'un des axes majeurs de la coopération et de la promotion de l'intégration entre les pays : exportation du gaz et pétrole algériens vers le Maroc et son acheminement vers l'Europe à travers la Tunisie et le Maroc.

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

5.2. Les contraintes de l'intégration

La multiplication des accords commerciaux entre les pays maghrébins ne s'est pas traduite par une augmentation suffisante des échanges intra-régionaux. Ces derniers sont pénalisés par un certain nombre de facteurs qui peuvent être d'ordre économique, politique ou d'infrastructure.

Sur le plan économique, la stabilisation de la situation macro-économique est l'une des principales conditions de la transition vers l'économie de marché. Les programmes d'ajustement structurels entamés dans les années 80 ont contribué à améliorer les soldes courants des pays maghrébins par rapport à leurs PIB à des degrés différents selon le pays. Ceci a permis de réduire le poids de la dette extérieure et l'assainissement de leurs finances publiques par une réduction des dépenses de l'Etat.

Dans le cas actuel, la situation demeure instable dans la mesure où le taux de chômage demeure élevé et la croissance encore faible. La Tunisie et le Maroc peinent à redresser leurs balances de paiements à causes de leurs faibles revenus dépendent principalement des transferts des revenus des travailleurs immigrés et des recettes touristiques.

Malgré les efforts incontestables fournis par les gouvernements des pays maghrébins quant à la restructuration de leurs économies respectives, des difficultés structurelles persistent limitant leur croissance potentielle et la résorption du chômage (Cf. tableau 3.8).

Tableau 3.8 : Principaux indicateurs économiques du Maghreb

	Algérie			Maroc			Tunisie		
	2012	2013	2014	2012	2013	2014	2012	2013	2014
Croissance réelle(%)	2,5	3,3	3,4	3,0	4,5	4,8	3,6	4,0	4,5
Chômage(%)	9,7	9,3	9,0	8,8	8,7	8,6	18,9	16,7	16,0
Inflation (%)	8,9	5,0	4,5	1,3	2,5	2,5	5,6	6,0	4,7
Solde extérieur(Milliards dollars US)	5,9	6,1	4,5	-9,6	-7,0	-5,8	-8,0	-7,3	-6,6

Source : FMI, 2013

Les pays du Maghreb peinent à attirer les investissements directs étrangers pour diverses raisons : d'abord celles liées au cadre institutionnel, à l'environnement des affaires et la lourdeur administrative. Puis des contraintes économiques et financières caractérisées par des économies de petites tailles et l'absence de systèmes bancaires concurrentiels.

Enfin des contraintes d'ordre social résultant de la qualité de la main d'œuvre et de la réglementation du marché du travail. Dans cette perspective, le Maroc fait office de moteur en termes d'attraction des IDE par rapport à ses voisins d'Afrique du Nord tandis que l'Algérie enregistre une forte baisse des flux d'investissement. La Tunisie parvient à continuer sa progression en termes d'attraction d'IDE (Cf. tableau 3.9).

Tableau 3.9 : Evolution des flux des IDE dans le Maghreb 2007-2012

(Millions de dollars US)

	2007	2008	2009	2010	2011	2012
Algérie	1 662	2 593	2 746	2 264	2 571	1 484
Maroc	2 805	2 487	1 952	1 574	2 568	2 836
Tunisie	1 616	2 759	1 688	1 513	1 148	1 918

Source : CNUCED, 2013

L'analyse des économies maghrébines effectuée plus haut montre une forte hétérogénéité quant au type de spécialisation, la dotation en ressources naturelles ou encore la richesse. Elle met également en exergue de grandes difficultés de réaliser des taux de croissance importants.

Aussi les économies maghrébines souffrent d'un niveau de complémentarité très faible. A titre d'exemple les économies marocaines et tunisiennes sont plus concurrentes que complémentaires sur les marchés internationaux. En effet, selon des études du CEPII, les avantages comparatifs révélés du Maroc et de la Tunisie sont de même nature, sans exclure néanmoins certaines complémentarités avec l'Algérie en matière d'hydrocarbures mais qui sont déjà exploités¹. A travers une étude menée par Bensidoun et Chevalier² sur les échanges euro-méditerranéens, ils démontrent que ces derniers demeurent limités du fait de l'incapacité des trois pays de la région à satisfaire leurs demandes mutuelles en termes de technologie contrairement au Mercosur qui a su tirer avantage du Brésil qui représente maintenant un nouveau pôle technologique appréciable .

Il est important de signaler à ce stade qu'il faut prendre le critère de la complémentarité avec réserve dans la mesure où l'exemple européen démontre tout à fait le contraire. Ainsi l'absence de complémentarité économique a été à la base du dynamisme de l'intégration et de la réussite de son processus entre des pays dont les structures économiques et les productions sont concurrentes.

Sur le plan politique, les trois pays maghrébins présentaient des divergences quant au choix des systèmes politiques et économiques. C'est la résultante de l'affrontement des deux blocs Est et Ouest. Cependant, après la désintégration de l'Union Soviétique (URSS), ces divergences non plus d'existence laissant place à un antagonisme lié aux craintes hégémoniques qui sont fortement présents dans les relations maghrébines. En effet, la bataille du leadership entre l'Algérie et le Maroc n'a fait que ralentir l'avancement du projet et accentuer le sentiment nationaliste, s'ajoutant à cela un autre obstacle encore plus important qui est celui du conflit du Sahara Occidental exacerbé parfois par des confrontations aux frontières qui aboutissaient le plus souvent à des ruptures bilatérales voire même multilatérales.

Une autre grande faiblesse des pays de la région est la déficience de l'infrastructure en matière ferroviaire et maritime notamment et qui constitue un frein non négligeable pour promouvoir les échanges entre ces pays. Le réseau ferroviaire entre les trois pays est complétement fermé et les liaisons maritimes sont quasiment inexistantes. Cette absence

¹ Boussetta M. (2004), espace euro-méditerranéen et coût de la non intégration sud-sud : cas des pays du Maghreb. Femise Research Programme 2002-2004.

² Bensidoun I. et Chevallier A. (1996), Libre-échange euro-méditerranéen : marché de dupes ou pari sur l'avenir ? La Lettre du CEPII, N°147, juin

quasi totale de lignes directes de transport terrestre, ferroviaire et maritime génère des surcoûts et réduit inéluctablement la compétitivité en ce qui concerne les produits échangés.

6. ÉTAT DES LIEUX DU COMMERCE DANS L'UMA

6.1. Les principaux cadres d'échange

6.1.1. Les accords bilatéraux

En marge du processus d'intégration dans le cadre de l'UMA, des accords bilatéraux ont été ratifiés entre ses membres notamment entre le Maroc, l'Algérie et la Tunisie. S'agissant de simples accords préférentiels sur quelques produits ou des accords de libre échange concernant toute une gamme de produits, cette forme de partenariat est accusée de supplanter le projet de l'UMA surtout dans l'absence d'une volonté politique de le dynamiser.

Certains pays de la région ont également adhéré à d'autres communautés économiques régionales. Il s'agit, à l'échelle arabe, de la Grande Zone Arabe de Libre Echange (GZALE) créée en 1997. Elle comprend tous les pays de la sous-région à l'exception de l'Algérie et de la Mauritanie (Cf. Tableau n° 3.10).

À l'échelle africaine, la Libye est membre du COMESA créée en 1994. Quant à la Libye, le Maroc et la Tunisie font partie de la communauté des pays du Sahel (CEN-SAD) créée en 1998.

L'accord d'Agadir (2004) a été signé par le Maroc et la Tunisie ainsi que d'autres pays arabes comme l'Égypte et la Jordanie. Il a pour objectif de renforcer l'intégration sud-sud et d'en tirer profit du partenariat euro-méditerranéen.

Tableau 3.10 : Matrice d'imbrication des accords préférentiels entre les pays maghrébins

	Algérie	Libye	Mauritanie	Maroc	Tunisie
Algérie		CP UMA	AC (ALE) UMA	AC (ALE) UMA	AC (ALE) UMA
Libye			CP UMA	AC (ALE) UMA GZALE	ALE UMA GZALE CEN-SAD
Mauritanie				AC UMA	AC (ALE) UMA
Maroc					ALE UMA GZALE AGADIR CEN-SAD
Tunisie					

Achy (2007), op.cit

Note: CP : Commerce Préférentiel, AC : Accord Commercial, ALE : Accord de Libre Echange.

Il y a lieu de signaler que cette multitude d'accords bilatéraux peuvent être complémentaires aux accords multilatéraux dans la mesure où ils peuvent constituer un moyen de renforcer le pouvoir de négociation et d'uniformiser les positions des pays signataires vis-à-vis des autres groupes régionaux¹.

Toutefois, force est de constater que les accords régionaux et bilatéraux entre les pays de la région n'ont pas une répercussion sur la baisse des tarifs douaniers qui demeurent très importants. Le rapport de FEMISE² explique cette situation. Par le fait que certains accords ne

¹ Achy L. (2006), Le commerce en Afrique du nord : Evaluation du potentiel de l'intégration régionale en Afrique du nord. Nations Unies/ Commission Economique pour l'Afrique/Bureau pour l'Afrique du nord. Rabat.

² FEMISE (2005), Le partenariat Euro-méditerranéen : dix ans après Barcelone : acquis et perspectives, Institut de la Méditerranée.

sont entrés en vigueur que très récemment, c'est le cas de l'accord d'Agadir, signé en février 2004. Le même rapport avance aussi que le degré d'application des accords signés reste généralement limité notamment à cause d'obstacles politiques et de la persistance des barrières tarifaires et non tarifaires importantes.

Cette multiplicité d'initiatives d'intégration qui non pas de mécanismes prédéfinis assurant leur application en couramment tendance à réduire la visibilité des acteurs et affecter négativement le commerce entre les pays membres.

6.1.2. Les principaux accords avec l'Union Européenne

Les vingt dernières années ont été marquées par une croissance forte et remarquable des exportations à destination de l'Europe, suite à des accords multilatéraux avec l'Union européenne (UE) et/ou avec des partenaires bilatéraux européens. Certains pays maghrébins ont bénéficié de facilités de commerce avec l'Europe, constituant la contrepartie de traitements préférentiels appliqués aux importations en provenance de l'Europe.

Ainsi, les accords entre la Tunisie et l'UE se sont négociés sur plusieurs étapes depuis la signature de l'accord euro-méditerranéen de Bruxelles en 1995 :

- 17 juillet 1995 : Signature à Bruxelles de l'accord euro-méditerranéen établissant une association entre la République Tunisienne et les Communautés Européennes et leurs Etats membres.
- 20 juin 1996 : Ratification par la Tunisie de l'accord Euro-Méditerranéen: Loi n°96-49 du 20 juin 1996: JORT n°51 du 25/06/96.
- 1er janvier 1997 : Application anticipée du démantèlement tarifaire prévu par l'accord d'association Tunisie-Union Européenne avec effet à partir du 1er janvier 1996 : Loi n°96-113 du 30 décembre 1996 (Loi de finances pour la gestion 1997).
- 1er mars 1998 : Entrée en vigueur de l'accord d'association Tunisie-Union Européenne.
- 1er janvier 2000 : Entrée en vigueur du nouveau protocole agricole annexé à l'accord d'association.

Les accords commerciaux entre le Maroc et l'UE portent sur divers produits. Ils ont pour objectif final la création d'une zone de libre échange. Un des aspects les plus déterminants de ces conventions est relatif aux produits agricoles, principales exportations du

Maroc. Signé le 19 juin 1997, l'accord de libre échange avec l'Association Européenne de libre échange est entré en vigueur le 01 mars 2000. Il couvre plusieurs volets : industriel, agricole, produits agro-industriels, et pêche.

Bien qu'intervenu plus tard que les deux précédents, l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne est aussi une étape clé vers l'ouverture de l'Europe au Maghreb. La signature à Valence de l'accord d'association liant l'Algérie à l'UE intervient le 22 avril 2002. Cet accord est entré en vigueur le 01 septembre 2005. Il vient donc remplacer l'accord de coopération entre l'Algérie et les communautés européennes signé en avril 1976.

Dans son volet commercial, il prévoit la réalisation au bout de 12 années d'une zone de libre échange entre l'Algérie et la Communauté Européenne.

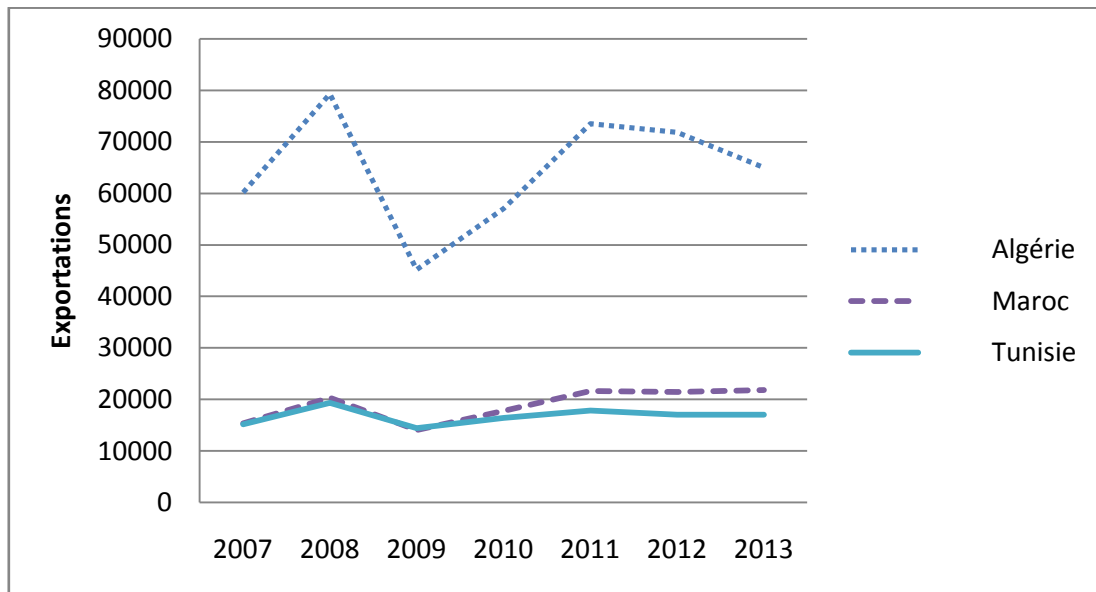
6.2.Évolution du commerce dans la sous région

6.2.1. Evolution du commerce régional

Sur la période 2007-2013 les exportations totales de l'UMA ont connu un fléchissement qui s'est accentué durant l'année 2009. Cela peut être expliqué par la crise financière qui a touché le monde en 2007. Toutefois, les exportations des trois pays ont augmenté les années qui suivent pour encore diminuer un peu en 2013 dans le cas de l'Algérie en raison de la fluctuation du prix du baril de pétrole. Cette situation est encore liée au changement du climat politique en Tunisie qui n'est pas sans conséquences pour les deux pays voisins.

Le graphique 3.6 nous donne un aperçu des tendances observées au cours de cette période. Il laisse paraître également l'importance de l'Algérie en tant que marché à très fort potentiel du fait de la valeur de ces exportations qui est certes liée à sa richesse naturelle. Quant à la Tunisie et le Maroc sont deux marchés qui sont très proches dans leurs exportations en termes de valeurs.

Graphique 3.6 : Evolution des exportations de marchandise de l'UMA 2007-2013
(Millions de dollars)

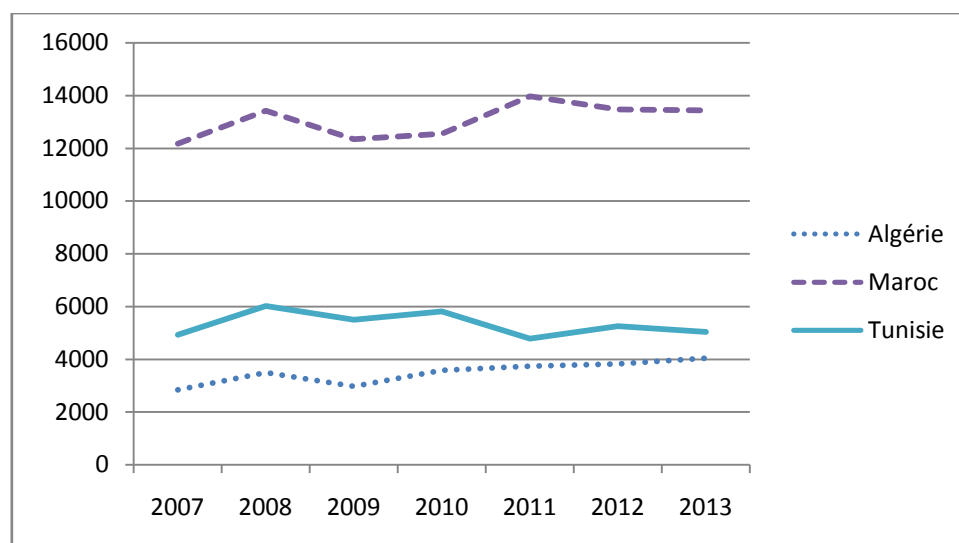


Source : Base de données de la CNUCED

On peut remarquer que la tendance est la même quand à variation des exportations maghrébines qui peut laisser conclure que l'Algérie, la Tunisie et le Maroc subissent les mêmes aléas de l'économie mondiale et régionale malgré la différence dans la structure de leurs exportations respectives. Bien que en terme de valeur l'Algérie est en tête et ce grâce à sa dotation en ressources naturelles à savoir le pétrole et le gaz. Du côté des services, il paraît clairement que la Tunisie et le Maroc ont un avantage considérable, plus particulièrement le Maroc. En effet, le graphique 3.7 montre que ces deux pays ne cessent de promouvoir leur capacité d'exportation des services par rapport à l'Algérie qui accuse un retard considérable.

Graphique 3.7 : Evolution des exportations des services dans l'UMA 2007- 2013

(Millions de dollars)



Source : Base de données de la CNUCED

Toutefois, malgré les performances du Maroc et de la Tunisie, la part de leurs exportations par rapport aux exportations mondiales reste minime. Le tableau ci-dessous illustre de cas de figure.

Tableau 3.11 : Pourcentage des exportations des services de l'UMA par rapport aux exportations mondiales

	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Algérie	0,08	0,09	0,08	0,09	0,08	0,08	0,08
Maroc	0,35	0,34	0,35	0,32	0,32	0,30	0,28
Tunisie	0,14	0,15	0,15	0,15	0,11	0,12	0,11

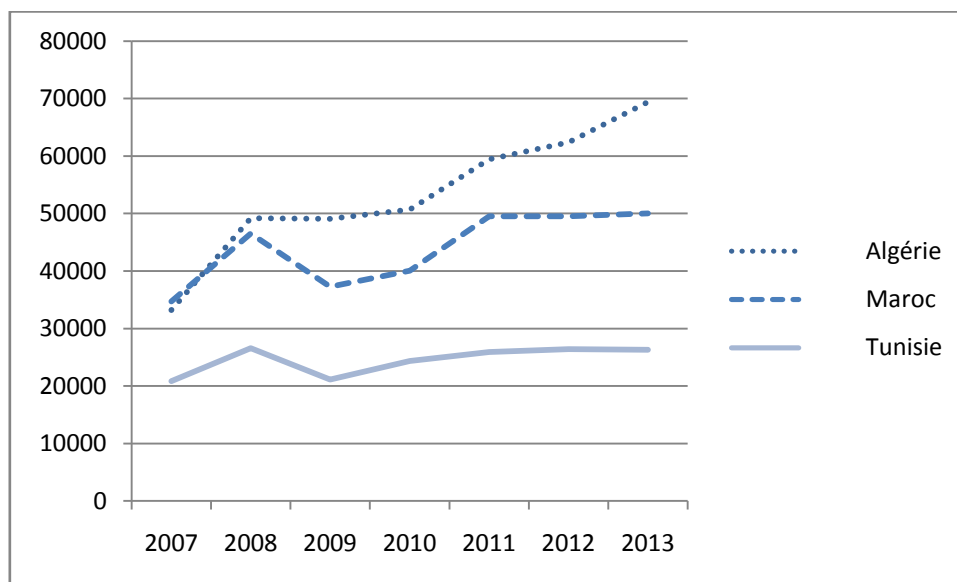
Source : Base de données de la CNUCED

L'importation quant à elle est en augmentation continuelle pour l'Algérie qui signifie que c'est un pays à forte consommation qui peut être à la fois un atout pour l'attractivité des investissements étrangers et inconvénient dans la mesure où elle pénalise la balance commerciale. En effet, l'Algérie dépend de ses recettes d'hydrocarbures qui connaissent actuellement une baisse incontestable (de presque la moitié par rapport à l'année dernière) et dans l'absence d'une remise en valeur d'autres sources d'exportations, l'Algérie risque de tomber dans cercle vicieux de l'endettement.

Le Maroc et la Tunisie de leur part connaissent une certaine stabilité de leurs importations depuis l'année 2011 (Cf. graphique 3.8)

Graphique 3.8 : Evolution des importations des biens et services de l'UMA

2007-2013 (Millions de dollars)



Source : Base de données de la CNUCED

6.2.2. Etat des lieux des échanges avec l'UE

Les pays de la région du Maghreb ont des liens importants avec les pays de l'autre rive. Cela a commencé à se concrétiser à partir de 1995 avec le traité de Barcelone et la première signature d'un accord de partenariat avec la Tunisie avec une mise en vigueur depuis 1998. Le Maroc est le second pays à signer un partenariat avec l'Europe en 1996 suivi un plus tard par l'Algérie en 2002. Ces derniers ne sont en très en vigueur qu'en 2000 et 2005 respectivement pour le Maroc et l'Algérie. L'objectif est de construire de façon progressive une zone de libre-échange (ZLE) euro méditerranéenne.

Le tableau ci-dessous montre l'évolution des exportations et des importations de marchandises (%) des trois principaux partenaires maghrébins de l'UE au cours de deux périodes : de 1996-2000 et de 2007-2011.

Tableau 3.12 : Evolution des échanges commerciaux entre l'UMA et l'UE

	Exportations (%)		Importations (%)	
	1996-2000	2007-2011	1996-2000	2007-2011
Algérie	61,8	50,2	61,2	53,2
Maroc	71,6	63,5	56,8	51,4
Tunisie	81,2	76	75,4	63

Source : Base de données UNCTADstat

L'Union Européenne apparaît comme un partenaire commercial privilégié pour l'UMA quand bien même ces accords aient été signés individuellement par ses membres. La répartition des exportations de marchandises nous montre la prédominance de l'UE dans les échanges. En effet tous les pays maghrébins effectuent plus de 50% de leurs exportations vers l'UE et qui importent un peu plus de 65% des produits européens. A titre d'exemple, la Tunisie passe en tête de file en terme de la part des exportations et des importations à destination et en provenance l'UE avec respectivement 76% et 63% durant la période 2007-2011 suivie du Maroc avec 63,5% et 51,4% et enfin l'Algérie avec 61,2% et 53,2%.

Toutefois, il y a lieu de constater que malgré un partenariat qui date de plus 10 ans, les réalisations sont en deçà des objectifs qui lui ont été assigné. Cela peut être attribué à l'élargissement de l'Union Européenne vers l'Est.

6.3. La faible part du commerce intra zone

Nonobstant cette forte évolution du niveau globale du commerce dans la zone, la part des échanges sous régionaux reste relativement très marginale. Autrement dit, les pays maghrébins échangent très peu et les exportations intra zone représentent à peine 3% des exportations totales. Par contre, on peut constater à travers le graphique n° 4 que les deux autres groupes régionaux à savoir le SADC et l'ASEAN réalisent un pourcentage nettement supérieur qui est en moyenne de 19% pour le premier et de 23% pour le second qui est loin le cas pour le Maghreb. Cela est du en premier lieu à la similitude des économies marocaine et tunisienne.

7. CONCLUSION

Ce chapitre nous a permis de dresser un tableau de la situation économique des pays du Maghreb. L'analyse des économies maghrébines montre une forte hétérogénéité quant au type de spécialisation, la dotation en ressources naturelles ou encore la richesse. Elle met également en exergue de grandes difficultés de réaliser des taux de croissance importants.

Ces problèmes ajoutés aux divergences en matière d'orientation économique, l'importance des écarts de développement ont constitué un véritable frein à la mise en marche du processus d'intégration. En outre, des problèmes sont apparus quant à la définition des mécanismes de compensation, indispensables à un tel processus.

Force également est de constater que de malgré de nombreux atouts (histoire, géographie, langue, religion et culture commune) et malgré toute une « phraséologie » de l'Union, de la fraternité et du destin commun, restent marqués par toutes sortes de rivalités politiques et idéologiques attisées par le conflit du Sahara Occidental. Les problèmes politiques ont constitués de leur part une autre « très importante » entrave à l'intégration maghrébine.

**Chapitre 4 ESTIMATION DU POTENTIEL DE
L'INTEGRATION MAGHREBINE
POUR L'ALGERIE**

1. INTRODUCTION

Généralement, le modèle de gravité est l'outil par excellence le plus utilisé pour étudier les phénomènes commerciaux qu'ils soient à l'échelle bilatérale ou multilatérale dans une région quelconque. Cet outil de modélisation dérivant de la physique nous permet d'appréhender les facteurs susceptibles d'influencer les transactions observées au sein des blocs ou entre les blocs.

De ce fait, il convient avant tout de souligner les points essentiels au développement du modèle de gravité en économie internationale, puis de décrire la méthodologie appliquée dans ce contexte. Cette démarche va nous permettre de mettre en exergue sa pertinence et ce, après avoir présenté sa capacité à introduire les différents facteurs pouvant influencer la portée de l'intégration régionale. Aussi, les données de panel retenues vont nous permettre de tenir compte aussi bien de la dimension longitudinale que transversale.

Enfin, sera présentés les différents résultats auxquels nous avons aboutit en ce qui concerne l'impact commercial d'une éventuelle intégration entre les pays du Maghreb.

2. PRESENTATION DU MODELE GRAVITATIONNEL

Le modèle de gravité a connu de nombreux développements en économie internationale. Il sera question, successivement, de rappeler l'historique de ce modèle et décrire la démarche utilisée.

2.1.L'origine du modèle gravitationnel

Les bases théoriques du modèle gravitationnel ont été, pendant plusieurs années, l'objet de réserves. En effet, ce dernier est inspiré de la loi de gravitation d'Isaac Newton de 1686 qui stipule que : « la force d'attraction exercée entre deux corps est égale au produit des masses des deux corps divisé par le carré de la distance qui les sépare ».

$$F_{ij} = G \frac{M_i M_j}{D_{ij}^2}$$

Avec M_i et M_j les masses des deux corps

D_{ij} : la distance entre ces deux corps

G : la constante universelle de gravitation qui est égale à $6,67 \times 10^{-11}$ N (m²/kg²) (newton mètre carré par kilogramme carré).

Après les sciences physiques, le modèle de gravité fut utilisé en sciences sociales au milieu du 19^{ème} siècle par Henry Charles Carey à travers des études menées sur les groupes de population. En effet, ce dernier stipule qu'il y a, d'une part, une relation directe et positive entre la gravitation et les différentes masses de population, et d'autre part une relation négative entre la force d'attraction et la distance qui sépare ces masses.

Dans le même ordre d'idée, d'autres études ont été réalisées en vue de mettre la lumière sur différents phénomènes tels que le mouvement des populations dans l'espace comme a été présenté entre autres par Ravenstein¹ qui est considéré comme étant le premier à proposer une explication théorique de la migration.

Partant d'une observation de l'exode rural dans le Royaume-Uni, il propose une loi qui détermine les principales causes qui sous-tendent ce phénomène à savoir: la dimension de l'espace et la distance. En effet, la force d'attraction d'une ville ou d'une localité est d'autant plus importante que sa dimension est grande et sa distance par rapport aux autres territoires faible.

Vient par la suite les travaux de Zipf², selon qui la migration est dictée non seulement par l'importance de la population de chaque territoire et par la distance qui les sépare, mais elle fait appel également à ce qui appelle « la loi du moindre effort ». Cette loi montre que la localisation des activités humaines est souvent dictée par «le plus court chemin» ou «la plus grande proximité». Ce qui lui a permis d'analyser les interactions entre les localités à travers l'utilisation des transports en commun et les moyens de communication. Seulement, le modèle gravitationnel a connu son plus grand succès dans les sciences économiques avec son application dans le commerce international.

2.2.Le modèle de gravité dans le commerce international

Depuis les années 60, le modèle de gravité est de plus en plus utilisé dans le domaine économique afin d'estimer le volume de commerce entre les nations et de nombreuses applications en ont été faites. Il a en particulier été utilisé pour étudier les effets des accords d'intégration économique entre les Etats.

¹ Ravenstein E. G. (1885), The Laws of Migration, *Journal of the Statistical Society of London*. Vol. 48, N°. 2 pp. 167-235. URL: <http://www.jstor.org/stable/2979181>.

² Zipf G.K. (1946), The P_1P_2/D Hypothesis : On the Intercity Movement of Persons, *American Sociological Review*, II (December), pp. 677-686.

L'adaptation de cette équation dans le domaine du commerce international a donné la formule suivante :

$$F_{ij} = G \frac{M_i^y M_j^z}{D_{ij}}$$

Avec :

- F_{ij} : le flux de commerce en valeur du pays i vers le pays j
- M_i et M_j : le poids des deux économies (mesuré par leurs PIB)
- D_{ij} : la distance géographique les séparant

Les débuts du modèle de gravité remontent aux années 50 avec les travaux d'Isard et Peck sur les flux commerciaux¹. Ceux-ci ont trouvé des effets négatifs de la distance, la structure commerciale et des disparités aussi bien politiques que culturelles sur le commerce bilatéral. Toutefois, les premières versions du modèle comme une équation (basé sur l'approche newtonienne) ont été proposées en 1962 par Tinbergen² et en 1963 par Pöyhönen. Le modèle sera enrichi par la suite avec notamment les travaux de Linnemann³ et au début des années 70 avec ceux de Aitken⁴.

2.3. Evolution du modèle gravitationnel de commerce international

Le modèle gravitationnel a connu deux phases d'évolution. La première revêt un caractère plutôt empirique alors que la deuxième a des bases théoriques.

Siroën distingue ainsi les modèles de première génération qu'il nomme modèles empiristes et ceux de la deuxième génération qu'il considère comme théoriquement fondés.

2.3.1. Les modèles intuitifs

L'usage du modèle gravitaire n'avait à ses débuts aucune relation avec les théories du commerce international. En effet, les travaux précurseurs réalisés par Tinbergen⁵ et

¹ Mayer T. (2011), Les politiques régionales sont-elles efficaces? *Regards Croisés sur l'économie*. Vol. 10, pp. 137-148.

² Tinbergen J. (1962), *Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy*. Twentieth Century Fund, New York.

³ Linneman H. (1966), "An Econometric Model of International trade Flows", Amsterdam: North Holland Publishing Company.

⁴ Aitken D. (1973), The Effect of EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis. *American Economic Review*. Vol. 63, n° 5, pp.881-892.

⁵ Tinbergen J. (1962), op.cit.

Pöyhönen¹ expliquent que le volume des échanges entre pays partenaires est une fonction croissante de leur taille et une fonction décroissante de la distance qui les séparent.

$$X_{ij} = A(Y_i \cdot Y_j / D_{ij})$$

Avec $i \neq j$ et $D_{ij} \neq 0$

Avec : A une constante ; X_{ij} le volume du commerce entre les pays i et j ; Y_i et Y_j les PIB respectifs des pays i et j ; D_{ij} la distance entre les pays i et j.

Sous sa forme log-linéaire, elle s'écrit selon la formule suivante :

$$\ln Y_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{it} + \alpha_2 \ln Y_{jt} + \alpha_3 \ln D_{ijt}$$

La justification de l'utilisation du modèle gravitationnel dans ces travaux peut être basée sur l'équilibre général walarasien qui est présenté comme étant la représentation des forces de l'offre et de la demande.

A la suite de ces travaux, Linnemann (1966) inclut la population comme un élément de la taille des pays partenaires. La forme log-linéaire de ce modèle se présente comme suit:

$$\ln X_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln N_i + \beta_4 \ln N_j + \beta_5 \ln D_{ij}$$

Avec: N_i et N_j les populations respectives des pays i et j ;

β_0 la constante ;

$\beta_1; \beta_2; \beta_3; \beta_4; \beta_5$; les coefficients associés aux variables Y_i, Y_j, N_i, N_j et D_{ij} .

Aitken² est l'un des premiers à ajouter aux variables traditionnelles une variable indicatrice des accords régionaux (valant 1 si deux pays appartiennent au même groupe et 0 autrement). Il a pu ainsi évaluer leurs impacts sur le commerce intra-zone. Les travaux qui suivent ont contribué à renforcer le cadre théorique et à proposer d'autres extensions.

¹ Pöyhönen P. (1963), op.cit.

² Aitken D. (1973), op.cit.

2.3.2. Les modèles théoriquement fondés

La première tentative importante de fournir une base théorique aux modèles de gravité vient du travail d'Anderson¹ en se basant sur l'élasticité constante de substitution des préférences et les marchandises qui sont différenciées par le pays d'origine. Ce qui veut dire que les produits sont différenciés et les consommateurs ont des préférences définies pour l'ensemble de ces produits.

Les développements ultérieurs de Krugman² et Bergstrand³, introduisent la concurrence monopolistique où les produits sont différenciés au niveau des firmes plutôt qu'au niveau des pays. D'autres travaux montrent que les modèles de gravité peuvent s'appliquer également aux théories classiques du commerce internationale comme le modèle Heckscher-Ohlin⁴ ou encore celui de Ricardo⁵. Helpman et al⁶. ont bâti leur modèle gravitationnel sur la base d'un modèle théorique de commerce international à produits différenciés et où les entreprises sont hétérogènes.

Dans un autre travail, Helpman et al⁷. présentent une nouvelle façon de traiter les valeurs-zéro observations du commerce, des flux commerciaux asymétriques et la grande marge de commerce. Pour Cieslik⁸, dans sa conception du modèle de gravité, il s'est appuyé sur des modèles de spécialisation incomplets tandis que Novy⁹ présente un cadre d'équilibre général micro-fondé.

¹ Anderson J.E. (1979), A theoretical foundation for the gravity equation, *American Economic Review*, Vol. 69, pp.106-116.

² Krugman P. (1980), Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade, *American Economic Review*, vol.70, pp.950-959.

³ Bergstrand J. H (1985), The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67(3), pp. 474-81.

⁴ Deardorff A.V. (2001), Fragmentation in simple trade models. *The North American Journal of Economics and Finance*. Vol. 12(2), pp. 121-137.

⁵ Eaton J. et Kortum, S. (2001), Technology, trade, and growth: A unified framework. *European Economic Review*. Vol. 45(4-6), pp. 742-755.

⁶ Helpman E. , Melitz M.J. et Yeaple S. R. (2004), Export Versus FDI with Heterogeneous Firms. *American Economic Review*, *American Economic Association*. Vol. 94(1), pp. 300-316.

⁷ Helpman E., Melitz M. et Rubinstain Y. (2008), Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes. *Quarterly Journal of Economics*, 123, pp.441-487

⁸ Cieslik A. (2009), Bilateral Trade Volumes, the Gravity Equation and Factor Proportions. *The Journal of International Trade and Economic Development* 18 (1), pp.37-59.

⁹ Novy D. (2010), International Trade and Monopolistic Competition without CES: Estimating Translog Gravity. CESifo Working Paper, No. 3008.

Plus récemment, Anderson et Van Wincoop¹ mesurent l'impact de « l'effet frontière » dans le volume des échanges entre les provinces frontalières aux Etats Unis et aux Canada. A travers ces divers travaux les auteurs ont tenté d'apporter des réponses sur les déterminants des flux bilatéraux de commerce. Baier et Bergstrand² concluent que la croissance du commerce international au cours de ces quarante dernières années est expliquée approximativement à 69% par la croissance du PIB réel, 26% par la réduction des barrières tarifaires et les accords préférentiels de commerce et à 9% par les coûts de transport.

Bergstrand³, a également apporté sa contribution afin de fournir une base théorique au modèle gravitationnel. En effet, ce dernier propose un cadre théorique qui s'inspire du modèle d'équilibre général des échanges internationaux. Il découle du principe de maximisation des fonctions d'utilité et de profit. Il y a lieu de signaler que Bergstrand déduit, tout comme Anderson, une équation des échanges bilatéraux ayant pour base la différenciation des produits et des préférences de type CES.

Un peu plus tard, ce même auteur et à partir du modèle d'Heckscher-Ohlin développe, en 1989 et 1990 une autre version de l'équation gravitationnelle qui intègre les indices des prix, le taux de change bilatéral et les accords commerciaux. Il précise toutefois, qu'il existe une différenciation de l'offre à travers les firmes plutôt qu'à travers les pays.

Les développements ultérieurs de Krugman⁴, introduisent la concurrence monopolistique où les produits sont différenciés au niveau des firmes plutôt qu'au niveau des pays. D'autres travaux montrent que les modèles de gravité peuvent s'appliquer également aux théories classiques du commerce internationale comme le modèle Heckscher-Ohlin⁵ ou encore celui de Ricardo⁶. Helpman et al⁷. ont bâti leur modèle gravitationnel sur la base d'un

¹ Anderson J. E. et Van Wincoop E. (2003), Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review*, *American Economic Association*, vol. 93(1), pp. 170-192.

² Baier, Scott L. and J.H. Bergstrand, (2001) "The growth of world trade: tariffs, transport costs, and income similarity", *Journal of International Economics*, Vol. 53, n°1, pp.1-27.

³ Bergstrand J. H (1985), The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67(3), pp. 474- 481.

⁴ Krugman P. (1980), Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade, *American Economic Review*, vol.70, pp.950-959.

⁵ Deardorff A.V. (2001), Fragmentation in simple trade models. *The North American Journal of Economics and Finance*. Vol. 12(2), pp. 121-137.

⁶ Eaton J. et Kortum, S. (2001), Technology, trade, and growth: A unified framework. *European Economic Review*. Vol. 45(4-6), pp. 742-755.

⁷ Helpman E. , Melitz M.J. et Yeaple S. R. (2004), Export Versus FDI with Heterogeneous Firms. *American Economic Review*, *American Economic Association*. Vol. 94(1), pp. 300-316.

modèle théorique de commerce international à produits différenciés et où les entreprises sont hétérogènes.

2.3.2.1. Le modèle de gravité et la théorie classique

Le modèle de gravité a pu donner des justifications à la théorie traditionnelle. Comme il a été mentionné plus haut pour Anderson et Bergstrand, Deardorff¹ a également analysé les échanges bilatéraux à partir du modèle Heckscher-Ohlin. Il aboutit à la conclusion suivante : dans un cadre de libre échange et sous l'hypothèse de l'indifférence des préférences des consommateurs du pays producteur, l'échange entre les pays peut être modélisé par l'équation de gravité.

Pour lui, l'égalisation des prix des facteurs ne peut être atteinte comme c'est le cas dans les principes de la théorie néo-classique. Cela est dû à l'existence de frictions aux échanges qui se manifestent à titre d'exemple dans la distance entre les pays et les barrières tarifaires et non tarifaires.

Dans la même lignée d'idée, d'autres travaux dont on peut citer celui d'Evenett et Keller² trouvent que le modèle de gravité peut expliquer les échanges entre pays économiquement différents, chose qui explique le commerce inter branche. Autrement dit, dans la mesure où le cadre d'analyse est le modèle d'Heckscher et Ohlin on parle de spécialisation dite parfaite³. Cela suppose que chaque pays se spécialise dans la production d'une variété d'un bien.

Toutefois, cette conclusion a connue plusieurs critiques puisqu'elle ne peut être possible dans le cadre d'échanges entre pays proches économiquement dans la mesure par le biais du phénomène de rattrapage mais difficilement envisageable dans le cas des pays inégalement développés.

Novy⁴ pour sa part, a démontré que l'équation gravitationnelle provient de trois modèles théoriquement fondés qui sont le modèle de Ricardo, le modèle d' Heckscher-Ohlin

¹ Deardorff, A.V. (1998), Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? In Jeffrey A. Frankel, ed., *The Regionalization of the World Economy*, NBER, Chicago: University of Chicago Press, 1998, pp. 7-28.

² Evenett S.J. et Keller W. (2002), On Theories Explaining the Success of the Gravity Equation, *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, Vol. 110(2), pp. 281-316.

³ Evenett S.J. et Keller W. (2002), Op.cit.

⁴ Novy D. (2010), International Trade and Monopolistic Competition without CES: Estimating Translog Gravity. CESifo Working Paper, No. 3008.

et le modèle des firmes hétérogènes développé par auparavant par Chaney¹. Son travail consistait à mesurer les barrières au commerce international. Il en tire une mesure avec des bases microéconomiques en s'appuyant sur le modèle de gravité. Ainsi, il trouve que le commerce bilatéral est lié à la taille économique du pays et les coûts commerciaux bilatéraux.

Pour notre travail de recherche, il est question de mettre en exergue la relation entre des pays qui ne sont pas très différents du point de vue de développement économique mais différents en matière de dotations factorielles. Dans ce cas de figure, le commerce interbranche est le mieux approprié pour étudier cette relation. Pour cela, il est fort important de bien choisir les variables à retenir pour l'équation de gravité.

2.3.2.2. Le modèle de gravité et la théorie monopolistique

Certains travaux qui utilisent le modèle gravitationnel s'appuient sur la théorie de la concurrence monopolistique. Ils concluent que le commerce entre des pays qui sont proches économiquement peut être expliqué par la différenciation des biens et services produits et échangés. Ce qui implique que le produit est identifié par sa variété et non par sa nature correspondant ainsi à un échange intra-branche. Ainsi, c'est à partir de l'hypothèse de la spécialisation dans des variétés d'un même bien que peut être formulé le modèle de gravité.

Krugman² en 1979, à partir d'un modèle de concurrence monopolistique et une fonction d'utilité avec élasticité de substitution constante ; ce qui veut dire que les consommateurs achèteront des biens sans tenir compte de leur origine. Ainsi, les variétés d'un produit est fonction des ressources dont le pays dispose. En d'autres termes, il ya une corrélation positive entre le produit intérieur brut et la variété de bien produite.

D'un autre côté, Krugman a démontré que les échanges sont positivement proportionnels au niveau du PIB et inversement proportionnel a la distance dans la mesure où les coûts de transports s'ajoutent aux prix que le consommateur final paye pour l'acquisition des biens.

¹ Chaney T.(2008), Distorted Gravity: The Intensive and Extensive Margins of International Trade. *American Economic Review*. Vol.98, pp. 1707-1721

² Krugman P. (1979), Increasing returns, monopolistic competition and International Trade, *Journal of International Economics* .Vol.9, pp.469-479.

Cieslik¹, quant à lui, affirme que l'équation de gravité peut être tirée des modèles de spécialisation incomplets basés aussi bien sur les théories néoclassiques hypothèses de concurrence tant que monopolistiques. Il a étudié les relations entre des dimensions de facteur et le volume de commerce bilatéral et proposé une démarche empirique basée sur les signes et la signification statistique des paramètres évalués. Ceci lui a permis, d'un côté, de confirmer que la proportion des facteurs et la variable relative à la taille du pays jouent un rôle clé dans la détermination des volumes commerciaux bilatéraux. Et d'un autre côté, de justifier du côté de l'offre l'inclusion de la variable du revenu par habitant dans les équations de gravité augmentées fréquemment utilisées dans des études empiriques.

2.4. Les variables gravitationnelles de l'équation

Le modèle de gravité, comme il a été mentionné plus haut, met en relation le flux des échanges entre deux pays en utilisant des variables favorables à l'échange et des variables dites de friction. Sous sa forme log-linéaire, l'équation de gravité la plus simple s'écrit selon la formule suivante :

$$\ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{it} + \alpha_2 \ln Y_{jt} + \alpha_3 \ln D_{ijt}$$

Avec

- X_{ij} le volume du commerce entre les pays i et j ;
- Y_i et Y_j les PIB respectifs des pays i et j ;
- D_{ij} la distance entre les pays i et j .

On considère les hypothèses suivantes :

- Le volume du commerce est une fonction croissante de la masse économique. D'où α_1 et $\alpha_2 > 0$
- Le commerce volume du est une fonction décroissante de la distance. D'où $\alpha_3 < 0$

Ainsi, le choix des variables du modèle est déterminant du fait de leurs pouvoirs explicatif.

¹ Cieslik A. (2009), Bilateral Trade Volumes, the Gravity Equation and Factor Proportions. *The Journal of International Trade and Economic Development* 18 (1), pp.37-59.

2.4.1. Les variables favorables à l'échange

Les variables du modèle gravitationnel peuvent être choisies selon le rôle qu'elles jouent dans le renforcement du commerce bilatéral.

Il faut dire que les données découlant du tissu industriel sont les mieux appropriées pour être introduites dans l'équation de gravité de part de leur pouvoir explicatif. En effet, les échanges mondiaux sont de plus en plus intra branche avec des possibilités de différenciation et d'économie d'échelle¹.

Par contre des données qui portent exclusivement sur des produits de bases ne sont pas représentatives du PIB du pays exportateur parce qu'elles ne reflètent que sa dotation factorielle et non une capacité de création de valeur ajoutée².

Dans notre cas de figure, nous avons utilisé les données qui englobent l'ensemble des échanges sans faire une distinction entre les types de produits cités plus haut. Ce choix paraît compatible avec l'hypothèse de spécialisation parfaite qui correspond parfaitement au cas des pays du Maghreb qui sont spécialisés soit dans les matières premières comme c'est le cas pour l'Algérie et la Lybie soit en produits agricoles pour le Maroc ou encore le textile pour la Tunisie.

Nonobstant, l'hypothèse formulée précédemment peut ne peut pas être réalisable pour quelques pays développés qui sont aussi bien spécialisés dans les produits agricoles et les manufacturés tels que les Etats Unis et des pays de l'Union Européenne. La Russie en est un autre exemple dans la mesure où elle l'un des grands producteurs de matière première comme le gaz et le pétrole tout en étant spécialisée dans l'aéronautique.

La taille des économies exprimée par le PIB joue un rôle important dans leurs échanges extérieurs. En effet, depuis les travaux de Tinbergen (1962) et en arrivant au pionnier de la nouvelle théorie du commerce international Krugman (1980), le volume des échanges d'un pays avec le reste du monde est proportionnel à sa taille.

Dans une autre étude, Anderson et Van Wincoop³ mesurent l'impact de « l'effet frontière » dans le volume des échanges entre les provinces frontalières aux Etats Unis et aux

¹ Baldwin R. (1994), *Towards an Integrated Europe*. Graduate Institute of International Studies

² Fontagné L., Pajot M. et Pasteels J-M. (2001), *Potentiels de commerce entre économies hétérogènes : un petit mode d'emploi des modèles de gravité*. (Document technique) Document de recherche appliquée, Section de l'analyse des marchés, Centre du commerce international CNUCED/OMC, GENEVA, M.DPMD/01/0134.

³ Anderson J. E. et Van Wincoop E. (2003), *Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle*. *American Economic Review*, *American Economic Association*, vol. 93(1), pp. 170-192.

Canada. A travers ces divers travaux les auteurs ont tenté d'apporter des réponses sur la croissance du commerce international au cours de ces quarante dernières années est expliquée approximativement à 69% par la croissance du PIB réel, 26% par la réduction des barrières tarifaires et les accords préférentiels de commerce et à 9% par les coûts de transport.

Le PIB, la masse économique, agit comme l'attracteur du commerce entre deux partenaires commerciaux et a un rôle positif sur le commerce. Par contre, la distance, qui mesure le coût de transport utilisée dans la plupart des études, sert de facteur de résistance et joue un rôle négatif sur le commerce¹

Le modèle de gravité peut inclure séparément le PIB et la population tout comme le PIB et le PIB par tête. Néanmoins l'offre et la demande seront mieux appréhendées par le PIB et le PIB par tête².

Wang et Winters³ affirment que les pays ayant un revenu élevé voient leur propension à échanger augmenter et ce en situation de concurrence monopolistique. Faut-il souligner que ces mêmes pays ont des échanges du type intra branche, chose qui ne s'observe pas dans la cas des pays inégalement développés.

D'une part, la propension à importer d'un pays a tendance à accroître si le PIB et la population augmentent simultanément, ainsi plus le pays est riche et peuplé plus il échange (USA) ; contrairement au pays qui voient leur PIB diminuer et leur population augmenter (pays sous développés). D'autre part, la propension à exporter dépend également de cette variable qui est considérée comme un élément indicateur de la richesse d'un pays et peut permettre de dire que plus le pays est riche plus il est ouvert à l'échange et voit ainsi sa production accroître avec le degré de diversification de ses exportations.

Dans le même ordre d'idée, un problème concernant le PIB peut être soulevé à savoir : l'utilisation des valeurs réelles ou bien des valeurs nominales. Pour certains, il est judicieux de travailler avec des données déflatées mais pas souvent nécessaire si on utilise une coupe transversale ou bien la période étudiée et courte⁴. Dans le cas d'utilisation de données de

¹ Sorgho Z. (2013), Modèle gravitationnel appliqué au commerce : une "success history" dans l'étude des déterminants des flux commerciaux bilatéraux – vue d'ensemble sur le modèle. ACITD –Centre Africain pour le Commerce International et le Développement – CACID. Document de formation. Réf. : F.2013(07)01

² Diouf M. (2008), L'aide pour le commerce et l'insertion dans l'économie mondiale : le cas de la convention de Lomé. Thèse de doctorat en Sciences Economiques sous la direction de J-M Siröen. Université Paris Dauphine.

³ Wang Z.K et Winters A. (1991), The Trading Potential of Eastern Europe, CEPR discussion paper n° 610.

⁴ Diouf M. (2008), Op.cit.

panel sur une période assez longue, il paraît plus prudent de travailler sur des données réelles. En effet, plus la durée dans le temps est longue, plus il y aura des variations dans les taux de changes ou un changement de conjoncture économique qui peut biaiser une estimation.

Néanmoins, en plus du PIB comme variable favorable aux échanges, il existe d'autres variables qui le sont. On peut citer à titre d'exemple : la proximité géographique, politique, culturelle et même historique des pays partenaires ainsi que d'autres variables que nous allons voir lors de la construction de notre modèle.

2.4.2. Les variables défavorables au commerce

En plus de l'importance du rôle positif de la variable PIB dans l'explication du niveau du commerce bilatéral, le modèle gravitationnel introduit la variable distance qui est d'habitude présentée comme une variable proxy pour représenter les coûts de transport dans la mesure où les coûts commerciaux, comme par exemple, le transport et la communication, vont augmenter avec la distance. Néanmoins, les distances entre les différents pays ne sont pas homogènes¹.

La première explication avancée fait appel à la topologie du globe². En d'autres termes, les pays peuvent être séparés par des montagnes ou par l'océan ou par la terre. La seconde explication concerne le problème de mesure : la mesure de la distance entre deux pays est difficile, particulièrement quand un grand pays est impliqué. Une autre explication peut être fournie et qui est en rapport avec le mode de transport³.

En effet, pour des distances courtes, il est possible d'utiliser un système monomodal de transport, mais plus la distance devient grande, le système intermodal est souvent mieux approprié; en outre, la taille de l'équipement de transport peut changer. Dans son étude portant sur les coûts de transport maritimes, Hummels⁴, montre que les fonctions de coût ne sont pas les mêmes pour les tailles différentes des navires qui sont utilisés pour le transport maritime et dépendent de la distance. Il dégage ainsi trois fonctions de coût correspondant à trois types de navires (cf. figure n° 4.1).

¹ Hong P. (1999), Import elasticities revisited, DESA Discussion paper n°10, United Nations.

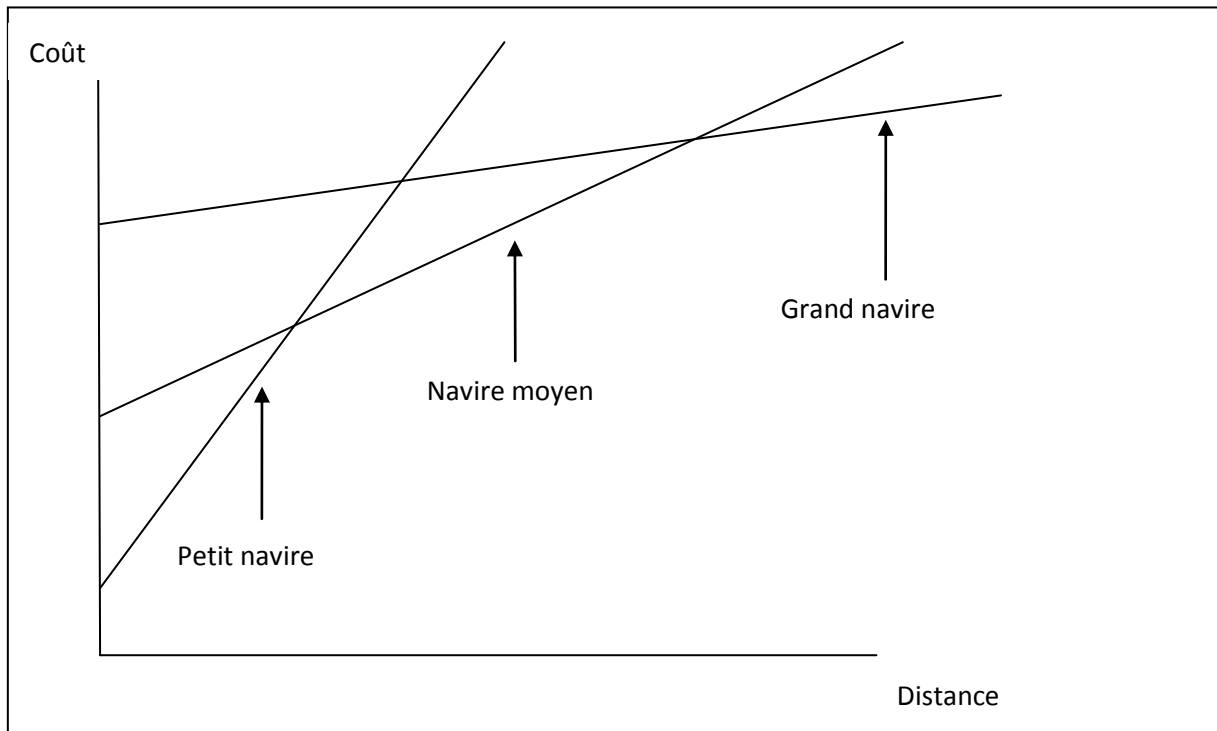
² Marimoutou V., Peguin D. et Peguin-Feissolle A. (2010), The "distance-varying" gravity model in international economics: is the distance an obstacle to trade? GREQAM Document de Travail n°2010-42.

³ *Ibid*

⁴ Hummels D. (1999), Toward a Geography of Trade Costs, GTAP Working Papers 1162, Purdue University.

Ainsi, plus grande est la distance, plus est grande la taille du navire utilisé ce qui augmente les coûts fixes et diminue les coûts marginaux. De façon générale, un exportateur qui veut servir un marché éloigné doit encourir le risque d'avoir des coûts fixes trop élevés qui ne peuvent être supportés que si le volume d'exportations est grand. Pour des marchés plus proches, comme le coût fixe est faible, l'exportateur peut négocier un volume plus petit et servir ainsi des marchés plus petits; dans de tels cas les économies d'échelle ne comptent pas.

Figure 4.1 : La relation entre le coût et la distance selon Hummels (1999)



Source: Hummels D. (1999), op.cit

Plusieurs autres études ont mis en exergue le poids de la distance dans les échanges commerciaux. En effet, nombreux trouvent que l'impact négatif de la distance ne cesse d'augmenter contrairement à l'impression donnée à un monde qui devient de plus en plus petit¹. Dans leurs études, Frankel² et Smarzynska³ constatent que l'impact négatif de la distance sur le commerce bilatéral augmente et l'effet de cette dernière sur des modèles commerciaux ne diminue pas au fil du temps.

¹ Leamer, E.E. et Levinsohn J. (1995), International Trade: The Evidence, In Grossman, G.M. And Rogoff, K. (eds), *Handbook of International Economics*, Vol. 3, Paris: Elsevier.

² Frankel J.A. (1997), *Regional Trading Blocs in the World Economic System*, Institute for International Economics, Washington DC.

³ Smarzynska B. (2001), Does Relative Location Matter for Bilateral Trade Flows? An Extension of the Gravity Model", *Journal of Economic Integration*, Vol.16 , n°3, pp. 379–398.

Pour leur part, et dans une analyse de méta-régression de 103 études, Disdier et Head¹ ont constaté que l'effet de distance a augmenté significativement au fil du temps depuis 1950, bien qu'il ait une tendance de baisse légère avant cela. Anderson et Wincoop² Brun et al³. et Berthelon et Freund⁴, font le constat que malgré le progrès technique apparent dans l'industrie de transport, la distance semble être une force de friction au commerce international.

Dans le même ordre d'idée, l'étude menée par Fontagné et al⁵. sur un échantillon de 75 pays hétérogènes, trouvent que la distance a un impact négatif mais les coefficients de cette variable ne sont pas proportionnels au commerce bilatéral. Ils font également la remarque que deux pays éloignés de 1000km commerceront 2,3 fois plus que s'ils sont éloignés de 2000km.

3. LE MODELE GRAVITATIONNEL SUR DONNEES DE PANEL

En économétrie, les données utilisées sont souvent sous formes de séries chronologiques c'est-à-dire l'évolution d'une observation au fil du temps. Néanmoins, il existe une autre forme dite en coupe instantanée et qui concerne des données dans une période définie. Pour notre démarche, nous avons opté pour l'utilisation des données de panel.

3.1. Les données de panel

Les données de panel contribue à étudier les phénomènes aussi bien dans leur diversité que dans leur dynamique. On utilise ainsi variable à deux indices par exemple x_{it} et qui détermine l'observation de la variable x pour l'individu i à la période t .

Sevestre⁶ et Hsiao⁷ affirment que la double dimension des données de panel constitue un avantage par rapport aux autres types de données. En effet, cette double dimension permet

¹ Disdier A-C. et Head K.(2008), The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade, *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, Vol. 90, n°1, pp.37-48, February.

² Anderson J. E. et Van Wincoop E. (2003), Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review*, *American Economic Association*, vol. 93(1), pp. 170-192.

³ Brun J.F., Carrère C., Guillaumont P. et de Melo J., (2005), Has Distance Died? Evidence from a Panel Gravity Model, *World Bank Economic Review*, Vol.19, n°1, pp.99-120.

⁴ Berthelon M. et Freund C. (2003), On the conservation of distance in international Trade, The World Bank, Policy Research Working Paper Series N° 3293

⁵ Pasteels J-M., Pajot M et Fontagné L. (2002), Potentiels de commerce entre économies hétérogènes : un petit mode d'emploi des modèles de gravité. *Economie & prévision*. Vol.152, n° 152-153, pp. 115-139.

⁶ Sevestre A. (2002), *Econométrie des données de panel*, Dunod Eds.

⁷ Hsiao C. (2003), *Analysis of Panel Data*, Cambridge University Press. Second edition

de prendre en considération aussi bien la dynamique des comportements que leur éventuelle hétérogénéité. Elle permet également de prendre en considération l'influence des caractéristiques non observables des individus sur leur comportement, dans la mesure de leur stabilité dans le temps. A partir de la méthode de panel, on peut se permettre ainsi d'effectuer à la fois des estimations en coupe et en série et ce à partir des mêmes données. Cette méthode donne d'habitude au chercheur un grand nombre de points de données, augmentant ainsi le degré de liberté et réduisant la colinéarité parmi les variables explicatives, ce qui améliore l'estimation économétrique.

Dans qui suit, notre intérêt sera porté à la description des moindres carrés ordinaires (MCO) et les deux effets individuels les plus utilisés et qui sont les effets fixes et les effets aléatoires. Après quoi, nous allons déterminer quelle méthode d'estimation est la mieux appropriée.

3.2. Le choix de la méthode d'estimation

3.2.1. Méthode des moindres carrés ordinaires (MCO)

L'estimateur des moindres carrés ordinaires est l'un des estimateurs les plus utilisés dans les études économétriques. Il peut être employé afin de procéder à une description des données notamment pour mieux appréhender la variabilité d'une variable¹. Comme il peut être également utilisé pour estimer un paramètre auquel on donne un sens causal. La méthode des MCO permet d'estimer les coefficients de régression de manière à ce que la droite de régression estimée soit la plus proche possible des données observées.

À la base, le modèle de gravité intuitif prend la forme log linéaire suivante :

$$\log X_{ij} = b_0 + b_1 \log \text{PIB}_i + b_2 \log \text{PIB}_j + b_3 \log \tau_{ij} + e_{ij}$$

$$\log \tau_{ij} = \log \text{distance}_{ij}$$

Où e_{ij} a été ajouté comme un terme d'erreur aléatoire. Comme un problème économétrique, l'objectif est d'obtenir les évaluations des paramètres b inconnus. L'estimateur logique pour commencer est les moindres carrés ordinaires (MCO), qui est l'équivalent économétrique des lignes de la meilleure méthode employée afin de montrer le rapport entre le commerce et le PIB et la distance. Comme le nom suggère, MCO minimise la somme d'erreurs e_{ij} au carré. Quant au terme d'erreur et conformément à certaines suppositions, MCO

¹ Sevestre A. (2002), op.cit.

donne des évaluations de paramètre qui sont non seulement intéressants, mais ont les propriétés statistiques utiles qui nous permettent de conduire des tests d'hypothèse et d'en tirer les inférences.

La théorie économétrique de base fixe des conditions nécessaires et suffisantes pour que cet estimateur soit utile à savoir¹ :

- les erreurs doivent avoir une covariance égale à zéro et ne pas être corrélées avec les variables explicatives (la supposition d'orthogonalité).
 - $Cov(x_t, \varepsilon_t) = 0 \forall t$
- l'erreur est d'espérance nulle
 - $E(\varepsilon_t) = 0 \forall t$
- Les erreurs doivent être indépendamment tirées d'une distribution normale avec une variance constante (la supposition homoscédasticité).
 - $Var(\varepsilon_t) = E(\varepsilon_t^2) - (E(\varepsilon_t))^2 = E(\varepsilon_t^2) = \sigma^2 \forall t$ car on a supposé $E(\varepsilon_t) = 0$
- Les erreurs ne sont pas corrélées
 - $Cov(\varepsilon_t, \varepsilon_{t^*}) = E(\varepsilon_t \cdot \varepsilon_{t^*}) - E(\varepsilon_t) \cdot E(\varepsilon_{t^*}) = E(\varepsilon_t \cdot \varepsilon_{t^*}) = 0$ car on a $E(\varepsilon_t) = 0 \forall t \neq t^*$

Si ces conditions sont réunies on peut dire que les estimateurs des MCO sont sans biais avec $E(\hat{a}_1) = a_1$ et $E(\hat{a}_0) = a_0$ et convergents avec : $\lim_{T \rightarrow \infty} Var(\hat{a}_1) = 0$ et $\lim_{T \rightarrow \infty} Var(\hat{a}_0) = 0$

Il y a lieu de souligner que ces estimateurs ont la plus petite variance parmi les estimateurs linéaires sans biais. On dit que ce sont des estimateurs BLUE² (Best Linear Unbiased Estimator).

3.2.2. Méthode des effets fixes

Ce modèle est également appelé modèle de la covariance. Les régressions à effets fixes sont très importantes dans la mesure où les données entrent souvent dans des catégories bien précises comme les industries, les états, les familles, etc³. Pour cela, il est important de contrôler les caractéristiques de ces catégories qui pourraient affecter les variables incluses dans l'étude⁴. Pour beaucoup de problématiques, les comportements des individus sont très variés et dépendent de caractéristiques inobservables. Cela peut poser de gros problèmes

¹Bourbonnais R. (2000), Econométrie, Eds. Dunod.

² *Ibid.*

³<http://www.jblumenstock.com/files/courses/econ174/FEModels.pdf>. Consulté le 26-06-2013

⁴*Ibid.*

d'endogénéité. L'estimation de l'impact causal est biaisé car on raisonne seulement toutes choses égales par ailleurs mais pour ce qui est observé seulement et on néglige l'inobservable¹.

L'évaluation d'effets fixe est une autre méthode d'éliminer l'effet non observé et invariable dans le temps. En effet, si on considère le modèle suivant :

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{it1} + \beta_2 x_{it2} + \dots + x_{itk} + a_i + u_{it} \dots \dots (1)$$

On trouve que la corrélation entre l'effet fixe a_i et les variables explicatives causera des biais dans les coefficients évalués.

Ainsi, nous devons éliminer a_i de l'évaluation. La différence de premier ordre est une méthode. Une autre méthode est envisageable et qui consiste à calculer d'abord, la moyenne des variables pour chaque individu. Alors, on obtient la formule suivante :

$$\bar{y}_i = \beta_0 + \beta_1 \bar{x}_{i1} + \beta_2 \bar{x}_{i2} + \dots + \beta_k \bar{x}_{ik} + a_i + \bar{u}_i \dots \dots (2)$$

Maintenant, en soustrayant (2) de (1), on obtient l'équation suivante :

$$(y_{it} - \bar{y}_i) = \beta_1 (x_{it1} - \bar{x}_{i1}) + \beta_2 (x_{it2} - \bar{x}_{i2}) + \dots + \beta_k (x_{itk} - \bar{x}_{ik}) + (u_{it} - \bar{u}_i)$$

Il ya lieu de signaler que cette transformation élimine aussi bien l'effet fixe a_i que la constante β_0 . Cette dernière est appelée le *within* transformation. Cela nous amène à simplifier la susdite équation comme suit :

$$\ddot{y}_{it} = \beta_1 \ddot{x}_{it1} + \beta_2 \ddot{x}_{it2} + \dots + \beta_k \ddot{x}_{itk} + \ddot{u}_{it} \dots \dots (3)$$

Finalement, l'évaluation de l'équation (3) en utilisant la moindres carrés ordinaires (MCO) est appelée l'évaluation à effets fixes. Maintenant, on définit les résidus des effets fixes comme suit :

$$\hat{u}_{it} = \ddot{y}_{it} - (\hat{\beta}_1 \ddot{x}_{it1} + \dots + \hat{\beta}_k \ddot{x}_{itk})$$

Ainsi, l'estimateur sans biais de la variance s'écrit sous l'équation suivante :

$$\hat{\sigma}_u^2 = \frac{1}{\underbrace{NT - k - N}_{\text{degré de liberté}}} \underbrace{\sum_{i=1}^n \sum_{t=1}^T \hat{u}_{it}^2}_{SSR}$$

¹ Davezies L. (2011), Modèles à effets fixes, à effets aléatoires, modèles mixtes ou multi-niveaux : propriétés et mises en œuvre des modélisations de l'hétérogénéité dans le cas de données groupées. Document de travail G 2011 / 03. Direction des Etudes et Synthèses Economiques

Dans le cadre d'un modèle gravitationnel, le rôle des spécifications avec effets fixes est de tenir compte des hétérogénéités entre pays ou couple de pays et de donner un coefficient en prenant en considération les spécificités de chaque relation bilatérale.

Dans sa forme simple, le modèle à effets fixes peut être présenté ainsi :

$$\log(X_{ijt}) = \beta_0 + \alpha_{ij} + \delta t + \beta'_{ijt} \log(A_{ijt}) + \varepsilon_{ijt}$$

Avec :

- α_{ij} : l'effet fixe relatif a un couple de pays i et j.
- $\alpha_{ij} \neq \alpha_{ji}$ Autrement dit l'effet fixe propre au couple de pays varie en fonction du sens des échanges.
- δ_t : l'effet temporel spécifique à l'année t et commun a toutes les paires de pays (par exemple conjoncture mondiale affectant les relations d'échange entre les membres du groupe de pays étudié)
- $t = (1, 2, \dots, T)$
- $i = (1, \dots, N)$ et $j = (1, \dots, N)$ avec i différent de j.
- A_{ijt} : vecteur des variables évoluant dans le temps
- $\varepsilon_{ijt} \rightarrow N(0, \sigma^2_t)$, erreur aléatoire.

Dans cette même optique, il y a lieu de préciser que l'estimation par la méthode des effets fixes ne prend pas en considération les facteurs invariants dans le temps, propres à chaque paire de pays. En effet, les effets fixes sont considérés comme représentatifs des variables omises et des variables constantes dans le temps et propres a chaque paire de pays. Ainsi les coefficients de la distance, de la contigüité ainsi que les variables culturelles, linguistiques, géographiques et toutes les variables invariantes dans le temps seront absorbés dans les effets fixes individuels¹. De ce fait, les coefficients et les paramètres statistiques de ces variables seront représentés soit par des valeurs nulles soit non pris en considération du fait d'une probable colinéarité.

Cette insuffisance de l'estimateur des effets fixes sera la critique majeure qui lui est adressée. Chose qui a poussé certains chercheurs à proposer des solutions. Deux études, l'une est celle de Cheng et Wall² et l'autre celle d' Egger et Pfaffermayr¹ démontrent que la

¹ Diouf M. (2008), op.cit.

² Cheng I-H. et Wall H.J. (2004), Controlling for Heterogeneity in Gravity Models of Trade and Integration, Working Paper 1999-010E, Revised July 2004, Federal Reserve Bank of St. Louis.

spécification du panel, avec les trois effets spécifiques appliqués dans les travaux mentionnés ci-dessus, est seulement une version limitée d'un modèle d'effets fixe plus général. Ce dernier est un modèle bilatéral dans lequel les variables indépendantes sont supposées être corrélées avec α_{ij} et il peut être évalué en utilisant les moindres carrés ordinaires avec une variable factice pour chacune des paires de pays².

La spécification du modèle inclurait alors les effets de paire de pays que l'on permet de différer selon la direction de commerce. Tout comme Cheng et Wall, Egger et Pfaaffermayer, effectuent une analyse empirique pour montrer la pertinence du modèle panel par rapport à l'analyse par coupe transversale. Ils démontrent également que le modèle bilatéral est préférable au modèle à trois parties proposé par Måtyàs³ (c'est-à-dire l'adoption des effets fixes spécifiques de la paire de pays au lieu des effets fixes spécifiques du pays), puisque les termes d'interaction bilatéraux représentent une grande partie la variation de la variable dépendante et sont fortement significatifs. Même si l'introduction des effets bilatéraux fixes rend impossible l'évaluation directe des coefficients observables et invariable de temps, comme la distance, ils peuvent être évalués après une procédure à deux étapes comme a été présenté dans l'étude de Coulibaly⁴.

De ce fait, le but de a été d'estimer dans un premier temps les effets fixes bilatéraux $\hat{\alpha}_{ij}$, puis dans un deuxième temps de les intégrer dans une équation en tant que variable dépendante. Dans cette équation, les variables explicatives sont les variables invariantes dans les temps ou omises qu'ils sont sensés représenter.

Ceci conduit à estimer dans un deuxième temps l'équation dans sa forme la plus simple suivante :

$$\hat{\alpha}_{ij} = \alpha_0 - \alpha_1 \text{Distance}_{ij} + w_i$$

w_i : fait référence aux données non gravitationnelles supposées invariantes dans le temps.

¹ Egger P. et Pfaaffermayr M. (2003), The Proper panel econometric specification of the gravity equation: A three-way model with bilateral interaction effects, *Empirical Economics*, vol. 28, pp.571-580.

² Cheng I-H. et Wall H.J. (2004), op.cit.

³ Måtyàs L. (1997), Proper Econometric Specification of the Gravity Model. *The World Economy* . Vol.20(3), pp.363-368.

⁴ Coulibaly S. (2004), On the Assessment of Trade Creation and Trade Diversion Effects of Developing RTAs, DEEP-HEC, University of Lausanne, TEAM, University of Paris 1 Pantheon-Sorbonne, Preliminary draft, December 8.

Pour certains auteurs comme Mâtyàs¹ ou encore Anderson et Wincoop² sont allés jusqu'à proposer des équations de gravité avec deux effets fixes pour chaque pays. L'un des effets renvoie à la situation dans laquelle le pays concerné est en position d'importateur, l'autre effet correspond à celle où il est exportateur. On peut synthétiser leur équation de la manière suivante :

$$\log (X_{ijt}) = \beta_0 + \log (A_{ijt}) + \alpha_i + \alpha_j + \delta_t + \beta'_t + \varepsilon_{ijt}$$

Avec :

α_i et α_j : représentent les effets fixes du pays respectivement lorsqu'il est importateur ou exportateur.

3.2.3. Méthode des effets aléatoires

Avant toute chose, on considère l'équation suivante :

$$Y_{it} = \beta_0 + \beta_1 x_{it1} + \beta_2 x_{it2} + \dots + \beta_k x_{itk} + \underbrace{(a_i + u_{it})}_{v_{it}} \dots (1)$$

Il a été question précédemment d'appliquer l'estimation avec les effets fixes lorsqu'il existe un soupçon de corrélation entre a_i et certaines variables explicatives. Dans le cas échéant, c'est-à-dire si a_i n'est corrélé avec aucune des variables explicatives, nous n'utilisons que la méthode des moindres carrés ordinaires qui est jugée plus efficace³. Seulement, le problème se pose si la corrélation est en série. En d'autres termes, pour une personne donnée i , l'erreur composée nommée v_{it} de cette période et d'autres périodes sont corrélées.

On considère alors que l'erreur du modèle est composée de l'erreur usuelle spécifique à l'observation i, t et de l'erreur provenant de l'intercepte aléatoire⁴. Le terme d'erreur se décompose de la manière suivante :

$\varepsilon_{it} = a_{0i} + \lambda_t + v_{it}$ d'où le nom donné aussi à ce type de modèle : modèle à erreur composée.

Avec :

a_{0i} : représente les effets individuels aléatoires ;

¹ Mâtyàs L. (1997), op.cit.

² Anderson J. E. et Van Wincoop E. (2003), op.cit.

³ Bourbonnais R. (2000), op.cit.

⁴ Leblond S. Belley-Ferris I. (2004), Guide d'économétrie appliquée Département des sciences économiques. Université de Montréal Octobre

λ_t : représente les effets temporels identiques pour tous les individus ;

v_{it} est un terme d'erreur qui est orthogonal aux effets individuels et temporels.

Pour être plus précis, si on suppose que la Cov (x_{itj} , a_i) = 0 pour $t=1,2, \dots, T$ et $j=1,2, \dots, k$ C'est-à-dire que a_i n'est corrélé avec aucunes des variables explicatives dans toutes les périodes.

De plus, nous supposons qu' a_i et les erreurs spécifiques dans toutes les périodes ne sont pas corrélées.

Alors nous pouvons écrire :

$$Corr(v_{it}, v_{is}) = \frac{\sigma_a^2}{\sigma_a^2 + \sigma_u^2} \neq 0$$

Avec $\sigma_a^2 = \text{Var}(a_i)$ et $\sigma_u^2 = \text{Var}(u_{it})$.

Afin d'éliminer la corrélation en série, considérons premièrement que :

$$\lambda = 1 - \left[\frac{\sigma_u^2}{\sigma_u^2 + T\sigma_a^2} \right]^{1/2}$$

Et : $\lambda \bar{y}_i = \beta_0 \lambda + \beta_1 (\lambda \bar{x}_{i1}) + \beta_2 (\lambda \bar{x}_{i2}) + \dots + \beta_k (\lambda \bar{x}_{ik}) + (\lambda \bar{v}_i) \dots (2)$

En soustrayant (2) de (1) on a :

$$(y_{it} - \lambda \bar{y}_i) = \beta_0 (1 - \lambda) + \beta_1 (x_{it1} - \lambda \bar{x}_{i1}) + \beta_2 (x_{it2} - \lambda \bar{x}_{i2}) + \dots + \beta_k (x_{itk} - \lambda \bar{x}_{ik}) + (v_{it} - \lambda \bar{v}_i) \dots (3)$$

Ainsi, comme on peut le constater, le terme d'erreur composé n'a aucune corrélation en série. Donc, si nous appliquons la méthode des MCO à l'équation (3), nous obtenons l'erreur standard correcte. Néanmoins, λ est un paramètre inconnu qui doit être évalué selon la procédure suivante :

Il faut avant tout estimer l'équation (1) en utilisant l'estimateur MCO, ensuite faire la même chose avec σ_a^2 , σ_u^2 , σ_v^2 ce qui nous donne :

$$\hat{\sigma}_a^2 = [NT(T-1)/2 - (k+1)]^{-1} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \sum_{s=t+1}^T \hat{v}_{it} \hat{v}_{is}$$

$$\hat{\sigma}_v^2 = [NT - (k+1)]^{-1} \sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \hat{v}_{it}^2$$

Après qu'on a $\hat{\sigma}_a^2$, $\hat{\sigma}_u^2$, $\hat{\sigma}_v^2$, on estime λ comme suit:

$$\hat{\lambda} = 1 - \left[\frac{\hat{\sigma}_u^2}{\hat{\sigma}_u^2 + T\hat{\sigma}_a^2} \right]^{1/2}$$

Finalement, on remplace λ par $\hat{\lambda}$ dans l'équation (3) et on procède à une estimation avec les moindres carrés ordinaires. Cette procédure est appelée estimation avec des effets aléatoires.

Le modèle à effets aléatoires, à l'inverse du modèle à effets fixes, ne contrôle pas les variables individuelles inobservées et invariantes dans le temps car l'effet individuel est supposé non corrélé avec les variables explicatives. C'est pourquoi les effets des variables explicatives invariantes dans le temps peuvent être estimés avec l'effet aléatoire¹.

Le modèle à effets aléatoires est une alternative au modèle à effets fixes. Ce modèle est fondé sur la même équation qui est utilisée dans le modèle à effets fixes. Il suppose qu'il existe un groupe d'effets éventuels avec une répartition précise autour d'un effet global moyen, et qu'il produit une matrice de variance-covariance robuste². La différence apparente entre les deux modèles est que la méthode à effets aléatoires peut inclure des régresseurs invariants dans le temps.

Néanmoins, leur efficacité repose sur une hypothèse cruciale à savoir que, pour que les estimateurs d'effet aléatoires soient non biaisés, il ne doit pas y avoir de corrélation entre les effets aléatoires et les variables explicatives.

3.3. Les tests de validité

3.3.1. Le test d'hétéroscédasticité

On parle d'hétéroscédasticité lorsque les variances des variables examinées sont différentes, c'est-à-dire que la variance n'est plus constante³. Lorsqu'il ya hétéroscédasticité, la variance de l'erreur est liée aux valeurs de la variable explicative responsable de l'hétéroscédasticité.

Puisque l'hétéroscédasticité invalide les résultats des tests (particulièrement les tests t et F) et fait en sorte que les MCO ne sont plus BLUE, il apparaît utile de pouvoir tester sa présence en procédant à un test formel⁴.

Il existe plusieurs tests pour détecter l'hétéroscédasticité des erreurs¹: test de Goldfeld-Quandt, test de White, test de Brusch-Pagan et le test de Park-Glejser. Dans notre cas on utilise celui de Brusch-Pagan.

¹ Bourbonnais R. (2000), op.cit.

² *Ibid.*

³ Dans le cas où $\text{Var}(u_i) = \sigma^2$, on parle d'homoscédasticité.

⁴ Léger P.T. (2013), Introduction à l'économétrie : Spécifications, formes fonctionnelles, hétéroscédasticité et variables instrumentales IEA, HEC Montréal.

Pour cela deux hypothèses sont formulées :

$$\left\{ \begin{array}{l} H_0 : \sigma^2 = 0 \text{ (homoscédasticité)} \\ H_1 : \sigma^2 \neq 0 \text{ (hétéroscédasticité)} \end{array} \right.$$

Sous l'hypothèse nulle d'absence d'effets spécifiques individuels :

$$LM = \frac{NT}{2(T-1)} \left[\frac{\sum_{i=1}^N \left[\sum_{t=1}^T \varepsilon_{it}^2 \right]^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^T \varepsilon_{it}^2} - 1 \right] \mapsto \chi^2$$

La statistique suit la loi de chi-deux avec K degré de liberté qui représente le nombre des variables explicatives utilisées dans le modèle. Par conséquent, si la p-value associée au test d'hétéroscédasticité se trouve généralement en dessous du seuil de 0,05, on pourra dire les données s'écartent significativement de l'homoscédasticité, donc on rejette l'hypothèse nulle.

3.3.2. Le test d'endogénéité

Les causes de l'endogénéité peuvent être multiples; elle peut résulter soit, d'une variable omise du modèle estimé, ou de causalité renversée entre la variable explicative et la variable dépendante, ou bien d'un problème de « sélection » des données, en d'autre terme les observation collectées ne constitue pas un échantillon aléatoire de la population².

Généralement, l'endogénéité est traitée à l'aide de variables instrumentales (VI). Intuitivement, les variables instrumentales sont des variables corrélées avec la variable endogène mais exogènes à la variable dépendante³. Autrement dit, une variable est considérée

¹ Léger P.T. (2013), Op.cit.

² Crépon B. (2005), Econométrie Linéaire. CREST.
<http://www.crest.fr/ckfinder/userfiles/files/Pageperso/crepon/poly20052006.pdf>

³ Tschopp J. (2011), Rappel intuitif des notions d'économétrie, HEC.
<https://hec.unil.ch/docs/files/40/285/rappeleconometrieintuitive.pdf>

comme étant un instrument valable si cette variable affecte la variable expliquée uniquement via la variable endogène. Formellement, cela signifie que $E[zy] = 0$, où z dénote l'instrument¹.

On sait que les estimateurs MCO et DMC sont sans biais et convergents lorsque les variables explicatives sont toutes exogènes. Seulement l'estimateur MCO est plus efficace et donc préférable². Afin de déterminer si les DMC sont nécessaires, on dispose d'un test d'endogénéité³ qui suppose que la différence entre les estimateurs des MCO et des DMC doit être faible si la variable explicative est exogène. Si cette différence est grande on conclut que la variable explicative suspectée est endogène.

3.3.3. Le test d'auto-corrélation

Le test de Durbin et Watson (1950) permet de détecter une auto-corrélation des erreurs d'ordre un. Il repose sur l'estimation d'un modèle autorégressif de premier ordre pour les résidus estimés⁴ : $\hat{\epsilon}_t = \rho \cdot \hat{\epsilon}_{t-1} + v_t$

Où $\hat{\epsilon}_t$ est le résidu de l'estimation du modèle par la méthode des MCO

L'hypothèse nulle du test est l'hypothèse d'absence d'auto-corrélation des erreurs, soit :

$$H_0 : \rho = 0$$

Par définition, la statistique de Durbin et Watson est donnée par :

$$DW = \frac{\sum_{t=2}^n (\hat{\epsilon}_t - \hat{\epsilon}_{t-1})^2}{\sum_{t=1}^n \hat{\epsilon}_t^2}$$

La statistique DW est comprise entre zéro et quatre⁵. L'hypothèse nulle d'absence d'auto-corrélation des erreurs est acceptée lorsque la valeur de cette statistique est proche de deux. L'interprétation du test de Durbin et Watson est alors la suivante :

1. Si la valeur calculée de la statistique DW est inférieure à la valeur tabulée d_1 alors il existe une auto-corrélation positive (ou $\rho > 0$).

¹ *Ibid.*

² Maurel C. (2012), Cours d'Econométrie 1 Chapitre 3 : Variable explicative endogène : La méthode des Variables Instrumentales. Université de Toulouse 1.
<https://cmaurel.files.wordpress.com/2013/05/master-foad-chap-3-var-instr.pdf>.

³ *Ibid.*

⁴ Cadoret I. (2004), op.cit.

⁵ Cadoret I. (2004), op.cit..

2. Si la valeur calculée de la statistique DW est comprise entre d_2 et $4-d_2$, il n'est pas possible de rejeter l'hypothèse nulle d'absence d'auto-corrélation des résidus (ou $p=0$). Cet intervalle est autrement dit l'intervalle pour lequel il n'existe pas d'auto-corrélation des erreurs.
3. Si la valeur calculée de la statistique DW est supérieure à la valeur tabulée $4-d_1$ alors il existe une auto-corrélation négative (ou $p<0$).

Les autres situations correspondent à des zones d'indétermination.

4. DEMARCHE DE LA RECHERCHE

4.1.Revue des principales contributions

Il y a plusieurs études qui se sont intéressées à l'impact du commerce dans un cadre d'intégration régionale. En effet, l'étude de Breuss et Egger (1999) sur l'impact de la construction de NAFTA a laissé apparaître des résultats satisfaisants quant à l'augmentation des flux commerciaux entre pays membres.

Hassan (2001), Micco et al.(2003) et Walsh (2006) ont utilisé le modèle de gravité pour examiner l'impact de l'UE et l'AELE sur le commerce bilatéral. Tous deux concluent que les accords préférentiels ont favorisé les flux commerciaux entre pays membres et les non membres. Cependant, ces accords peuvent créer une situation de détournement de trafic dans cette même région (Kien et Hashimoto, 2005 ; Westerlund et Wilhelmsson, 2006).

En 2004, Musila étudie l'impact du COMESA sur les exportations kényanes. Les résultats auxquels il aboutit laissent apparaître une amélioration des exportations du Kenya ce qui permettra l'achèvement de leur objectifs de développement. Dans le même ordre d'idée aucune situation de détournement de trafic n'est observée, bien au contraire, il y a eu une création de commerce.

Plusieurs travaux concernant d'autres régions dans le monde ont aboutit à des résultats à peu près similaires. Ainsi, ceux qui portaient sur l'impact de l'ASEAN et de l'AFTA sur les échanges dégageaient des résultats plutôt positifs quant à l'augmentation du commerce bilatéral (Lee et Park, 2005 ; Rahman, 2005 ; Pusterla, 2007).

Néanmoins, Gosh et Yamarik ¹ et Silverstovs et Schumacher ² remarquent que l'impact de l'ALENA sur le commerce était négatif dans la mesure où ils ont enregistré une baisse des flux commerciaux entre les pays membres.

Brenton et al., ³ a mené une étude sur l'impact des politiques commerciales des pays maghrébins, en insistant sur l'aspect régional de ces dernières, sur la croissance et l'emploi. Ainsi, il est arrivé à une conclusion selon laquelle une accentuation de la coopération avec des partenaires de la région et de ceux de l'Union Européenne permettra au Maghreb de réaliser des gains significatifs sans pour autant négliger l'aspect multilatéral de la question.

Dans notre cadre d'analyse, plusieurs études ont concerné la région du Nord Afrique, le MENA et le Maghreb. En effet, Al-Atrash et Youssef ⁴, publie dans un document du FMI une étude sur le commerce bilatéral de 18 pays du MENA et de 43 autres en utilisant la méthode d'estimation Tobit avec des données agrégées d'une période de 3 ans (1995-1997) Ils concluent que le flux du commerce observé est en dessous de celui estimé. Miniesy et al.(2004) consolident cette conclusion. Achy en 2007, applique le modèle de gravité augmenté de plusieurs variables culturelles et institutionnelles et aboutit à la même conclusion.

Une autre étude menée par Millogo et Oulmane (2012), afin d'estimer le potentiel du commerce entre les pays du Maghreb a été réalisée sur un échantillon de 191 sur une période de 25 ans allant de 1982 à 2006. Les résultats obtenus montrent qu'il existe un potentiel de commerce entre les pays de l'UMA notamment entre l'Algérie et le Maroc tandis que les autres pays semblent atteints leurs potentiels.

Cependant, un autre travail de la Banque Mondiale (2006) portant sur l'impact de l'UMA sur le commerce des biens entre les pays du Maghreb et qui utilise des données de panel sur un échantillon de 170 pays sur une période s'étalant de 1980-2004, ne prévoit pas d'impact positif sur les membre de la région.

¹ Ghosh S., Yamarik S., (2004), "Does trade creation measure up? A reexamination of the effects of regional trading arrangements, *Economics Letters*, vol. 82(2), pp. 213-219.

² Schumacher D., Siliverstovs B., (2006), Home-Market and Factor-Endowment Effects in a Gravity Approach, *Review of World Economics*, vol. 142(2), pp.330-353.

³ Brenton P., Baroncelli E., Malouche M., (2006), Trade and Investment Integration of the Maghreb, middle east and North Africa Working paper series N44, The word Bank.

⁴ Al-Atrash H., Yousef T. (2000), "Intra-Arab Trade: Is It Too Little?", IMF Working paper, International Monetary Fund.

4.2. Construction du modèle

S'appuyant sur le modèle de Tinbergen (1962), on écrit le modèle de base sous la forme de l'équation suivante :

$$\ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{it} + \alpha_2 \ln Y_{jt} + \alpha_3 \ln D_{ijt} \quad (1)$$

α_0 : constante;

α_1 , α_2 et α_3 : les coefficients associés aux variables explicatives ;

i et j représentent respectivement les pays exportateur et importateur ;

$\ln X_{ijt}$: Le logarithme du volume des exportations du pays i vers le pays j ;

$\ln Y_{it}$: Le logarithme du Produit Intérieur Brut (PIB) du pays i ;

$\ln Y_{jt}$: Le logarithme du Produit Intérieur Brut (PIB) du pays j ;

$\ln D_{ij}$: Le logarithme de la distance pondérée entre les pays i et j .

En plus des variables citées plus haut, l'équation (1) a été augmenté de variables muettes qu'on appelle également les « dummies » testées empiriquement telles que la frontière commune, la langue, l'accès à la mer, le lien colonial et l'intégration régionale pour capter l'influence de ces facteurs sur les flux de commerce observés.

Cette nouvelle spécification nous donne l'équation (2).

$$\ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{it} + \alpha_2 \ln Y_{jt} + \alpha_3 \ln Dis_{ij} + \alpha_4 Contig_{ij} + \alpha_5 SFM_{ij} + \alpha_6 Colony_{ij} + v_t + u_{ij} + \varepsilon_{ijt} \quad (2)$$

Avec :

v_t : Les effets temporels

u_{ij} : Les effets individuels

ε_{ijt} : Les résidus

Et les variables muettes suivantes :

Contig_{ij} : La variable binaire pour l'effet d'une frontière commune prend la valeur 1 si i et j ont une frontière commune et 0 autrement.

SFM_{ij} : Cette variable binaire est égale à 2 si les deux n'ont pas de façade maritime, elle prend la valeur 1 si l'un n'en a pas et 0 si tous les deux en ont.

Colony_{ij}: Variable binaire de lien colonial est égale à 1 si i et j ont des liens coloniaux et 0 sinon.

Pour prendre en considération la spécificité de la région on a augmenté le modèle avec une nouvelle variable qui identifie les flux des échanges entre les pays membres de l'UMA. La variable *UMA* prend la valeur 1 si *i* et *j* appartiennent à l'UMA et 0 autrement.

Petrole est une variable muette qui tient en compte si le pays *i* est un exportateur de pétrole. Elle prend la valeur 1 si le pays en est un et 0 dans le cas contraire.

Cela nous donne l'équation (3):

$$\ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{it} + \alpha_2 \ln Y_{jt} + \alpha_3 \ln Dis_{ij} + \alpha_4 Contig_{ij} + \alpha_5 SFM_{ij} + \alpha_6 Colony_{ij} + \alpha_7 UMA + \alpha_8 Petrole + v_t + u_{ij} + \varepsilon_{ijt} \quad (3)$$

4.3. Choix des variables et échantillonnage

4.3.1. Choix des variables

Les exportations avec chacun des pays de l'échantillon, représentent la variable expliquée qui sont exprimés en dollars courants. Il faut mentionner que nous utilisons les dollars courants parce que comme le montre les dernières études spécialisées (Baldwin et Taglioni, 2006)¹ l'utilisation des dollars constants, par la déflation des valeurs des échanges commerciaux en appelant à un indice de prix (indice de prix des États-Unis), peut introduire des biais importants dans les résultats obtenus.

En fait, Baldwin et Taglioni (2006) mentionnent que cette approche représente une des principales erreurs qui est faite dans les analyses économétriques de la sorte (les modèles de gravité). À cause du fait que seulement un nombre réduit des pays dispose de bons indices de prix, les économistes utilisent souvent l'indice de prix des États-Unis pour arriver à l'utilisation de prix constants.

En ce qui concerne la variable de base du modèle de gravité qui peut mieux exprimer le poids et la taille du pays, du point de vue de l'orientation des flux commerciaux. Dans ce cadre, il existe plusieurs opinions : on peut utiliser soit la population, soit le revenu sous la forme de PIB ou PIB/habitant, ou les deux. La population d'un pays est reliée à sa taille, ce qui peut influencer, d'une manière limitée, le volume de la demande globale. D'un autre côté, le PIB/habitant indique le niveau de développement d'un pays, son niveau de richesse. En

¹ Baldwin R, Taglioni D., (2006); "Gravity for dummies and dummies for gravity equations", *NBER Working Paper*, pp.12516.

d'autres termes, plus un pays est développé, plus il va consommer, y compris des biens importés.

Néanmoins, même si le niveau de PIB/habitant est important, il ne peut pas vraiment refléter la taille réelle d'une économie. En effet, il existe des pays où PIB/habitant est élevé, mais ils ne montrent pas un potentiel de commerce important. Pour cette raison, il est préférable de retenir le PIB d'un pays comme la variable vraiment significative dans notre modèle, comme une variable « proxy » pour le poids d'un pays dans le commerce international.

La distance est utilisée comme une variable proxy pour estimer les coûts de transport. Il y a beaucoup des situations où une distance trop grande entre certains pays peut rendre l'échange de certains biens non rentable (Krugman et Obstfeld, 2003)¹. Goldberg et Verboven (2005)² soutiennent que, généralement, il y a trois types des coûts associés au déroulement des affaires à l'étranger : le coût du transport physique, le coût lié au temps et le coût associé à l'environnement culturel.

En plus des effets de la distance relative, la prise en compte des effets d'enclavement réside dans l'optique d'augmenter l'analyse de l'impact des infrastructures nationales et internationales sur le commerce de l'UMA. Dans ce cas, Il ne faut pas négliger les effets frontières car, selon McCallum (1995)³, les frontières comptent dans les échanges. En effet, la proximité géographique des pays partenaires favoriserait le commerce bilatéral, puisque la distance séparant les deux partenaires est moindre.

Pour mieux capter l'influence temporelle, nous considérons important que notre modèle soit testé sur un période qui vise le long terme. En même temps, la série temporelle doit couvrir une période assez longue pour éviter d'obtenir des erreurs de prévision importantes (Baldwin et Taglioni, 2006).

¹ Krugman P-R.et Obstfeld M. (2003), *International Economics Theory and Policy*, 6th Edition, Pearson Education.

² Goldberg P.et Verboven F. (2005), *Market Integration and the Convergence to the Law of one Price: Evidence from the European Car Market*. *Journal of International Economics*, Vol.8, N°2, pp.83-88.

³ McCallum J., (1995), *National Borders Matter: Canada-U.S. Regional Trade Patterns*, *The American Economic Review*, Vol. 85, N°. 3, pp. 615-623.

4.3.2. Echantillon et sources des données

Notre étude porte sur un échantillon de 27 pays sur la base de données disponibles pour une période allant de 1995 à 2010. Ces pays sont répartis sur les cinq continents et représentent, selon nos calcul à partir des données du commerce international fournies par le FMI, plus de 85% du commerce mondial à savoir l'Algérie, l'Allemagne, l'Arabie Saoudite, l'Argentine, le Bahreïn, la Belgique, le Brésil, la Chine, l'Egypte, les Emirats Arabes Unis, l'Espagne, les Etats Unis d'Amérique, la France, la Grande- Bretagne, l'Iran, l'Iran, l'Italie, la Jordanie, le Kuweit, la Libye, le Maroc, la Mauritanie, le Mexique, la Russie, la Syrie, la Tunisie et la Turquie.

Les données collectées proviennent essentiellement de la base de données « *IMF Direction of Trade Statistics (2011)* », du fichier de données actualisées sur les liens historiques et coloniaux « *Col-regfile* » et de la base de données « *Distance* » pour les données géographiques du CEPII¹.

Dans cette étude, il ne sera question de prendre que les observations qui ne présentent pas des données manquantes et ce dans un souci de rendre le modèle plus solide et les résultats escomptés plus significatifs.

L'une des plus grandes difficultés du modèle de gravité reste le calcul des coûts des échanges. Pour y remédier, la littérature propose la distance pondérée² entre les deux principales villes.

La variable dummy *UMA* capte l'effet de l'appartenance à la zone UMA dans les échanges intra UMA. Vu la spécificité de la région du Maghreb de part ses richesses en hydrocarbures, il nous a semblé judicieux d'ajouter une autre variable *Petrole* qui prend en considération si le pays est exportateur ou non de pétrole. Cette variable est construite à partir de la base de données *AIE database*.

¹ Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales

² C'est la distance entre les deux principales villes des pays partenaires pondérée par le poids respectif de chaque ville dans la population totale de chaque pays.

4.4. Estimation du potentiel de l'intégration dans l'UMA

4.4.1. Les signes des paramètres

Les signes attendus des variables démontrent leurs effets sur les flux commerciaux tandis que leurs coefficients nous permettent d'appréhender les proportions dans lesquelles elles affectent les variations de ces flux. La présence des logarithmes naturels dans ces équations linéaires offre la possibilité d'interpréter ces coefficients comme étant des élasticités.

Suivant les prédictions théoriques, les signes attendus des principales variables du modèle gravitationnel sont les suivants. En ce qui concerne le PIB des pays partenaires est un indicateur qui révèle la taille potentielle du marché, donc le coefficient qui lui est associé devrait être positivement corrélé au volume des échanges bilatéraux. Autrement dit plus les économies sont développées et plus elles auront tendance à commercer, α_1 et α_2 devraient être donc de signe positif.

La distance pondérée qui donne une approximation des coûts de commerce affecte négativement les échanges puisqu'elle joue le rôle d'une variable de résistance. Les pays très éloignés géographiquement devront supporter des coûts plus élevés.

L'absence de façade maritime a une influence négative sur les échanges car les pays ne disposant pas d'une frontière maritime cela va augmenter considérablement les coûts de transactions. En effet, selon les statistiques de la CNUCED (2009) 80% du commerce de marchandises dans le monde se fait par voie maritime.

La contiguïté ou la proximité géographique influence positivement le volume des échanges commerciaux. Ainsi, on anticipe alors un signe positif pour α_4 . Le partage d'une même langue officielle permet également de réduire fortement les obstacles aux échanges se refléter d'une manière positive sur cette dite variable.

Plusieurs travaux (Eichengreen et Douglas A. Irwin, 1998 ; Achy, 2007 ; CEA, 2011) insistent sur l'importance des facteurs historiques dans la détermination des flux commerciaux. De ce fait, on a introduit cette dimension dans le modèle par la variable colony de caractériser le passé colonial des pays partenaires. Théoriquement, l'existence d'un passé colonial commun aux pays partenaires tend à faciliter les échanges et avoir par conséquent agir positivement sur le volume de leur commerce bilatéral.

4.4.2. Méthode d'estimation

L'utilisation de la méthode de panel permet de mener à la fois des estimations en coupe et en série et ce à partir des mêmes données et répond donc aux préoccupations des économistes. L'exigence de validité d'un modèle dans les dimensions individuelle et temporelle et la recherche d'une conciliation des résultats obtenus dans ces deux dimensions sont généralement à la source d'une amélioration de la spécification estimée ou d'un approfondissement de la compréhension du phénomène étudié¹.

Pour mener à bien cette étude, et par une volonté de présenter un travail solide avec des résultats probants, on procède de la manière suivante :

Premièrement, il a été question d'estimer les deux équations présentées plus haut (1) et (2) par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). Dans un premier temps on effectue l'estimation sans prendre en considération la dimension temporelle. Cette première approche qui est théoriquement sans biais, nous permet de vérifier la conformité des signes des coefficients au regard de ce qui a été formulé précédemment.

L'estimateur MCO est le plus élémentaire puisqu'il résulte de l'application de la méthode des moindres carrés ordinaires aux données brutes, c'est-à-dire aux données individuelles-temporelles non transformées y_{it} (il repose sur l'utilisation de la variabilité totale des observations, sans pondération spécifique de ses composantes inter et intra-individuelles).

Par la suite, il sera question d'estimer le modèle à l'aide des effets fixes qu'on trouve généralement en économétrie sous le nom de « within ». Ce dernier fixe les effets individuels et effectue alors une régression sur les moyennes individuelles de sorte à obtenir une plus grande précision dans l'estimation. Cet estimateur ne permet pas toutefois d'estimer les variables invariantes dans le temps.

Ainsi, les effets individuels sont éliminés, ce qui va nous permettre d'utiliser l'estimateur de MCO sur les nouvelles variables. Nous faisons donc la régression avec l'estimateur des effets aléatoires encore appelé « between » qui utilise les moindres carrés généralisés (MCG) pour palier à cette insuffisance de la méthode des effets fixes.

Le modèle à effets aléatoires, à l'inverse du modèle à effets fixes, ne contrôle pas les variables individuelles inobservées et invariantes dans le temps car l'effet individuel est supposé non corrélé avec les variables explicatives.

¹ Sevestre A. (2002), op.Cit.

C'est pourquoi les effets des variables explicatives invariantes dans le temps peuvent être estimés avec l'effet aléatoire.

Le modèle à effets aléatoires est une alternative au modèle à effets fixes. Ce modèle est fondé sur la même équation qui est utilisée dans le modèle à effets fixes.

Il suppose qu'il existe un groupe d'effets éventuels avec une répartition précise autour d'un effet global moyen, et qu'il produit une matrice de variance-covariance robuste. La différence apparente entre les deux modèles est que la méthode à effets aléatoires peut inclure des régresseurs invariants dans le temps.

Malheureusement, leur efficacité repose sur une hypothèse cruciale à savoir que, pour que les estimateurs d'effet aléatoires soient non biaisés, il ne doit pas y avoir de corrélation entre les effets aléatoires et les variables explicatives.

Ainsi, nous procédons aux différents tests statistiques tels que celui de Hausman pour vérifier la pertinence du choix entre le modèle à effets fixes et le modèle à effets aléatoires, et enfin le modèle Hausman- Taylor pour détecter une éventuelle endogénéité. Il est également question de vérifier la présence ou non d'hétéroscédasticité afin d'éliminer toute présence d'effets individuels.

5. RESULTATS DE L'ESTIMATION

Avant de présenter les résultats de ce travail, il sera question de prime abord de vérifier la conformité des signes des coefficients obtenus avec ce qui a été présenté dans la théorie. Dans un second temps, nous effectuerons les estimations nécessaires dans un but de mieux répondre à notre problématique.

5.1. Validité du modèle

5.1.1. Vérification des signes

Afin de vérifier l'adéquation des signes anticipés avec ceux observés on a procédé à une première régression sur l'équation (1) en coupe instantanée faite sur les données empilées, on a abouti à des résultats satisfaisants dans la mesure où ces derniers sont en concordance avec les signes attendus et qu'ils sont significatifs.

En effet, à partir du tableau ci-dessous, on trouve que le PIB a un effet positif et proportionnel sur l'accroissement du volume d'échange. Une hausse de 1% du PIB du pays exportateur (i) entraîne *ceteris paribus* une hausse des exportations de 0,94%, et une hausse de 1% de celui du pays importateur (j) entraîne une hausse des exportations de 0,74%.

La distance est utilisée ici comme proxy pour tenir compte de l'effet des coûts de transport et autres coûts de transaction sur le commerce bilatéral. Le coefficient associé à cette variable est négatif et statistiquement significatif. Il indique que la distance exerce un effet négatif considérable sur le flux d'exportation. Ainsi une hausse de la distance de 1% entraîne toutes choses égales par ailleurs une baisse des exportations plus que proportionnelle de 1,08%.

Tableau 4.1: Estimation de l'équation (1) par la méthode MCO

InX	Coef.	Std. Err.	T	P> t	[95% Conf. interval]	
InY _i	.9498004	.0072312	131.35	0.000	.9356258	.9639749
InY _j	.7412564	.0072615	102.08	0.000	.7270224	.7554903
Indis	-1.08299	.0176071	-61.51	0.000	-1.117503	-1.048477
_cons	-6.345515	.1685239	-37.65	0.000	-6.675853	-6.015177
Number of obs = 10748			R-squared = 0.7194			
F(3, 10744) = 9182.53			Adj R-squared = 0.7193			
Prob > F = 0.0000			Root MSE = 1.5293			

L'estimation de l'équation (2) avec la méthode des moindres carrés ordinaires nous donne des résultats presque similaires. Les signes des autres variables incluses sont conformes à ceux anticipés. L'enclavement (sfm), affecte négativement les exportations des pays dans la mesure où il affiche un coefficient négatif égal à -0,30. Ce qui signifie que toute chose égale par ailleurs, le commerce bilatéral est en moyenne 74% plus faible quand il se passe entre pays des partenaires n'ayant pas de façade maritime.

Les estimations révèlent que le poids de l'histoire joue un rôle significatif dans le développement des flux d'exportation et la détermination de la direction de ces flux. En effet, toute chose étant égale par ailleurs, les pays qui ont eu un même colonisateur échangent en moyenne 1,6 fois plus par rapport aux autres pays. La contiguïté quand à elle affiche un coefficient positif mais qui n'est pas significatif (cf. Tableau 4.2).

Tableau 4.2: Estimation de l'équation (2) par la méthode MCO

lnX	Coef.	Std. Err.	T	P> t 	[95% Conf. interval]	
lnY_i	.9525472	.0073454	129.68	0.000	.9381488	.9669455
lnY_j	.7440899	.0073697	100.97	0.000	.729644	.7585358
Indis	-1.056681	.0194371	-54.36	0.000	-1.094782	-1.018581
Contig	.0646599	.0625836	1.03	0.302	-.0580155	.1873353
Sfm	-.3064394	.0576086	-5.32	0.000	-.4193629	-.1935159
Colony	.4722153	.0612844	7.71	0.000	.3520865	.5923441
_cons	-6.687904	.1851792	-36.12	0.000	-7.05089	-6.324919
Number of obs = 10748			R-squared = 0.7217			
F(3, 10741) = 4641.90			Adj R-squared = 0.7215			
Prob > F = 0.0000			Root MSE = 1.5233			

L'estimation de l'équation (3) par la même méthode précédente donne un signe positif pour la variable *UMA* avec un coefficient de 0,47. Ceci signifie que toute chose égale par ailleurs, le commerce bilatéral est 1,6 fois plus élevé quand il se passe entre pays de l'UMA. L'appartenance à cette zone affecte positivement les flux d'exportations.

Le même résultat est obtenu quant à la variable *Petrole* avec un signe négatif et un coefficient de -0,88. Les pays exportateurs de pétrole ont tendance à moins exporter que les pays non exportateurs (cf. Tableau 4.3). Les coefficients des autres variables ne diffèrent pas des estimations de la première et la seconde équation.

Tableau 4.3: Estimation de l'équation (3) par la méthode MCO

InX	Coef.	Std. Err.	T	P> t	[95% Conf. interval]	
InY _i	.9249937	.0073161	126.43	0.000	.9106527	.9393346
InY _j	.7456106	.0072364	103.04	0.000	.7314259	.7597953
Indis	-1.040189	.0187278	-55.54	0.000	-1.076899	-1.003479
Contig	.1171433	.0626602	1.87	0.062	-.0056823	.2399689
Sfm	-.1409903	.0565152	-2.49	0.013	-.2517706	-.03021
Colony	.3663969	.0592045	6.19	0.000	.2503451	.4824487
petrole_o	-.889932	.0313551	-28.38	0.000	-.9513939	-.8284701
Uma	.4729135	.0916489	-5.16	0.000	.2932647	.6525623
_cons	-6.228297	.1840673	-33.84	0.000	-6.589103	-5.86
Number of obs = 10748			R-squared = 0.7419			
F(10, 10737) = 3859.46			Adj R-squared = 0.7417			
Prob > F = 0.0000			Root MSE = 1.467			

Avec un coefficient de détermination $R^2=0,74$ les variations des exportations sont expliquées à 74% par les variables explicatives du modèle et le signe des coefficients sont tous conformes à la théorie et sont en général statistiquement significatifs. Ces résultats nous permettent de poursuivre la régression en introduisant la dimension temporelle avec en utilisant en premier lieu l'estimateur des effets fixes (*fixed effects*). En second lieu nous procédons à une estimation par le modèle à effets aléatoires (random effects). Enfin, il sera question de choisir entre ces deux estimateurs.

5.1.2. Choix du modèle d'estimation

Afin de capter les effets individuels, on utilise l'estimateur «within». Cet estimateur mesure la variation de chaque observation par rapport à la moyenne de l'individu auquel appartient cette observation. L'estimateur « within » des effets fixes calcule la matrice de

variance-covariance en fixant les erreurs de l'équation (2). Ainsi les effets individuels et temporels sont supposés constants et retenus dans la constante α_0 .

Tableau 4.4: Régression avec les effets fixes

InX	Coef.	Std. Err.	T	P> t	[95% Conf. interval]	
InY _i	.3138604	.0227792	13.78	0.000	.2692086	.3585121
InY _j	.6599133	.0221731	29.76	0.000	.6164496	.7033771
_cons	6.560561	-.1999234	-32.82	0.000	-6.952451	-6.168671
Number of obs = 10748 Number of groups = 702 F(6,10044) = 1812.35 Prob > F = 0.0000			R-sq: within = 0.2652 between = 0.5158 overall = 0.4930 Rho .87552755 (fraction of variance due to u _i)			

Cet estimateur nous donne des coefficients significatifs dans l'ensemble au seuil de 5%, et des signes attendus comme le montre le tableau présenté ci-dessus. Toutefois les coefficients associés aux PIB de i et j baissent considérablement notamment pour le pays d'origine i. Ils sont passés passant respectivement de 0,952 à 0,313 et de 0,744 à 0,659, avec $R^2_{\text{within}} = 0,2652$; d'où le faible pouvoir explicatif du modèle par cet estimateur. Il est à noter que l'un des inconvénients de cet estimateur est qu'il ne prend pas en considération les variables invariantes dans le temps d'où la non prise en compte des autres variables de l'équation.

Les estimations réalisées affichent un signe négatif du coefficient de la variable relative à l'appartenance à la zone UMA contrairement à ce qui a été constaté avec la méthode des MCO. En effet; avec cette méthode les pays appartenant à cette région tendent à commercer

De ce fait, nous allons utiliser l'estimateur des effets aléatoires « between » puis nous allons faire le choix entre ces deux estimateurs. L'estimateur « between » avec l'utilisation des moindres carrés généralisés nous offre de meilleurs résultats qui vont dans la même

tendance que ceux obtenus avec la méthode des moindres carrés ordinaires, avec $R^2_{\text{between}}=0,749$. Les autres coefficients sont tous significatifs à un seuil de 5% et conformes aux signes anticipés (Cf. tableau 4.5).

Tableau 4.5: Régression avec les effets aléatoires

InX	Coef.	Std. Err.	T	P> t	[95% Conf. interval]	
InY _i	.5412513	.0155222	34.87	0.000	.5108283	.5716742
InY _j	.5595775	.0151906	36.84	0.000	.5298044	.5893505
Indis	-.7818465	.0575012	-13.60	0.000	-.8945468	-.6691462
Contig	.511466	.2087162	2.45	0.014	.1023897	.9205423
Sfm	-.6135509	.1849254	-3.32	0.001	-.975998	-.2511038
Colony	.5592996	.1330092	4.20	0.000	.2986064	.8199929
petrole_o	-1.224551	.1050532	-11.66	0.000	-1.430451	-1.01865
Uma	-.7123621	.2878885	-2.47	0.013	-1.276613	-.1481111
_cons	-1.306473	.508923	-2.57	0.010	-2.303944	-.3090025
Number of obs = 10748 Number of groups = 702 F(6,10040) = 611.20 Prob > F = 0.0000			R-sq: within = 0.2630 between = 0.7499 overall = 0.7072 rho .73035186 fraction of variance due to u _i)			

Les effets individuels peuvent être fixes ou aléatoires. A ce niveau, il est question de spécifier quel modèle adopter¹. Les modèles à effets fixes et à effets aléatoires permettent de

¹ Hausman J. A. (1978), Specification Tests in Econometrics. *Econometrica*, Vol. 46, N°6 pp. 1251-1271.

prendre en compte l'hétérogénéité des données. Néanmoins, les hypothèses sur la nature des effets spécifiques diffèrent d'un modèle à l'autre.

Bien que le test d'Hausman soit fréquemment utilisé pour permettre de décider du choix entre effets fixes et effets aléatoires, certains auteurs comme Chamberlain contestent son efficacité¹. En effet, dans son analyse sur données de panel, il trouve que même dans les cas où les variables exogènes étaient corrélées avec les effets individuels, les résultats obtenus avec effets fixes ont été semblables à ceux avec effets aléatoires. Dans ce cas le test de Hausman, même s'il permet de vérifier l'existence d'une corrélation, ne semble pas suffisant pour choisir entre les deux types d'estimation chose qui limite la portée du test.

En effet, selon Kpodar² et Freudenberg et al.³, la spécification avec effets fixes ne semble pas être appropriée pour évaluer les effets des accords régionaux ou internationaux et donc l'utilisation du modèle à effets aléatoire semble plus pertinente, ce qui est le cas pour notre travail. Le même cas de figure a été rencontré dans un travail de Millogo (2011)⁴. Il y a également lieu de noter que lorsque l'échantillon n'est pas assez grand et par conséquent pas complet, il est préférable selon Cadoret⁵, dans ce cas d'opter pour un modèle à effets aléatoires.

A cela, il est à ajouter que le pouvoir explicatif du modèle à effets aléatoires dans notre étude est plus fort que celui du modèle à effets fixes. Avec un $R^2_{\text{between}} = 0.7499$ pour le premier modèle et $R^2_{\text{within}} = 0.2652$ pour le second chose qui renforce notre choix du modèle à effets aléatoires.

On doit cependant vérifier s'il n'y a pas de corrélation entre les effets individuels et les variables explicatives.

5.1.3. Vérification de l'absence de corrélation

Pour s'assurer de l'absence de corrélation, on applique le test de Breusch-Pagan qui est généralement utilisé pour vérifier la présence de plus d'une source d'hétéroscédasticité. Pour cela deux hypothèses sont formulées :

¹ Diouf M. (2008), op. Cit.

² Kpodar K. (2007), manuel d'initiation à stata (version 8), centre d'études et de recherches sur le développement international.

³ Freudenberg M., Gaulier G. et Ual-Kesenci D. (1998), La régionalisation du commerce international: Une évaluation par les intensités relatives bilatérales. CEPII, Document de travail N° 98-05.

⁴ Millogo A (2011), op.Cit.

⁵ Cadoret I. (2004), op.Cit.

$$\left\{ \begin{array}{l} H_0 : \sigma^2 = 0 \text{ (homoscédasticité)} \\ H_1 : \sigma^2 \neq 0 \text{ (hétéroscédasticité)} \end{array} \right.$$

Sous l'hypothèse nulle d'absence d'effets spécifiques individuels :

$$LM = \frac{NT}{2(T-1)} \left[\frac{\sum_{i=1}^N \left[\sum_{t=1}^{T_i} \hat{\epsilon}_{it}^2 \right]^2}{\sum_{i=1}^N \sum_{t=1}^{T_i} \hat{\epsilon}_{it}^2} - 1 \right] \mapsto \chi^2$$

La statistique suit la loi de chi-deux avec K degré de liberté qui représente le nombre des variables explicatives utilisées dans le modèle. Par conséquent, si la p-value associée au test d'hétéroscédasticité se trouve généralement en dessous du seuil de 0,05, on pourra dire les données s'écartent significativement de l'homoscédasticité, donc on rejette l'hypothèse nulle.

Tableau 4.6: Test de Breusch et Pagan Lagrangian

	Var	sd = sqrt(Var)
lnX	8.334437	2.886942
E	.5776459	.7600302
u	1.564107	1.250643
Intrade[id,t] = Xb + u[id] + e[id,t] Test: Var(u) = 0 chibar2(01) = 32114.11 Prob > chibar2 = 0.0000		

Le tableau ci-dessus montre que le test de Breusch-Pagan nous révèle la présence d'effets individuels. En effet, le test de Chi2 = 32114.11 avec p-value=0,0000 donc inférieure à 0,05 ce qui nous ramène à rejeter l'hypothèse nulle et admettre qu'il existe un effet d'hétéroscédasticité. A cet effet, et afin de pouvoir terminer l'étude, il nous faut remédier à ce problème.

L'estimateur de Hausman-Taylor (1981) que nous allons utiliser permet de corriger une éventuelle corrélation entre les effets individuels et les variables explicatives tout en

testant la présence de variables explicatives endogènes. Pour se faire, nous fixons les variables Y_i et Y_j et D_{ij} parce qu'elles sont considérées comme étant susceptibles de générer des effets endogènes.

Le tableau qui suit nous fournit des résultats qui vont jusqu'à présent dans le même sens des résultats précédents. Il est également essentiel que les coefficients des variables sont tous très significatifs et des signes conformes à la théorie. Toutefois, ces coefficients ont considérablement changé de valeur notamment pour le produit intérieur brut du pays exportateur et la contiguïté.

Tableau 4.7: Estimation par le modèle Hausman-Taylor

InX	Coef.	Std. Err.	Z	P>z	[95% Conf. interval]	
InY _i	.3161465	.0227562	13.89	0.000	.2715451	.3607479
InY _j	.6605016	.0221629	29.80	0.000	.617063	.7039402
Indis	-.6404233	.1322425	-4.84	0.000	-.8996139	-.3812327
Contig	.8034065	.3185713	2.52	0.012	.1790182	1.427795
Sfm	-.7395764	.248041	-2.98	0.003	-1.225728	-.2534251
Colony	.51813	.1456575	3.56	0.000	.2326467	.8036134
petrole_o	-1.334539	.143671	-9.29	0.000	-1.616129	-1.052949
Uma	-.9367163	.3712669	-2.52	0.012	-1.664386	-.2090465
_cons	-.9367523	1.132706	-0.83	0.408	-3.156815	1.283311
Number of obs = 10748 Number of groups = 702 Wald chi2(8) = 3932.02 Prob > chi2 = 0.0000 rho .84168786 (fraction of variance due to u _i)						

Après avoir effectué un test de vérification d'une probable endogénéité des variables explicatives et la variable expliquée, les résultats du test d'endogénéité nous permettent de

rejeter l'hypothèse de la présence de variables endogènes. En effet, le test de Wu-Hausman affiche une valeur de F égale à 0,903081 ce qui nous ramène à une probabilité $\rho=0,3420$.

On teste par la suite l'hypothèse d'absence d'autocorrélation entre les variables explicatives et les erreurs ε_{ijt} . Pour ce faire, nous utilisons l'estimateur qui fait appel aux variables instrumentales. Les résultats montrent des coefficients dans l'ensemble significatifs au seuil de 5%. Nous en déduisons l'absence de corrélation entre les variables explicatives et les erreurs.

Il ya lieu de préciser que la validité des instruments utilisés est testée par la suite et les résultats auxquels on a abouti sont plutôt satisfaisants.

Le tableau ci-dessous résume les résultats enregistrés. Il est à noter que les coefficients relatifs aux variables Y_i et Y_j ont augmenté par rapport aux résultats obtenus avec la méthode de effets aléatoires ou encore ceux de l'estimateur Hausman-Taylor. Dans le même ordre d'idée, le signe de la variable UMA s'est vu changé en devenant positif ce qui implique que l'appartenance à cette zone affecte positivement les exportations. Dans ce cas de figure, faire partie de l'UMA augmente le commerce de 1.4 fois lorsqu'il se passe entre les pays de cette même région.

Tableau 4.8: Estimation avec les variables instrumentales (2 SLS)

InX	Coef.	Std. Err.	Z	P> z	[95% Conf. interval]	
InY _i	.8939055	.0319084	28.01	0.000	.8313662	.9564448
InY _j	.7433213	.0073048	101.76	0.000	.7290042	.7576384
Indis	-1.039955	.0237615	-43.77	0.000	-1.086526	-.9933828
Contig	.1458066	.0679226	2.15	0.032	.0126807	.2789326
petrole_o	-.9322647	.0373649	-24.95	0.000	-1.005499	-.8590308
Uma	.3578108	.1131739	3.16	0.002	.1359939	.5796276
_cons	-5.776567	.3354202	-17.22	0.000	-6.433978	-5.119155
Number of obs = 10744 Wald chi2(6) =14776.45 Prob > chi2 = 0.0000 R-squared = 0.7405						

L'autocorrélation des résidus étant assez récurrente dans les données de panel, nous utilisons enfin le modèle autorégressif de correction d'erreurs d'ordre 1, selon le modèle d'erreur suivant: $\varepsilon_{ijt} = \rho\varepsilon_{ijt-1} + W_{ijt}$.

Le test de Durbin et Watson permet de détecter une auto-corrélation des erreurs d'ordre un. Il repose sur l'estimation d'un modèle autorégressif de premier ordre pour les résidus estimés.

Avec cet estimateur, nous obtenons des coefficients entièrement significatifs au seuil de 1%, avec $R^2_{\text{between}}=0,75$. Le coefficient étant égal à 0,61 indique une autocorrélation positive moyenne qui n'est pas de nature à modifier significativement les résultats car les coefficients estimés de façon itérative restent assez robustes.

Tableau 4.9 : Estimation avec la méthode autorégressive

InX	Coef.	Std. Err.	Z	P>z	[95% Conf. interval]	
InY _i	.5895065	.0165928	35.53	0.000	.5569852	.6220279
InY _j	.4981629	.0163899	30.39	0.000	.4660392	.5302866
Indis	-.7699768	.056233	-13.69	0.000	-.8801915	-.6597622
Contig	.5760175	.1959385	2.94	0.003	.1919851	.9600499
Sfm	-.6002708	.1724434	-3.48	0.000	-.9382536	-.262288
Colony	.337463	.1308864	2.58	0.010	.0809305	.5939956
petrole_o	-1.214475	.0982192	-12.36	0.000	-1.406981	-1.021969
Uma	-.6970462	.2653726	-2.63	0.009	-1.217167	-.1769255
_cons	-1.261611	.5111989	-2.47	0.014	-2.263542	-.259679
Number of obs = 10744			rho_ar	.61366792		
Wald chi2(9) = 3446.68			sigma_u	1.1684075		
Prob > chi2 = 0.0000			sigma_e	.6672075		
R-sq: within = 0.2598			rho_fov	.75409847		
between = 0.7598						
overall = 0.7161						

Nous procédons enfin à la prédiction à partir de l'estimation du modèle 1 de correction d'erreur AR(1), afin de déterminer les valeurs optimales de la variable dépendante telles que spécifiée. Cela nous conduit donc à l'analyse du potentiel de commerce.

5.2. Analyse du potentiel de commerce

Afin de pouvoir se prononcer sur l'impact de l'intégration maghrébine sur l'Algérie, il sera question avant tout de calculer le potentiel d'échange entre les pays du Maghreb puis de savoir si cette dernière est créatrice de commerce

5.2.1. Le potentiel au niveau global

Dans l'optique de cerner particulièrement le cas des pays du Maghreb Arabe, nous analysons de manière spécifique nos résultats pour la zone UMA. Il apparaît dans le tableau ci-dessous que l'UMA dépasse largement son potentiel de commerce dans la mesure où elle se trouve à environ de 187%. Le Maroc, par contre lui reste des opportunités pour accroître son volume d'échange avec les pays de l'UMA.

Tableau 4.10 : Exportations simulées dans la zone UMA

Pays	Exportations observées(millions\$)	Exportations estimées(millions\$)	Exportations observées/ exportations estimées
Algérie	1251,45	251,92	496,76
Maroc	283,64	494,77	57,32
Tunisie	708,61	447,58	158,32
Total	2243,7	1194,27	187,87

Sources : Calculs sur la base des estimations

L'analyse de ces résultats nous offre un aperçu des données agrégées pour des volumes d'exportation donnés mais ne nous permet pas toutefois de percevoir la répartition de ces exportations selon les pays partenaires et dans des proportions ou des volumes précis. Afin d'obtenir une vue plus détaillée sur ces échanges nous procédons à l'analyse de ces exportations par pays d'origine.

5.2.2. Potentiel de l'intégration pour l'Algérie

A la lumière du tableau ci-dessous, nous constatons que la Tunisie est le premier partenaire commercial de l'Algérie dans la région Maghreb suivi par le Maroc avec respectivement 714,2 et 537.25 millions de dollars d'importations (réelles observées). Les simulations obtenues montrent pourtant que ces chiffres se situent au delà du niveau potentiel. Le tableau montre également que l'Algérie est nettement supérieure à son potentiel d'exportation qui est 5 fois plus grand que avec ses partenaires.

Tableau 4.11: Répartition du potentiel d'exportation de l'Algérie

	Maroc	Tunisie	Total
Exportations observées(millions\$)	537.25	714.20	1251,45
Exportations simulées(millions\$)	123.30	128.62	251,92
Pourcentage	435,7	555,2	496,7

Source : Calculs de l'auteure

5.2.3. Potentiel de l'intégration pour le Maroc

Les exportations marocaines représentent 57% de leur niveau potentiel qui est d'environ 494,77 millions de dollars. L'Algérie et la Tunisie sont les premières destinations pour les produits marocains au regard des flux d'exportation observées. Nonobstant ce constat, les prédictions donnent un potentiel existant uniquement avec le partenaire algérien.

Tableau 4.12 : Répartition du potentiel d'exportation du Maroc

	Algérie	Tunisie	Total
Exportations observées(millions\$)	139.13	144.51	283,64
Exportations simulées(millions\$)	411.11	83.66	494,77
Pourcentage	33,84	172,7	57,32

Source : Calculs de l'auteur

5.2.4. Potentiel de l'intégration pour la Tunisie

La Tunisie présente un ratio de 158,3% pour les exportations observées sur le potentiel estimé. Ce qui laisse à conclure que les échanges de la Tunisie avec les deux autres pays

voisins a atteint ses limites. En effet, les exportations tunisiennes vers l'Algérie représentent 474,5 millions de dollars contre une valeur simulée de 369.21. Pour celles avec le Maroc, elles dépassent également leur potentiel avec 232.9 millions de dollars comme valeur réelle et 78.37 millions de dollars seulement comme valeur estimée.

Tableau 4.13 : Répartition du potentiel d'exportation de la Tunisie

	Algérie	Maroc	Total
Exportations observées(millions\$)	475.71	232.9	708,61
Exportations simulées(millions\$)	369.21	78.37	447,58
Pourcentage	128,8	297,1	158,3

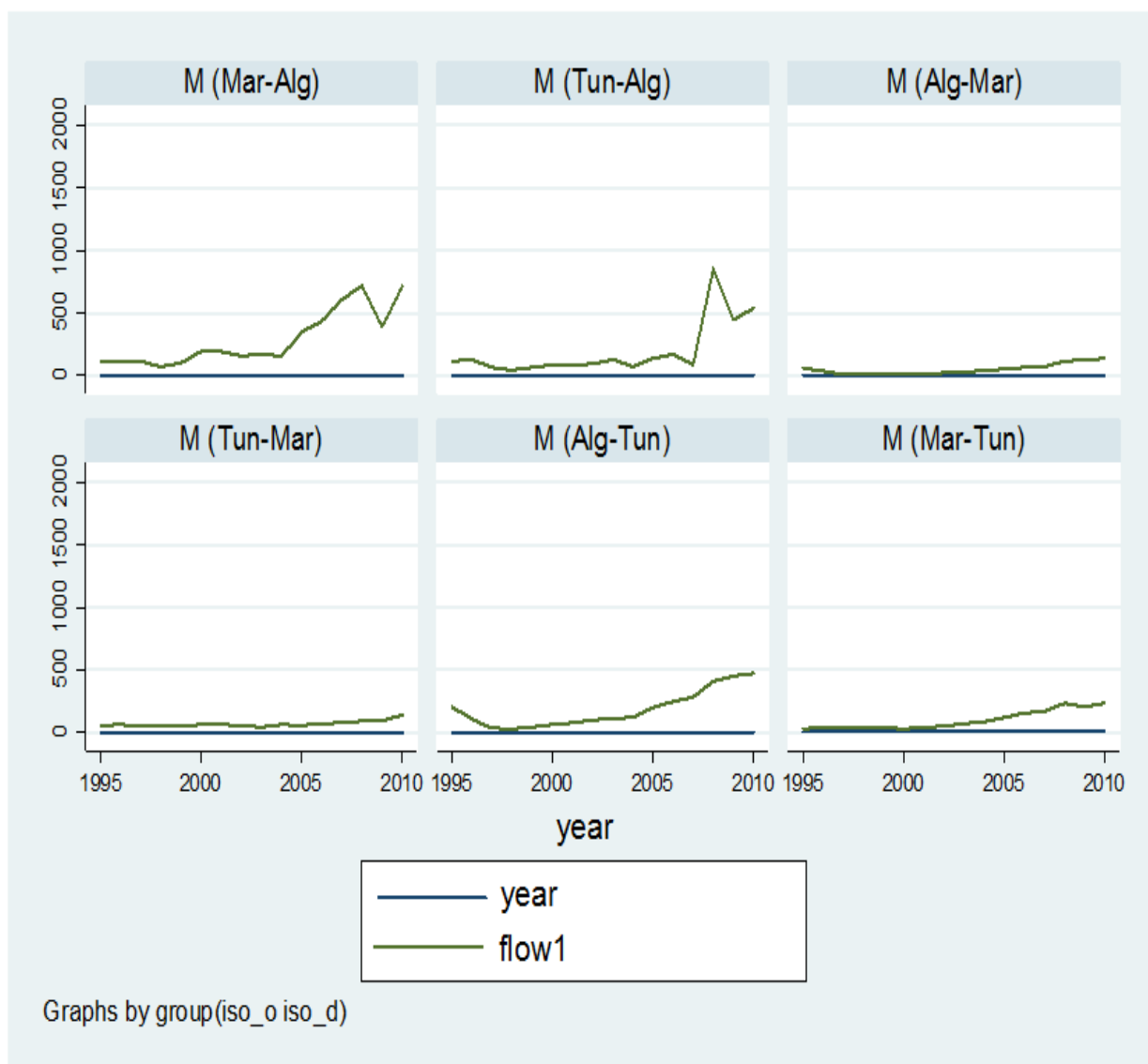
Source : Calculs de l'auteur

5.2.5. Effet de création du commerce

Si l'on se réfère au modèle vinérien, il y a effet de création de commerce, lorsque les échanges entre les Etats formant le nouveau bloc commercial augmentent significativement dans le temps. Cette création du commerce intra-zone, peut toutefois être une source de destruction partielle voire même totale du commerce avec le reste du monde; on l'appelle communément un détournement de commerce.

Il va sans dire que l'effet de création de commerce repose naturellement sur le potentiel et la capacité réelle de la zone à commercialiser. Les résultats obtenus par certains auteurs comme Krugman, Venables ou encore Siroën à partir de l'analyse des regroupements commerciaux montrent que les régions où un potentiel réel d'échanges existe, sont des régions qui connaissent un commerce intra-régional important. Or ce n'est pas le cas pour le Maghreb comme le montre le graphique ci-dessous qui montre les importations intermaghrébines par paire de pays.

Graphique 4.1: Importations intermaghrébines par groupe de pays



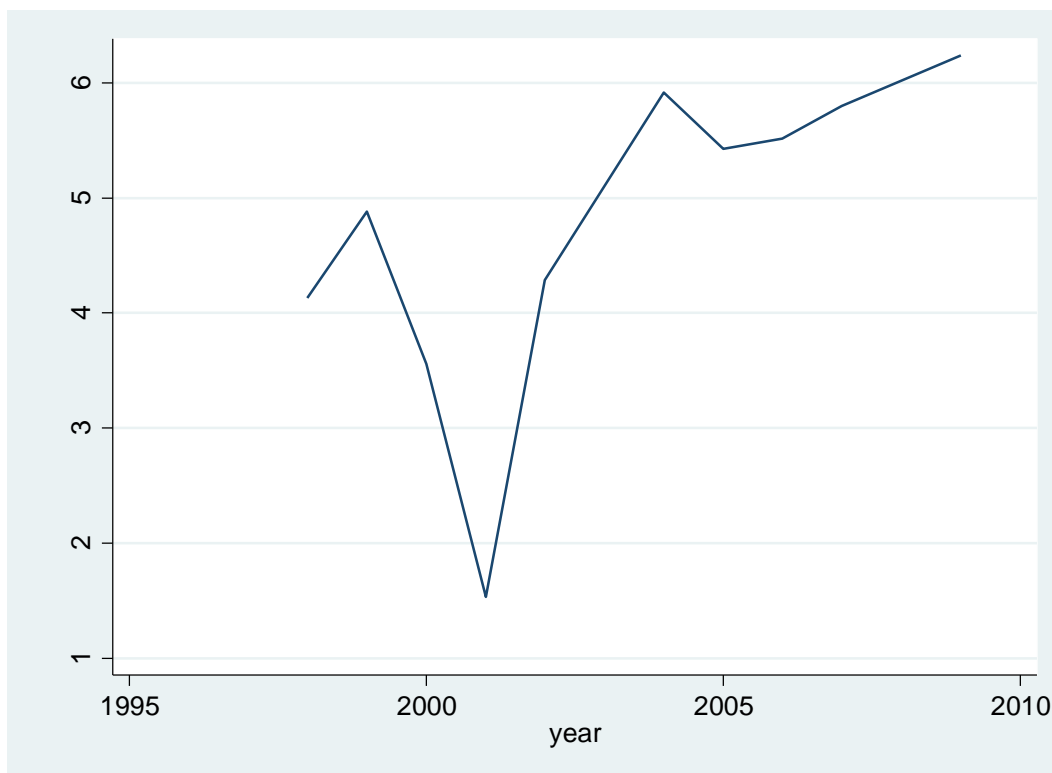
Dans le graphique ci-dessous on a essayé de faire une approche des effets de création par le biais du calcul des variations des importations intra régionales que nous exprimons sous forme de log. Cette forme d'appréciation s'apparente à l'approche du taux de croissance des importations développée dans M. Kreinin et M. Plummer¹.

En cumulant ces variations séparément, il ressort du graphique obtenu que la création du commerce au sein du groupe ne suit pas une trajectoire bien précise mais elle connaît des perturbations permanentes dictées par les aléas politiques et économiques aussi bien régionaux qu'internationaux. Ainsi, on ne peut conclure que la région UMA est créatrice de

¹ Kreinin M.E. et Plummer M.G. (2002), *Economic Integration and Development: Has Regionalism Delivered for Developing country?* Ed. Edward Elgar.

commerce en son sein et donc l'Algérie ne peut espérer tirer profit de l'UMA du moins dans le volet des échanges commerciaux des marchandises.

Graphique 4.2: Effet de création du commerce dans l'UMA



Source: Calculé à partir des données du UNComtrade et du Secrétariat de l'UMA

Note : *Incumvar* = Effets de création : proxy donné par log du cumul des variations des importations intra-UMA.

Dans la même optique et partant des différentes estimations effectuées, le coefficient associé à notre variable d'intérêt à savoir l'"UMA" a été toujours de signe négatif sauf pour la méthode des variables instrumentales où il a été positif. Cela nous ramène à conclure que le fait d'appartenir à l'Union du Maghreb Arabe est plutôt pénalisant en termes d'échanges commerciaux. Ce qui nous fait dire qu'il n'y a pas d'intérêt particulier sur le plan du commerce des marchandises pour l'Algérie à faire partie de cette zone.

5.3. Discussion des résultats

Contrairement à la majorité des résultats obtenus jusque là, le potentiel pour le commerce intra-régional de marchandises au Maghreb semble limité. En effet, on a pu s'attendre à un potentiel relativement important compte tenu des faibles niveaux actuels du commerce intra-régional maghrébin. Cependant, les résultats empiriques obtenus à partir du

modèle de gravitationnel appliqué aux échanges commerciaux sur données de panel suggèrent que les pays du Maghreb échangent beaucoup plus entre eux.

Autrement dit, le niveau actuel des échanges intra-régional de marchandises au Maghreb est plus important qu'anticipé après avoir tenu compte des principaux facteurs d'importance représentés par les différentes variables explicatives utilisées dans le modèle choisi. Les tableaux relatifs au potentiel de chacun des pays maghrébins présentés plus haut montre qu'il n'y a pas de potentiel à une amélioration des termes d'échange entre comme le prévoit la théorie de l'intégration régionale.

Ces résultats nous paraissant imprévus, nous avons analysé le modèle en se servant de données sur une période plus longue allant de 1980 à 2010, les résultats montrent toujours une absence d'un potentiel de commerce intra-régional de marchandises, à l'exception des exportations marocaines vers l'Algérie.

Il est impératif de souligné à ce stade que le fait d'être un pays producteur de pétrole affecte négativement le niveau des échanges bilatéraux notamment lorsque ces derniers impliquent des pays en voie de développement, ce qui le cas pour l'Algérie. Ceci nous ramène au principal frein à une intégration maghrébine efficace qui est la faiblesse de la diversification des exportations maghrébines.

Dans le même ordre d'idée, la littérature sur la diversification des exportations et la croissance économique a montré que les pays en développement devraient diversifier leurs exportations pour contribuer à réduire l'instabilité des exportations ou l'effet négatif des termes de l'échange des produits de base (ce qui est le cas de l'Algérie avec le pétrole). En effet, l'étude de Hesse (2008) a présenté un effet positif non linéaire de la diversification des exportations sur le PIB par habitant.

En effet, la faible diversification des produits exportés est un handicap non négligeable qui explique en partie cette situation. L'indice de diversification des exportations et des importations montre si la structure des exportations ou des importations par produit pour un pays ou groupe de pays donné diffère de la structure mondiale du produit.

Il est compris entre 0 et 1, et une valeur proche de 1 indique une forte divergence par rapport à la structure mondiale. La mesure de cet indice dans les pays de l'UMA donne des coefficients en moyenne supérieurs à 0,5 pour l'ensemble des pays comme le montre ci bien le graphique ci-dessous. Il s'ensuit que la diversification des exportations n'à pas encore

atteint un niveau permettant de réaliser une complémentarité notoire entre les économies de la sous région. La nécessité de diversifier les exportations s'impose afin d'étendre l'offre de produits à l'exportation.

En outre, certains estiment que pour que les pays pauvres puissent s'enrichir, il est important qu'ils modifient la composition de leurs exportations. D'où les premières tentatives de l'industrialisation lancées dans les années 50. Elles avaient pour objectif fondamental de donner la priorité à la diversification des économies les moins développées pour les rendre moins tributaires des produits de base en raison de la détérioration des termes de l'échange, de la faiblesse de la valeur ajoutée et de la lenteur de la croissance de la productivité.

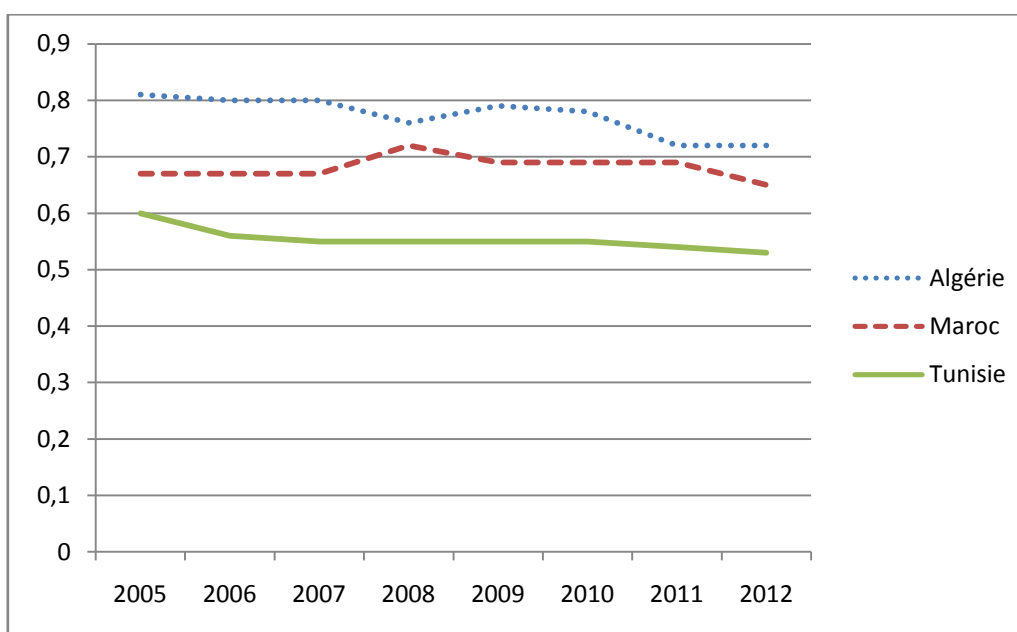
De même, l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO) (2004) maintient que, faute de diversification des exportations dans les pays en développement, la baisse et les fluctuations des recettes d'exportation ont eu une incidence négative sur les revenus, les investissements et l'emploi.

Selon certains auteurs comme Hausmann et Klinger¹ et Hwang², la croissance économique et les changements structurels dépendent des types de produits qui sont échangés. Ainsi, grâce à la diversification de ses exportations, une économie peut progresser vers la production et l'exportation de produits plus élaborés, ce qui peut contribuer fortement à son développement économique. Par ailleurs, la diversification des exportations permet d'atteindre au niveau national certains objectifs macroéconomiques, à savoir une croissance économique durable, une balance des paiements satisfaisante, des créations d'emplois et une redistribution des revenus.

¹ Hausmann R. and Klinger B. (2006), Structural transformation and patterns of comparative advantage in the product space, Cambridge, MA, Center for International Development at Harvard University, CID Working Paper N° 128.

² Hwang J. (2006), Introduction of new goods, convergence and growth, Cambridge, MA, Harvard University Job Market Paper.

Graphique 4.3 : Indice de diversification de l'UMA 2005 - 2012



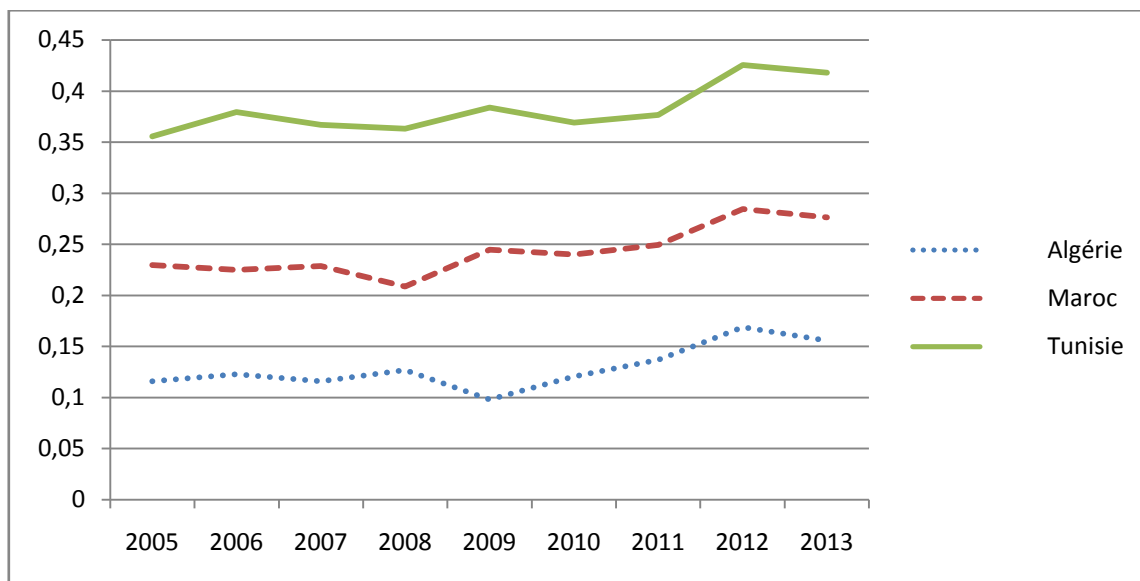
Source: Elaboré à partir des données de l'UNCTAD

Dans la plupart des études menées, il est fait référence au «phénomène de concentration», qui consiste essentiellement en une concentration des produits de base et des marchés, et qui est considéré comme le principal facteur de l'instabilité des recettes d'exportation. Pour les pays maghrébins, il y a une concentration des exportations vers les marchés européens accentuée par une faible complémentarité (Cf. graphique 4.4) qui ne les permet pas d'entrer dans la catégorie des partenaires commerciaux naturels avancée par Krugman et appuyée par la suite par plusieurs auteurs comme Yeats¹.

Cette faible complémentarité du commerce intra-régional peut se traduire dans le cadre des pays maghrébins par les similarités dans les structures commerciales notamment pour le Maroc et la Tunisie; des marchés restreints; d'une faible diversification des exportations qui limite l'expansion des activités à forte valeur ajoutée.

¹ Yeats A.J. (1998), Does MERCOSUR's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements? *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, N° 1, pp. 1-28.

Graphique 4.4 : Indice de complémentarité de l'UMA 2005-2013



Source: Elaboré à partir des données de l'UNCTAD

Dans ce cas, cet indice est faible, variant de 0,2 pour l'Algérie à 0,3 pour le Maroc et 0,4 pour la Tunisie 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.

D'après une étude menée par Millogo en 2011 sur le potentiel d'intégration entre les pays de l'UMA, et ce en utilisant un modèle de gravité laisse apparaître un potentiel d'intégration entre le Maroc et l'Algérie tandis que la Lybie, la Tunisie et la Mauritanie semblent atteindre leur potentiel au sein de l'union et parfois même le dépasser. En ce qui concerne le type de produits qui peuvent être échangés entre ces dits pays sont présentés dans le tableau ci-dessous.

Tableau 4.14 : Groupes de produits exportés et importés par les trois pays du Maghreb

Groupes de produits	Pays exportateurs nets	Pays importateurs nets
Produits chimiques inorganiques	Algérie, Maroc et Tunisie	
Cuir et peaux, préparés et apprêtés	Algérie	Maroc et Tunisie
Pétrole et produits dérivés	Algérie	Maroc et Tunisie
Gaz naturel et gaz manufacturé	Algérie	Maroc et Tunisie
Engrais, exclus ceux du groupe		Algérie, Maroc et Tunisie
Minerais métallifères et déchets de métaux	Maroc et Tunisie	Algérie
Légumes et fruits	Maroc et Tunisie	Algérie
Huiles et graisses d'origine animale	Maroc	Algérie et Tunisie
Vêtements et accessoires du vêtement	Maroc et Tunisie	Algérie
Poissons, crustacés, mollusques et préparations	Maroc et Tunisie	Algérie
Articles minéraux non métalliques manufacturés	Tunisie	Algérie et Maroc,
Fibres textiles et leurs déchets		Algérie, Maroc et Tunisie
Engrais bruts et minéraux bruts	Maroc	Algérie et Tunisie
Matières brutes d'origine animale ou végétale		Algérie, Maroc et Tunisie
Houilles, coques et briquettes		Algérie, Maroc, et Tunisie
Pâte à papier et déchets de papier	Maroc	Algérie et Tunisie
Machines et appareils électriques	Maroc et Tunisie	Algérie
Chaussures	Maroc et Tunisie	Algérie
Graines et fruits oléagineux		Algérie, Maroc et Tunisie

Source : Millogo(2011)

Dans ce cas, l'Algérie se trouve dans une situation particulière, dans la mesure où les produits qui peuvent être échangés avec les pays voisins se limitent principalement dans les produits chimiques et énergétiques. Cette situation laisse peu d'opportunités d'intensifier les échanges avec le Maroc et la Tunisie, qui eux, bénéficient d'une certaine diversification de produits par rapport à l'Algérie et auront ainsi plus d'avantages à échanger avec ce dernier. Ce tableau montre également une faible complémentarité entre les pays de la région ce qui limitera les possibilités d'échanges entre notamment le Maroc et la Tunisie qui exportent quasiment les mêmes produits.

6. CONCLUSION

Dans ce chapitre, il a été question de présenter un modèle gravitationnel en utilisant les données de panel afin de tenir compte des dimensions temporelle et individuelle. Il nous a permis de faire ressortir l'impact de l'UMA sur l'Algérie en particulier. On a essayé de mesurer cet impact sur les échanges commerciaux entre les pays partenaires à travers l'estimation de leur potentiel de commerce. Les résultats auxquels nous avons abouti montrent que ce dernier est inexistant sauf pour le cas du Maroc avec l'Algérie. Cela nous ramène à une autre observation majeure qui est que les pays du Maghreb ne sont pas des "partenaires commerciaux naturels".

Par la suite, nous avons cherché de voir si la zone du Maghreb crée du commerce qui est l'un des effets positifs de toute intégration régionale. Les résultats n'étaient pas surprenants dans la mesure où on ne pouvait pas trancher quant à l'existence d'une dynamique de création de commerce en son sein comme le prévoit la théorie. Cette conclusion vient corroborer les résultats obtenus précédemment avec le modèle gravitationnel qui a affiché un signe négatif pour la variable "UMA", ce qui implique le caractère pénalisant de l'appartenance à cette zone.

Enfin, nous sommes arrivés à la conclusion qui est que l'Union du Maghreb Arabe telle est conçue actuellement ne peut apporter de bénéfices pour l'Algérie en termes d'échanges commerciaux du fait de sa structure économique. De ce fait, il faut penser d'abord à résoudre le problème de la faible diversification de sa production ainsi de sa dépendance envers les hydrocarbures. Sans une mise à niveau de la structure économique de l'Algérie, il ne sera question d'une intégration régionale puisqu'elle ne pourra tirer les avantages prédits par la littérature.

CONCLUSION GENERALE

Pour mieux appréhender le concept de l'intégration régionale et afin de justifier le choix de ce concept, il a été nécessaire, tout d'abord, de revenir sur la notion de la région. La revue de littérature nous a permis de constater que l'utilisation qu'on fait de ce concept polysémique détermine en grande partie les choix conceptuels (régionalisation régionalisme...etc.) La région a-t-elle une existence réelle ou est-elle l'œuvre des hommes ? La réponse qu'on donne à cette question va déterminer notre conception des phénomènes régionaux.

Ainsi, l'étude des phénomènes régionaux est partagée entre trois conceptualisations de l'intégration. La première renvoie au renforcement des liens au sein d'une entité déjà existante, dont l'existence peut avoir une forme géographique donc naturelle ou une forme culturelle et donc symbolique. La deuxième conception du phénomène régional stipule la création d'une nouvelle entité par l'adhésion d'un ensemble de pays à un projet économique, politique commun. La troisième conception regroupe les caractéristiques des deux premières. C'est-à-dire : le renforcement des liens institutionnelles au sein d'une entité géographique ethnique et culturelle réellement existante.

Dans cette recherche, la région est considérée comme une entité faite essentiellement par la proximité économique et politique. La proximité géographique, culturelle ne sont que des facteurs accélérateur du processus de rapprochement, une fois engagé. En effet, la forme ou le degré de rapprochement entre deux ou plusieurs pays sont l'expression d'une volonté politique poussée par des intérêts économiques communs.

Cette perspective, s'applique au Maghreb, qui d'un point de vue géographique constitue une région de l'Afrique du nord. D'un point de vue culturel le Maghreb devient une sous région du monde arabo-musulman. Mais le Maghreb au sens économique et politique est à construire.

L'étude de l'intégration maghrébine ne doit pas se faire sans l'observation des expériences dans le monde. L'examen des différents groupes régionaux nous a permis de constater que ces derniers représentent quelques points de ressemblance. Premièrement, si les regroupements régionaux sont à l'origine impulsés par des raisons sécuritaires, la situation actuelle dans la région doit encourager la coopération entre les pays maghrébins. Mais cela suppose que leurs position dans les conflits régionaux soient les mêmes. Deuxièmement, si toute les expériences d'intégration on suivies une démarche progressive allant de la simple coopération vers l'union économique et politique, le Maghreb à s'est fixé comme objectif l'union économique dès le premier traité signé en 1989. Troisièmement, si dans tous les

groupes régionaux on trouve un ou plusieurs membres plus forts et plus influents que les autres qui jouent le rôle leader, dans le Maghreb le seul pays qui peut jouer ce rôle est l'Algérie avec une superficie représentant presque 4 fois la superficie de la Tunisie et le Maroc réunies, un PIB égal au double de celui de la Tunisie et du Maroc a tout les atouts de jouer le rôle de la locomotive du Maghreb, mais faible par la non diversification de son économie ne peut pas s'imposer dans une région où l'influence de la France, ancien colonisateur, est prééminente.

A cela, s'ajoute la forte hétérogénéité quant au type de spécialisation, la dotation en ressources naturelles ou encore la richesse. Elle met également en exergue de grandes difficultés de réaliser des taux de croissance importants.

Force est, donc, de constater que de malgré de nombreux atouts (histoire, géographie, langue, religion et culture commune) et malgré toute une « phraséologie » de l'Union, de la fraternité et du destin commun, restent marqués par toutes sortes de rivalités politiques et idéologiques attisées par le conflit du Sahara Occidental. Les problèmes politiques ont constitués de leur part une autre « très importante » entrave à l'intégration maghrébine.

Dans ce cadre d'analyse et pour estimer l'impact d'une éventuelle intégration maghrébine sur l'Algérie, nous avons choisi d'utiliser le modèle de gravité de données de panel. Cela nous a permis de mettre en relief les dimensions individuelle et temporelle. Avec l'introduction de plusieurs variables explicatives qui permettent de prendre en considération, d'une part, les facteurs essentiels pouvant affecter le commerce bilatéral entre les différents pays et ceux de l'UMA en particulier et d'autre part, la spécificité de l'économie algérienne.

Le résultat obtenu montre que le Maghreb ne dispose pas de potentiel de commerce entre ses pays sauf pour la cas du Maroc avec l'Algérie. Ce qui ramène à conclure que le projet du l'UMA ne peut pas être bénéfique pour l'Algérie puisqu'il ne lui permet pas d'augmenter son volume d'échange avec ses partenaires de la région.

Cette conclusion met en évidence une faible complémentarité du commerce entre les pays maghrébins ainsi qu'une forte concurrence pour des marchés d'exportation similaires. Il y a également lieu de signaler que les niveaux de complémentarité commerciale des autres groupements régionaux comme l'UE-15, de l'ALENA, ou encore du MERCOSUR étaient considérablement plus élevés que le Maghreb au moment de l'entrée en vigueur de leurs accords régionaux respectifs; soulignant ainsi des perspectives très limitées pour une intégration commerciale régionale.

Dans un but de donner plus de rigueur à notre résultat, nous avons essayé de faire une approche de l'effet de la création de commerce au sein de l'UMA par le biais du calcul des variations des importations intra régionales. En cumulant ces variations séparément, il ressort que la création du commerce au sein du groupe ne suit pas une trajectoire bien précise mais elle connaît des perturbations permanentes dictées par les aléas politiques et économiques aussi bien régionaux qu'internationaux.

Ainsi, on n'a pas pu conclure que la région UMA est créatrice de commerce en son sein, chose qui appuie le signe négatif du coefficient de la variable "UMA" et donc l'Algérie ne peut espérer tirer profit de l'UMA du moins dans le volet des échanges commerciaux des marchandises. Ce qui nous fait dire qu'il n'y a pas d'intérêt particulier sur le plan du commerce des marchandises pour l'Algérie à faire partie de cette zone.

Il est impératif de souligner à ce stade que le fait d'être un pays exportateur de pétrole affecte négativement le niveau des échanges bilatéraux notamment lorsque ces derniers impliquent des pays en voie de développement, ce qui est le cas pour l'Algérie. Ceci nous ramène au principal frein à une intégration maghrébine efficace qui est la faiblesse de la diversification des exportations maghrébines.

Pour remédier à cela, il faut penser d'abord à procéder à une remise en cause de la structure économique de l'Algérie en essayant de diversifier sa production ainsi de diminuer sa dépendance envers les hydrocarbures. Sans une mise à niveau de la structure économique de l'Algérie, il ne sera question d'une intégration régionale puisqu'elle ne pourra tirer les avantages prédits par la littérature.

Une réduction conséquente des barrières tarifaires et non tarifaires s'avère nécessaire afin de stimuler sensiblement les exportations intra régionales, vu qu'elles sont identifiées de manière récurrente comme des entraves majeures à l'accroissement soutenu des échanges. Cette réduction va de pair avec la mise en place d'un environnement concurrentiel susceptible d'apporter une fluidité des échanges dans l'optique d'engendrer à terme une baisse des coûts de transactions.

Sur le plan théorique, l'absence d'un processus politique soutenu de coopération régionale, le projet du Maghreb Arabe ne semble aboutir à sa fin. Pour cela, il faut repenser l'intégration dans le Maghreb non dans sa conception fédéraliste c'est-à-dire comme une aspiration politique mais plutôt dans sa conception fonctionnaliste qui est beaucoup plus réaliste dans un contexte de mondialisation.

Sur le plan pratique, bien qu'une stratégie d'intégration régionale basée uniquement sur la libéralisation du commerce de marchandises ne semble pas de bonne augure, d'autres options peuvent être explorées. Une option qui peut paraître prometteuse pour l'Algérie est celle d'une intégration plus approfondie et plus élargie à d'autres partenaires.

BIBLIOGRAPHIE

- Abdel Rahman K. (1987), Hypothèses concernant le rôle des avantages comparatifs des pays et des avantages spécifiques des firmes dans l'explication des échanges croisés de produits similaires, *Revue d'Economie Politique*, n° 2, pp. 165-192.
- Achy L. (2006), Le commerce en Afrique du nord : Evaluation du potentiel de l'intégration régionale en Afrique du nord. Nations Unies/ Commission Economique pour l'Afrique/Bureau pour l'Afrique du nord. Rabat
- Achy L. (2007), Le commerce intra-régional : l'Afrique du Nord est-elle une exception? *Economies du Maghreb. Dossier: Justice, politique et société*, pp. 501-520.
- Aitken D. (1973), The Effect of EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis. *American Economic Review*. Vol. 63, n° 5, pp.881-892.
- Al-Atrash H. Yousef T. (2000), Intra-Arab Trade: Is It Too Little?, IMF Working paper, International Monetary Fund.
- Anderson J.E. (1979), A theoretical foundation for the gravity equation, *American Economic Review*, Vol. 69, pp.106-116.
- Anderson K. et Blackhurst R. (1993), *Regional Integration and the Global Trading System*, St. Martin's Press, New York.
- Anderson J. E. et Van Wincoop E. (2003), Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle. *American Economic Review, American Economic Association*, vol. 93(1), pp. 170-192.
- Andriamananjara S., Schiff M., (1998), *Regional Grouping Among Micro States, Development Research Department, World Bank, policy Research Working Paper, n° 1922.*
- APII (2014), les industries du textile et d'habillement en Tunisie.
- BAD, (2012), Distorsions aux incitations et politique agricole en Tunisie : une première analyse, *Note économique.*
- Bach D. (2003), Régionalisme et régionalisation à travers le prisme de l'aire Saharo-Sahélienne, In Marfaing L., Wippel S. (dir.), *Relations transsahariennes aux*

- XXe et XXIe siècles : un espace en constante mutation, Paris, Karthala, p. 457-479.
- Baier S. L. and Bergstrand J. H. (2007), Do free trade agreements actually increase members' international trade?, *Journal of international economics*, Vol.71(1), pp. 72-95.
- Baldwin R.E. (1993), A Domino Theory of Regionalism, *NBER working paper 4465* (Cambridge).
- Baldwin R.G. (1997), The Causes of Regionalism, *The World Economy*, Vol.24, Issue 7, pp. 865-887.
- Bedrani S. (1993), L'Algérie, un cas d'ajustement volontaire ?, Etude écrite dans Ajustement et Développement au Maghreb, en Afrique subsaharienne et en Europe de l'est. Etudes coordonnées par Guerraoui D. L'Harmattan.
- Benachou A. (1979), L'exode rural en Algérie, enap, Alger.
- Bende-Nabende A., (2002). Foreign direct investment determinants in Sub-Saharan Africa: A co-integration analysis, *Economics Bulletin*, Vol.6/4, pp.1-19.
- Benlahcen Tlemçani M. et Tahi, S., (2002), Nouvelles dynamiques territoriales et intégration des pays du Maghreb à l'Union Européenne, *International Conference on « Trade, Currency, Unions and Economic Integration »*, Canada, 17-20 Mai.
- Ben Saïd T. (1994), Les effets de l'ajustement structurel sur l'intégration de l'agriculture tunisienne à l'échange international. In : Jouve A.-M. (ed.). Crises et transitions des politiques agricoles en Méditerranée. Montpellier : CIHEAM,. p. 118-123 (Options Méditerranéennes : Série B. Etudes et Recherches n°. 8)
- Bensidoun I. et Chevallier A. (1996), Libre-échange euro-méditerranéen : marché de dupes ou pari sur l'avenir ? La Lettre du CEPII, N°147, juin
- Beretta N. (1992), Las ventajas de ser pequeno. Apuntes para una politica comercial estratégica frente al Mercosur In Cour Ph. et Rupprecht F. (1996), L'intégration asymétrique au sein du continent américain : un essai de modélisation *CEPII, document de travail n° 96-12*, 42 pages.

- Bergstrand J. H. (1985), The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence. *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 67(3), pp. 474-81.
- Berthélemy J-C. (2005), Commerce international et diversification économique. *Revue d'économie politique*. Vol. 115, pp.591 – 611.
- Bhagwati J. (1992), Regionalism versus Multilateralism, *The World Economy* Vol. 15, Issue 5, pages 535–556.
- Bhagwati, J. (2001), *Free Trade Today*. New Jersey, Princeton University Press.
- Bhagwati J. et Panagariya A. (1996), *The Economics of Preferential Trade Agreements*, AEI Press, Washington (D.C.).
- Boas M., Marchand M. H. and Shaw T.M. (2005), *The Political Economy of Regions and Regionalisms*. London: Palgrave Macmillan.
- Borchert I., De Martino S., and Mattoo A., (2010), *Services Trade Policies in the Pan-Arab Free Trade Area (PAFTA)*. Washington, DC: World Bank.
- Braillard P. (1977), *Théories des relations internationales*, Paris, PUF.
- Breslin S., Hughes C. W., Phillips N., Routledge B. R.(2002), *Economy: Theories and Cases*, London.
- Brou D. et Ruta M. (2011), Economic integration, political integration, or both?, *Journal of the European Economic Association* 9(6) pp.1143-1167.
- Byé M., (1958), in Chemmam A., (2001), A propos d'intégration économique entre P.V.D, *Revue Sciences Humaines* n°16, décembre, pp.81-91.
- Carrere C. (2006), Revisiting the effects of regional trade agreements on trade flows with proper specification of the gravity model, *European Economic Review*. Vol.50, N°2, pp.223-247.
- Caves R.E., Frankel J. A.et Jones R. W. (2003), *Commerce et paiements internationaux*. De Boeck Supérieur.
- Cieslik A. (2009), Bilateral Trade Volumes, the Gravity Equation and Factor Proportions. *The Journal of International Trade and Economic Development* 18 (1), pp.37–59.

- Clausing K. A. (2001), Trade creation and trade diversion in the Canada - United States Free Trade Agreement, *Canadian Journal of Economics*, Vol.34, N°3, pp. 677 - 696.
- Cooper C.A., Massell B.E, (1965), Toward a general theory of Customs Unions for developing countries, *Journal of Political Economy*, vol.73, pp. 256-283.
- Corden, M. (1972), Economies of scale and customs union theory. *Journal of Political Economy*, vol.80, pp.465-472.
- Coussy J. (1996), Causes économiques et imaginaires économiques de la régionalisation, *Cultures & Conflits* n° 21-22 pp.347-372.
- Coussy J. et Vallin J., (1996). Crise et population en Afrique, CEPED, éd. Paris.
- Coussy J. (2001), Economie politique des intégrations régionales : une approche historique, *Mondes en développement*, Tome 29, 115/116.
- Deardorff A.V. (2001), Fragmentation in simple trade models. *The North American Journal of Economics and Finance*. Vol. 12(2), pp. 121-137
- Deblock C. (2006), « 17. Régionalisme économique et mondialisation : que nous apprennent les théories ? », *La question politique en économie internationale*, Paris, La Découverte. URL:www.cairn.info/la-question-politique-en-economie-internationale--9782707149015-page-248.htm
- Deblock C. et Constantin C. (2000), Intégration des Amériques ou Intégration à l'économie américaine? *Notes et études Groupe de recherche sur l'intégration continentale*.
- De Melo J. et Grether J-M. (2000), Commerce international: théories et applications. De Boeck Supérieur.
- De melo J., Panagariya A., Rodrik D. (1993), the new regionalism: a country perspective, in de Melo and Panagariya (eds), *New Dimensions in Regional Integration*, London, Center for Economic Policy Research.
- Deutsch K. W., Burrell S. A., Kann R. A., Lee M. Jr, Lichterman M., Lindgren R. E., Lowenheim F. L., Van Wagenen R. W. (1957), Political Community and the North Atlantic Area. International Organization in the Light of Historical Experience, Princeton University Press

- Didelon C. Grasland C. et Richard Y. (2009), Atlas de l'Europe dans le Monde, Paris La documentation française, Montpellier, Reclus.
- Disdier A-C. et Head K.(2008), The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade, *The Review of Economics and Statistics*, MIT Press, Vol. 90, n°1, pp.37-48, February.
- Dillman B. (2000), State and Private Sector in Algeria: The Politics of Rent-Seeking and Failed Development, Boulder CO: Westview.
- Dollar D. (1992), Outward-Oriented Developing Economies Really Do Grow More Rapidly: Evidence from 95 LDCs, 1976-1985, *Economic Development and Cultural Change*, University of Chicago Press, vol. 40, n°3, pp. 523-44, April.
- Dollar D.et Kraay A., (2000), Growth Is Good for the Poor. The World Bank Development Research Group.
- Dollar D. et Kraay A.,(2004), Trade, Growth, and Poverty , *The Economic Journal*, Vol.114, n° 493, pp. 22-49.
- Dornbusch R., Fischer S.et Samuelson P. A. (1977), Comparative Advantage, Trade, and Payments in a Ricardian Model with a Continuum of Goods. *The American Economic Review*, Vol. 67, N° 5, pp. 823-839
- Dunning P.H. (1972), International Investment: selected reading, Harmondsworth Middlesex ,Penguin Books
- Dunning, J.H. (2000). The Eclectic Paradigm as an Envelope for Economic and Business. Theories of MNE Activity, *International Business Review*, Vol.9, pp.163-190.
- Dunning, J.H.(2001),The Eclectic (OLI) Paradigm of International Production : Past, Present and Future, *International Journal of the Economics of Business*, Vol. 8, No. 2, pp. 173-190.
- Durlauf S., Quah D. (1998), The New Empirics of Economic Growth *Working Paper 3*, Madison University of Wisconsin Madison, Social Systems Research Institute.
- Dyson, K. (1994), Elusive Union: The Process of Economic and Monetary Union in Europe. London and New York: Longman.

- Dyson K. et Featherstone K. (1999), *The Road to Maastricht: Negotiating Economic and Monetary Union*. Oxford: Oxford University Press.
- Easterly W., Levine R., (2003), Tropics, germs, and crops: how endowments influence economic development, *Journal of Monetary Economics*, vol. 50(1), pp. 3-39.
- Eaton J. et Kortum, S. (2001), Technology, trade, and growth: A unified framework. *European Economic Review*. Vol. 45(4-6), pp. 742-755.
- Echinard Y. et Guillhot L., (2007), Le nouveau régionalisme » : de quoi parlons-nous ?, *Annuaire Français des Relations Internationales*, Bruylant.
- Echinard Y., (2002), Le renouveau des ensembles économiques régionaux », Journée d'études CEDECE, Centre Universitaire de Recherche Européenne et internationale, Mai.
- Edwards S. (1992), Capital Flows, Foreign Direct Investment, and Debt-Equity Swaps in Developing Countries, *NBER Working Papers 3497*.
- Egger P. (2004), Estimating regional trading bloc effects with panel data, *Review of World Economics*. Vol.140, N°1, pp. 151 -166.
- Egger P. et Larch, M. (2008), Interdependent preferential trade agreement memberships. An empirical analysis, *Journal of International Economics* 76, 384-399.
- Estevadeordal, A., Freund C. et Ornelas E., (2008), Does Regionalism Affect Trade Liberalization Toward Nonmembers? , *Quarterly Journal of Economics* 123, pp. 1531-1575
- Ethier, W. J. (2002), Unilateralism in A Multilateral World,” *The Economic Journal*, Vol.112 (479),pp 266–292.
- Ethier, W.J., (1998), The new regionalism, *The Economic Journal*, Vol. 108(449):pp.1149-1169.
- Evans D., Gasiorek M., Ghoneim A., Haynes-Prempeh M., Holmes P., Iacovone L., Jackson K., Iwanow T., Robinson S., Rollo J., (2006), *Assessing Regional Trade Agreements with Developing Countries: shallow and deep integration, trade, productivity, and economic performance*. University of sussex

- Figuière C. (1997), *Economic Integration in Eastern Asia: Situation and Perspectives*, in Dzever et J. Jaussaud, (Eds) *Perspectives on Economic Integration and Business Strategies on Asia*, McMillan, Londres
- Figuière C., Guilhot L. (2007), Vers une typologie des "processus" régionaux. Le cas de l'Asie Orientale. *Revue Tiers-Monde*, n°192, pp. 895-917.
- Fiorentino R. V., Touqueboeuf C. et Verdeja, L. (2007), *The Changing Landscape of Regional Trade Agreements : 2006 Update*, Discussion Paper, n° 12, Organisation mondiale du commerce, Genève.
- Flam H et Nordström H. (2006), *Trade Volume Effects of the Euro: Aggregate and Sector Estimates*. Seminar Papers 746, Stockhol University, Institute for International Economic Studies.
- Flores R-Jr. (1997). The Gains from MERCOSUL: A General Equilibrium, Imperfect Competition Evaluation, *Journal of Policy Modeling*. Vol. 19, n°1, pp. 1-18.
- Fontagné L. et Freudenberg M. (1997), *Intraindustry Trade Methological Issues Reconsidered*, Document de Travail du CEPII, n° 97-01.
- Fontagné L., Freudenberg M. et Péridy N. (1998), *Intra-Industry Trade and the Single Market: Quality Matters*, CEPR Discussion Paper n°1953
- Fontagné L., Freudenberg M.(2002), *Long-term Trends in IIT*, Chapter 8 of *Frontiers of Research on Intra-industry Trade*, Peter Lloyd & Hyun Lee Ed, Palgrave, 131-158
- Foroutan F., Pritchett L. (1993), *Intra-Sub-Saharan African Trade: is it too little?*, *Journal of the African Economies*, vol. 2, pp.74-105.
- Frankel J. A. , Stein E. et Wei S-J. (1995), *Trading blocs and the Americas: the natural, the unnatural and the super-natural*, *Journal of Development Economics*. Vol. 47, N°1, pp. 61- 95.
- Frankel J.A et Rose A.K (1998), *The endogeneity of the optimum currency area criteria*, *Economic Journal*, vol.108 (July), pp.1009-1025.
- Frankel J.A. et Wei S-J. (1998), *Regionalization of World Trade and Currencies*, in Frankel J.A. (dir) *The Regionalization of the World Economy* , NBER, University Chicago Press.

- Freund C. (2000), Different paths to free trade: the gains from regionalism. *Quaternaly journal of Economic* 115(4), 1317-134.
- Freund C. et Ornelas E. (2010), Regional trade agreements ,*Annual Review of Economics* Vol.2, pp. 136 à 167.
- Friedmann W. (1964), The Changing Structure of International Law, Stevens et Sons, London In Al-rashidi, A. L'évolution du concept de souveraineté et les projets de coopération régionale In : La reconstruction d'un espace d'échanges : la Méditerranée. Le Caire : CEDEJ - Égypte/Soudan, 2000.
<<http://books.openedition.org/cedej/801>>. ISBN : 9782905838667.
- Fontagné L. (1998), En attendant l'AMI: un bilan des relations entre IDE et commerce, La Lettre du CEPII, n°168.
- Garabaghi N. (2010), Les espaces de la diversité culturelle: du multilatéralisme au multiculturalisme régional, Ed. Karthala, Paris.
- Garrett G. (1992), International Cooperation and Institutional Choice: The European Community's Internal Market, *International Organization* , Vol.46, pp. 533-548.
- Garnaut R., (1996) Open Regionalism and Trade Liberalization, ISEAS, Singapour.
- Gaulier G, Jean S. et Unal-Kensenci D. (2004), Regionalism and the Regionalisation of International Trade, Working Papers , CEPII, novembre.
- GEMDEV (1999), Mondialisation : les mots et les choses, Paris, Khartala.
- Gerhels F. (1957), Customs Union From a single country view point, *Review of Economic Studies* (n°63, pp.61-64). Cité par M.E. Keinin et M.G Plummer (2002), *Economic Integration and Development: has Regionalism delivered for Development countries?* Edward Elgar edition.
- Girard N. (2004), La région : une notion géographique ?, *Ethnologie française*, n°1, Vol. 34, pp. 107-112.
- Goldberg P.et Verboven F. (2005), Market Integration and the Convergence to the Law of one Price: Evidence from the European Car Market. *Journal of International Economics*, Vol.8, N°2, pp.83-88.

- Goldstein A. (2004), Intégration régionale, IDE et compétitivité en Afrique australe, Centre de développement de l'OCDE. Edition de l'OCDE.
- Grivot F. (1963), Bibliographie des œuvres de Max. Sorre, *Annales de Géographie*, Vol. 72, n° 390, pp. 186-191.
- Grossman G.M. et Helpman E. (1995), The Politics of Free Trade Agreements, *American Economic Review*. Vol.85, pp. 667-690.
- Grossman G.M. and Helpman, E. (2002a), Integration versus Outsourcing in Industry Equilibrium, *Quarterly Journal of Economics*, Vol.117, pp. 85-120.
- Guerid D. (2007), L'exception algérienne, La modernisation à l'épreuve de la société. Ed. Casbah
- Haas E.B. (1964), Beyond the nation-state: functionalism and international organization , Stanford University Press
- Haggard S., (1997), Regionalism in Asia and the Americas, in E. D. Mansfield et H. V. Milner (dir.), *The Political Economy of Regionalism*, New York, Columbia Universtiy Press, pp. 20-49.
- Hausmann R. and Klinger B. (2006), Structural transformation and patterns of comparative advantage in the product space, Cambridge, MA, Center for International Development at Harvard University, CID Working Paper N° 128.
- Hausman J.A., Taylor W.E., (1981), Panel data and unobservable individual effects, *Econometrica*, Vol. 49(6), pp. 377-1398.
- Helpman E. (1999), The Structure of Foreign Trade *.The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 13, N°. 2, pp. 121-144.
- Helpman E. et Krugman P. (1985), Market Structure and International Trade. MIT Press.
- Helpman E., Melitz M.J. et Yeaple S. R. (2004), Export Versus FDI with Heterogeneous Firms. *American Economic Review*, *American Economic Association*. Vol. 94(1), pp. 300-316.

- Helpman E., Melitz M. et Rubinstain Y. (2008), Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes. *Quarterly Journal of Economics*, 123, pp.441-487
- Hettne B. (1994), The regional factor in the formation of a new World Order, In Y. Sakamoto (dir.), *Global transformation*, Tokyo, UN University Press.
- Hettne B. et Söderbaum F. Theorising the rise of regionness. In *Global Political Institute for International Economics*, 59-84.
- Higgott R., (1997), Mondialisation et gouvernance : l'émergence du niveau régional, *Politique étrangère*, Volume 62, N° 2, pp. 277-292.
- Hill P. J. (1999), Public Choice: A Review. *Faith and Economics*. N°34, pp.1-10.
- Hirschman, Albert O., (1980), *National Power and the Structure of Foreign Trade*, Berkeley C A : University of California Press.
- Hoffmann S. (1964), The European Process at Atlantic Crosspurposes, *Journal of Common Market Studies*. Vol. 3. pp. 85-117.
- Hoffmann S. et Keohane R. O. (1991), *The New European Community. Decision-Making and Institutional Change*, Boulder (Col.), Westview Press.
- Hugon P., (2001), « Analyse comparative des processus d'intégration économique régionale », étude réalisée par le Cered/FORUM et le Cernea, (Université Paris X- Nanterre), pour la Direction Générale de la Coopération Internationale et du Développement, Ministère des Affaires Etrangères.
- Hugon P., (2001), Les trajectoires inversées de la régionalisation en Afrique Sub-Saharienne et en Asie Orientale : le rôle des marchés, des institutions et des réseaux. *L'intégration régionale: une nouvelle voie pour l'organisation de l'économie mondiale?*, Commissariat Général du Plan, ed. De Boeck Université.)
- Hugon P. (2002), Les économies en développement au regard des théories de la régionalisation, *Tiers-Monde*. Vol. 43 n°169, pp. 9-25.
- Hugon P. (2003), *Les économies en développement à l'heure de la régionalisation*, Karthala, Paris.

- Hwang J. (2006), Introduction of new goods, convergence and growth, Cambridge, MA, Harvard University Job Market Paper.
- Jaimovich D., (2012), A Bayesian spatial probit estimation of Free Trade Agreement contagion. *Applied Economics Letters*, 19(6).
- Jennequin H. (2001), Le Rôle de la Mobilité du Travail dans la Localisation des Activités: une Revue Critique de la Littérature d'Economie Géographique, *Working Paper* CEPN Université Paris Nord, 01/2001.
- Jugurnath B., Syewart M. et Brooks R. (2007), Asia/Pacific Regional Trade Agreements: An empirical study, *Journal of Asian Economics*, n° 18.
- Kébabdjian G. (2004), Economie politique du régionalisme : le cas euro-méditerranéen, *Région et Développement*, n°19, pp.151-184
- Kébabdjian G., (2006), Europe et Globalisation, L'Harmattan.
- Kébabdjian G. (2010), L'économie politique à l'épreuve de l'intégration européenne, *Etudes internationales*, vol. 41, n° 1, 2010, p. 7-26
- Kieffer B. (2008), L'organisation mondiale du commerce et l'évolution du droit international public, Ed. Larcier.
- Klein M. (2005), Dollarization and Trade, *Journal of International Money and Finance*, vol. 24, Issue 6, pp. 935 – 943.
- Kolzolchik B. (1996), El Derecho Comercial ante el libre comercio y el desarrollo económico, Mexico D.F., McGRAW-HILL. In. Germán A. de la Reza, (2014), Le régionalisme ouvert latino-américain : un essai d'interprétation systémique. *Cahiers des Amériques latines* p. 177-198.
- Kreinin M.E. et Plummer M.G. (2002), Economic Integration and Development: Has Regionalism Delivered for Developing country? Ed. Edward Elgar.
- Kritzinger-van Niekerk L. (2005), Regional integration: concepts, advantages, disadvantages and lessons of experience, World Bank, May
- Krugman P. (1980), Scale Economies, Product Differentiation and the Pattern of Trade, *American Economic Review*, vol.70, pp.950-959
- Krugman P. et Helpman E. (1989), Trade Policy and Market Structure, Cambridge, MA, MIT press.

- Krugman, P. (1991), *Geography and Trade*, Cambridge, Massachusetts: Leuven University Press, MIT Press.
- Krugman P. (1991), Increasing Returns and Economic geography. *Journal of Political Economy*, N°99, pp.483-499.
- Krugman P.R et Venables A. J. (1993), Integration, Specialization and Adjustment. *NBER, Working paper*, no. 4559.
- Krugman P. (1997), What Should Trade Negotiators Negotiate About?, *Journal of Economic Literature*. Vol. 35, pp. 113–120.
- Krugman P. et Obsfeld M. (2008), *International Economics : Theory and Policy*. 8th edition, Pearson Education Inc.
- Lassudrie-Duchêne B. et Mucchielli J. L. (1979), Les échanges intra-branche et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international, *Revue Économique*, mai, p. 442-486.
- Lassudrie-Duchêne B., Berthélemy J. C. et Bonnefoy F. (1986), *Importation et production nationale*, Economica, Paris.
- Lawrence R-Z. (1996), *Regionalism, Multilateralism and Deeper Integration*, Washington: Brookings Institution.
- Le Cacheux J. (2002), Mondialisation économique et financière : de quelques poncifs, idées fausses et vérités , *Revue de l'OFCE*, HS, Mars.
- Lee J. W. et Shin K. (2006), Does regionalism lead to more global trade integration in East Asia?, *The North American Journal of Economics and Finance*. Vol. 17, pp. 283-301.
- Lequesne C. et Smith A. (1997), Union européenne et science politique : où en est le débat théorique ? , *Cultures et conflits*, Vol. 28, pp. 7-31.
- Leymarie S. , Tripier J., (1993), *Maroc, le prochain dragon? : de nouvelles idées pour le développement*. Ed. Karthala.
- Lindberg L.N. (1963), *The Political Dynamics of European Economic Integration*, Stanford University Press.
- Linneman H. (1966), *An Econometric Model of International trade Flows*. Amsterdam: North Holland Publishing Company

- Lipsey R. G. (1957), The Theory of Customs Unions: Trade Diversion and Welfare; in *Economica* (NS), 24, pp. 40-46
- Liu X. et Ornelas E. (2013), Free Trade Agreements and the Consolidation of Democracy, *CEP Discussion Paper* No 1184.
- Lizano E. (1974), Towards integration among the less developed countries. Miméo.
- Magee C. (2008), New measures of trade creation and trade diversion, *Journal of International Economics*. Vol.75, N°2, pp. 340-362.
- Maggi G. et Rodriguez-Clare A. (1998), The value of trade agreements in the presence of political pressures, *The Journal of Political Economy* . Vol.106, N°3, pp. 574 - 601.
- Manger, M. (2006), The political economy of discrimination: modelling the spread of preferential trade agreements. *Working paper, Department of Political Science*, McGill University.
- Mansfield E.D. et Milner H. V. (1999), The New Wave of Regionalism. *International Organization*. Vol. 53 n°3, pp.589-627.
- Mansfield E. D. et Pevehouse, J. (2000), Trade blocs, trade flows, and international conflict. *International organization* 54(4), 775-808.
- Mansfield E.D., Milner, H.V. et Rosendorff B.P. (2002), Why Democracies Cooperate More: Electoral Control and International Trade Agreements. *International organization*, 56(3), 477-514.
- Marchand M. H., Bóás, M., Shaw T. M., (1999), The Weave-World: Regionalisms in the South in the New Millenium, *Third World Quarterly*, vol. 20, n°5, pp. 1061-1070.
- Mashayekhi M. et Ito T. (2005) , Multilateralism and Regionalism. The New Interface, Cnuced.
- Mayer T. (2011), Les politiques régionales sont-elles efficaces? *Regards Croisés sur l'économie*. Vol. 10, pp. 137-148.
- Mayer T. et Zignago S. (2005), Market access in global and Regional trade *CEPII, Working Paper n° 02*.

- Michaely M. (1998), Partners to a preferential trade agreement: Implications of varying size. *Journal of International Economics*. Vol. 46, pp. 73-85.
- Michalet C.A. (2004), Qu'est-ce que la mondialisation ?, Paris, La Découverte.
- Milner H.V. (1997), Interests, Institutions, and Information. New Jersey : Princeton University Press.
- Millogo A. et Oulmane N. (2012), Potentiel de commerce dans l'espace maghrébin. *Mondes en développement* n°158 , p. 115-126.
- Miniesy R.S., Nugent J.B., et Yousef T.M. (2004), Intra-regional trade integration in the Middle East. Past Performance and Future Potential in H. Hakimian et J.B. Nugent (eds). Trade Policy and Economic Integration in the Middle East and North Africa. Economic Boundaries in Flux, Routledge, London.
- Mokhtari F. (2009), croissance endogène dans une économie en développement et en transition Essai de modélisation : Cas de l'Algérie. Thèse dirigée par Pr. Belmokaddem M. Université de Tlemcen
- Moravcsik A. (1991), Negotiating the Single European Act: National interests and Convention Statecraft in the European Community, *International Organization*, Vol. 45, pp. 19-56.
- Moravcsik A. (1993), Preferences and Power in the European Community. A Liberal Intergovernmentalist Approach , *Journal of Common Market Studies*, vol. 31, no 4 : 473-524.
- Moravcsik A. (1998), The Choice for Europe, Ithaca, Cornell University Press
- Moravcsik, A. (1999), Is Something Rotten in the State of Denmark? Constructivism and European Integration. *Journal of European Public Policy*. Vol.6 (5). 669-681
- Morrisson C. et Talbi B.,(1996), La croissance de l'économie tunisienne en longue période, édition OCDE, Paris.
- Motta.M et Norman.G, (1996), Does Economic Integration Cause Foreign Direct Investment?, *International Economic Review*, vol 37, n°4, pp 757-783.
- Mucchielli J.-L. (2005), Multinationales et mondialisation, Ed. Le Seuil, Paris.

- Muet P.A. (1995), Union monétaire et fédéralisme, *Revue de l'OFCE*, n°55, pp. 151-170.
- Nesadurai H., (2003), Attempting developmental regionalism through AFTA : the domestic sources of regional governance, *Third World quarterly*, vol. 24, n°2, pp. 235-253.
- Nicolas F., (1997), Mondialisation et régionalisation dans les pays en développement: les deux faces de Janus, *Politique Etrangère*, n°2/97, 293-307
- Nicolas F., (2003), « A l'heure de la mondialisation : mondialisation et intégration régionale, des dynamiques complémentaires », *cahiers Français*, n°317, pp 59-63, Novembre-Décembre.
- Nicolas F. (2007), L'ASEAN au cœur de l'intégration économique en Asie Orientale: Mythes, réalités, Perspectives, *Accomex*, n°75, mai-juin.
- Noland M. (2005), Popular Attitudes, Globalization and Risk, *International Finance*, Vol. 8, Issue 2, pp. 199–229
- Novy D. (2010), International Trade and Monopolistic Competition without CES: Estimating Translog Gravity. CESifo Working Paper, N°. 3008.
- Nyahoho E. et Proulx P-P. (2006), Le commerce international: théories, politiques et perspectives industrielles, PUQ.
- Nye J. S. (1971), Transnational Relations and World Politics: An Introduction (avec R.O. Keohane) *International Organization*, Vol. 25, n°3, pp. 721-748 (Summer).
- Oates W. (1999), An Essay on Fiscal Federalism, *Journal of Economic Literature*, vol. 37, n°3 : 1120-1149.
- OECD (2006), Tables Rondes CEMT Transport et commerce international. European Conference of Ministers of Transport Publishing, 8 août.
- Oman C. (1994), Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les pays en développement ? , OCDE, Paris.
- OMC (2011), Rapport sur le commerce mondial : L'OMC et les accords commerciaux préférentiels : de la coexistence à la cohérence.

- ONU (2000), Conférence des Nations Unies sur le commerce et le développement, «L'intégration régionale et l'économie mondiale», Conseil du Commerce et du Développement, Octobre.
- Ozawa T. (2007), Professor Kiyoshi Kojima's Contributions to FDI Theory: Trade, structural Transformation, Growth and Integration in East Asia, *CJEB Working Paper*, Colorado State University, USA.
- Panagariya A. (2000), Preferential trade liberalization: The traditional theory and new developments. *Journal of Economic Literature*, Vol. 38. N°2, pp. 287-331.
- Pearce I.F. (1970), International Trade, book I; Macmillan, London.
- Pearson S.R. et Ingram W.D. (1980), Economies of Scale Domestic Divergences and Potential Gains from Economic Integration in Ghana and the Ivory Coast, *Journal of Political Economy*. Vol 88, pp.994-1008.
- Pentland C. (1973), International Theory and European Integration . New York The Free Press.
- Perroux F. (1966), in Reboud L, (1996), «Economie européenne, du marché commun aux politiques communes», Livre I, «les limites de l'internationalisation des marchés », Presse Universitaire de Grenoble.
- Petit P. (2005), Mondialisation et régionalisation : Une analyse comparative de la construction des rapports internationaux en Europe et en Asie de l'Est, *Région et Développement*, n° 22, pp.39-83.
- Pons F. (2012), L'Algérie malade de son or noir *Valeurs actuelles*, 3 mai
- Pöyhönen P. (1963), A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries, *Weltwirtschaftliches Archiv*. Vol. 90 ,N°1, pp.93-100.
- Puga D. (1999), The Rise and Fall of Regional Inequalities, *European Economic Review*, Vol.43, n°2, pp.303-334.
- Rauch J.E. (2001), Business and Social Networks in International Trade, *Journal of Economic Literature*, Vol. 39, pp.1177-1203.

- Regnault H. (2005), Libre-échange Nord-Sud et typologies des formes d'internationalisation des économies, *Région et Développement*, n°22, pp.19-38.
- Reynaud E. (1980), Olson Mancur, Logique de l'action collective. *Revue française de sociologie*, Vol. 21, N° 3, pp. 451-454.
- Reynolds C.W., Thoumi F.E., Wettmann R.(1993), A Case for Open Regionalism in the Andes : Policy Implications of Andean Integration in a Period of Hemispheric Liberalization and Structural Adjustment, *Washington, D.C.*, Agency for International Development (USID).
- Richard Y. (2010), L'Union européenne et ses voisins orientaux. Contribution à l'étude des intégrations régionales dans le monde. Thèse d'habilitation à diriger des recherches, volume 3.
- Robson P. (1983), Intégration, Développement et Equité, *Economica*.
- Rochette R. (1965), La géographie active, d'après P. George, R. Guglielmo, B. Kaiser et Y. Lacoste , *Revue de géographie alpine*, Vol. 53, n° 53-3, pp. 491-497.
- Rodrik D. (2000), How far will international economic integration go?, *Journal of Economic Perspectives* 14(1), pp.177 - 186.
- Romalis J. (2007), NAFTA's and CUSFTA's impact on international trade , *The Review of Economics and Statistics*. Vol.89,N°3, pp.416 - 435.
- Rosamond B. (2000), Theories of European Integration , Basingstoke and London, MacMillan.
- Rugman A G. (2005), The Regional Multinationals, Cambridge UP, Londres.
- Sang-Seung Y. (1996), Endogeneous of custom of customs unions under imperfect competition: open regionalism is good. *Journal of international Economics*, Vol. 41(1-2), pp.153-177.
- Sapir A. (1997), The political economy of EC regionalism. *European Economic Review*, 42(3), 717-732
- Schiff M. et Winters A. (2003), *Intégration régionale et développement*, *Economica*, Paris.
- Sevestre P. (2002), *Econométrie des données de panel*, Dunod: Paris.

- Sid Ahmed A. (1992), Maghreb, quelle intégration à la lumière des expériences dans le Tiers-Monde? *Revue Tiers Monde*, tome. XXXII, n° 129, Janvier-Mars, pp 67-97.
- Siroën J.M. (2000) *La régionalisation est-elle une hérésie économique ?*, CERESA, Université Paris-Dauphine.
- Siroën J-M. (2000), *La régionalisation de l'économie mondiale*, Collection Repères, la Découverte.
- Siroën J.M. (2004), *La régionalisation de l'économie mondiale*, Ed. La Découverte.
- Smarzynska B. (2001), Does Relative Location Matter for Bilateral Trade Flows? An Extension of the Gravity Model”, *Journal of Economic Integration*, Vol.16 , n°3,pp. 379–398.
- Soloaga I. et Winters L. (2001) : How has Regionalism in the Nineties affected Trade?, *North American Journal of Economics and Finance*, vol. 12, pp. 1-29.
- Spilimbergo A., Stein E., (1998), The Welfare Implications of Trading Blocs among Countries with Different Endowments, NBER Chapters, in *The Regionalization of the World Economy*, pp. 121-152.
- Spilimbergo A., Stein E. (1998), The Welfare Implications of Trading Blocs among Countries with Different Endowments in *The Regionalization of the World Economy*, University of Chicago Press.
- Spinelli A. (1972), The Growth of the European Movement since the Second World War, in M. Hodges (ed.), *European Integration*, Harmondsworth, Penguin.
- Sandholtz W. et Stone Sweet A. (2012), Neo-functionalism and Supranational Governance, In: Menon A., Jones E. et Weatherill S. , *The Oxford Handbook of the European Union*, Oxford University Press.
- Summers L. (1991), Regionalism and the world trading system, In *Symposium on Policy Implications of Trade and Currency Zones*, Federal Reserve Bank of Kansas City.
- Talahite F. (2000), La réforme bancaire et financière en Algérie, *Cahiers du CREAD* n°52, Alger, 2ème trimestre.

- Talahite F. (2010), Réformes et transformations Economiques en Algérie. Economies and finances. Université Paris-nord - Paris XIII, 2010.
- Taylor L. (1981), South-North trade and southern growth: Bleack prospects from the structuralist point of view, *Journal of International Economics*, n°11, pp.589-602.
- Temple J. (1999), The New Growth Evidence, *Journal of Economic Literature* 38, pp.112–56.
- Tinbergen J. (1962), Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy. Twentieth Century Fund, New York.
- Trape P., Chauvin M., Salah H., (2014), Perspectives économiques en Afrique, Tunisie, BAfD, OCDE, PNUD.
- Trefler D. (2004), The long and short of the Canada-U.S. free trade agreement, *American Economic Review*. Vol.94, N°4, pp.870- 895.
- Uvalic, M. (2002), Regional Cooperation and the En largement of the European Union: Lessons Learned? *International Political Science Review*, Vol.23, pp.319-333.
- Van Langenhove, L. (2003), Regional integration and global governance, UNU Nexions , (August), pp.1-5.
- Van Langenhove L. et Costea A.C. (2005), The EU as a Global Actor and the Emergence of « Third Generation » Regionalism, UNU-CRIS Occasional Papers.
- Venables A.J.(1996), Equilibrium Locations of Vertically Linked Industries, *International Economic Review*, Vol.37, pp.341-359
- Venables A. J. (2000), Les accords d'intégration régionale : facteurs de convergence ou de divergence ? *Revue d'économie du Développement*, no.1/2. pp.227-246
- Venables A-J., (2004), Winners and losers from regional integration agreements, *The Economic Journal*, vol.113, pp.747–761.
- Wang Y.T. et Tsai P.L. (1996), The welfare impact of foreign direct investment in an economic region . *Journal of economic integration*. Vol. 11, n° 1, pp. 33-46

- Wei S. (1998), How Reluctant are Nations in Global Integration? Mimeo, Harvard University.
- Wilmots A., (2003), De Bourguiba à Ben Ali. L'étonnant parcours économique de la Tunisie (1960-2000), Ed. L'Harmattan, Paris.
- Wonnacott P. and Lutz M. (1989), Is There a Case for Free Trade Areas? in Schott, Jeffrey, Free Trade Areas and U.S. Trade Policy, Washington, D.C.
- Yeats A.J. (1998), Does MERCOSUR's Trade Performance Raise Concerns about the Effects of Regional Trade Arrangements? *The World Bank Economic Review*, Vol. 12, N° 1, pp. 1-28.
- Zenasni S. et Benhabib A. (2011), Les effets de l'intégration financière sur la croissance économique ; réalité et défis pour les pays du Maghreb, *Algerian Review of Financial and Banking Studies* . Vol. 1, N° 2.
- Zenasni S. et Benhabib A.(2013), The Determinants of Foreign Direct Investment and Their Impact on Growth: Panel Data Analysis for AMU Countries, *International Journal of Innovation and Applied Studies* , Vol. 2 N° 3, pp. 300-313.

Liste des figures

Figure 1.1 : Régionalisation, Régionalisme et Intégration régionale.....	29
Figure 1.2 : Typologie triangulaire selon Deblock, Brunelle et Rioux (2003).....	53
Figure 1.3 : Typologie triangulaire selon Kebabdjian (2004).....	54
Figure 2.1 : Effet de création de trafic.....	62
Figure 2.2 : Gains dynamiques de l'intégration régionale.....	65
Figure 4.1 : La relation entre le coût et la distance selon Hummel (1999).....	153

Liste des graphiques

Graphique 3.1 : Evolution de la Valeur Ajoutée agricole 2000-2013.....	103
Graphique 3.2 : Evolution de la valeur ajoutée des hydrocarbures 2000-2013.....	105
Graphique 3.3 : Production du phosphate	109
Graphique 3.4 : Structure de l'emploi selon les secteurs.....	111
Graphique 3.5 : Evolution des importations par groupe d'utilisation 2005-2013.....	118
Graphique 3.6 : Evolution des exportations de marchandise de l'UMA 2007-2013.....	135
Graphique 3.7 : Evolution des exportations des services dans l'UMA 2007- 2013.....	136
Graphique 3.8 : Evolution des importations des biens et services de l'UMA 2007-2013.....	137
Graphique 4.1 : Importations intermaghrébines par groupe de pays.....	187
Graphique 4.2 : Effet de création du commerce dans l'UMA.....	188
Graphique 4.3 : Indice de diversification de l'UMA 2005 - 2012.....	191
Graphique 4.4 : Indice de complémentarité de l'UMA 2005 - 2013.....	192

Liste des tableaux

Tableau 3.1 : Part des industries manufacturières dans le PIB.....	114
Tableau 3.2: Evolution des exportations par groupe d'utilisation 2005-2013.....	117
Tableau 3.3 : Evolution du commerce extérieur 2005-2013.....	118
Tableau 3.4 : Evolution des exportations tunisienne 2005-2013.....	119
Tableau 3.5 : Evolution du commerce extérieur 2005-2013.....	120
Tableau 3.6 : Composition des exportations marocaines 2005-2013.....	120
Tableau 3.7 : Evolution du commerce extérieur 2005-2013.....	121
Tableau 3.8 : Principaux indicateurs économiques du Maghreb.....	129
Tableau 3.9 : Evolution des flux des IDE dans le Maghreb (2007-2012).....	129
Tableau 3.10 : Matrice d'imbrication des accords préférentiels entre les pays maghrébins.....	132
Tableau 3.11 : Pourcentage des exportations des services de l'UMA par rapport aux exportations mondiales.....	136
Tableau 3.12 : Evolution des échanges commerciaux entre l'UMA et l'UE.....	138
Tableau 4.1: Estimation de l'équation (1) par la méthode MCO.....	174
Tableau 4.2: Estimation de l'équation (2) par la méthode MCO.....	175
Tableau 4.3: Estimation de l'équation (3) par la méthode MCO.....	176
Tableau 4.4: Régression avec les effets fixes.....	177
Tableau 4.5: Régression avec les effets aléatoires.....	178
Tableau 4.6: Test de Breusch et Pagan Lagrangian.....	180
Tableau 4.7: Estimation par le modèle Hausman-Taylor.....	181
Tableau 4.8: Estimation avec les variables instrumentales (2SLS).....	182
Tableau 4.9 : Estimation avec la méthode autorégressive.....	183
Tableau 4.10 : Exportations simulées, zone UMA.....	184
Tableau 4.11: Répartition du potentiel d'exportation de l'Algérie.....	185
Tableau 4.12 : Répartition du potentiel d'exportation du Maroc.....	185

Tableau 4.13 : Répartition du potentiel d'exportation de la Tunisie.....	186
Tableau 4.14 : Groupes de produits exportés et importés par les trois pays du Maghreb.....	193

Liste des acronymes

ACP: Afrique Caraïbe Pacifique

ALE: Accord de libre échange

ALENA: Accord de Libre Echange Nord Américain

ASEAN: Association of Southeast Asian Nations

CNUCED: Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

COMESA: Common Market for Eastern and Southern Africa

CP: Commerce préférentiel

CPCM: Comité Permanent Consultatif du Maghreb

DMC: Double Moindres Carrés

EEE: Espace Economique Européen

FMI: Fonds Monétaire International

GZALE: Grande Zone Arabe de Libre Echange

IDE: Investissements Directs Etrangers

IER: Intégration Economique Régionale

MCG: Moindres Carrés Généralisés

MCO: Moindres Carré Ordinaires

MENA: Middle East and North Africa

MERCOSUR: Mercado Común del Sur (Marché Commun du Sud)

OMC: Organisation Mondiale du Commerce

ONU: Organisation des Nations Unies

OPEP: Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole

PAS: Plan d'Ajustement Structurel

PED: Pays en Développement

PIB: Produit Intérieur Brut

PNDA: Plan National de Développement Agricole

SADC: Southern African Development Community

UE: Union Européenne

UEM: Union Economique et Monétaire

UEMOA: Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

UMA: Union du Maghreb Arabe

VI: Variables Instrumentales

ZLE: Zone de Libre Echange

TABLE DES MATIERES

DEDICACES

REMERCIEMENTS

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE

PARTIE 1 INTEGRATION REGIONALE: CONCEPTS ET PROCESSU

Chapitre 1 CONCEPT DE L'INTEGRATION REGIONALE

1. INTRODUCTION.....	17
2. LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL.....	17
2.1. Théorie traditionnelle du commerce internationale.....	17
2.1.1. De l'avantage absolu à l'avantage comparatif.....	18
2.1.2. La théorie d'Heckscher et Ohlin.....	19
2.2. La nouvelle théorie du commerce international.....	21
3. DEFINITION DE L'INTEGRATION REGIONALE.....	23
3.1. La notion de région en économie.....	23
3.2. Régionalisation, régionalisme et intégration régionale.....	25
3.2.1. Le régionalisme.....	25
3.2.2. La régionalisation.....	27
3.2.3. L'intégration régionale.....	28
3.3. Le concept d'intégration profonde.....	30
3.4. Les vagues du régionalisme.....	32
4. LES CONCEPTIONS DE L'INTEGRATION REGIONALE.....	34
4.1. Les modèles d'intégration politique.....	34
4.1.1. Le fédéralisme.....	34
4.1.2. Le transactionalisme.....	36
4.1.3. Le fonctionnalisme.....	37
4.1.4. Le néo-fonctionnalisme.....	39
4.1.5. L'intergouvernementalisme.....	42
4.2. Les conceptions non-politique de l'intégration régionale.....	44
4.2.1. La conception libérale.....	44
4.2.2. La conception institutionnelle.....	45
4.2.3. La conception volontariste.....	46
4.2.4. La conception territoriale.....	46

4.2.5.	La conception diplomatique	47
4.3.	Typologie de l'intégration régionale	48
4.3.1.	Une typologie selon le degré d'intégration.....	48
4.3.2.	Les typologies dichotomiques	50
4.3.3.	Les typologies triangulaires.....	52
5.	CONCLUSION	55

Chapitre 2 PROCESSUS D'INTEGRATION REGIONALE

1.	INTRODUCTION.....	57
2.	INTEGRATION REGIONALE ET MONDIALISATION.....	57
2.1.	L'intégration régionale: étape vers la mondialisation.....	57
2.2.	L'intégration régionale : composante de la mondialisation.....	59
2.3.	L'intégration régionale comme réponse à la mondialisation.....	60
3.	LES EFFETS DE L'INTEGRATION ECONOMIQUE	61
3.1.	Les effets statiques de l'intégration	61
3.1.1.	Les effets de création et détournement de commerce.....	61
3.1.2.	Les effets sur les termes de l'échange	64
3.2.	Les effets dynamiques de l'intégration économique	65
3.2.1.	Les économies d'échelle et la concurrence	66
3.2.2.	Les investissements directs étrangers	68
3.3.	Les arguments politiques de l'intégration	69
3.3.1.	le renforcement du pouvoir de négociation	70
3.3.2.	Gains de crédibilité.....	70
4.	LES CRITERES DU SUCCES DES ACCORDS REGIONAUX	71
4.1.	Critères du volume d'échange.....	72
4.1.1.	Volume du commerce.....	72
4.1.2.	Proximité géographique.....	72
4.2.	critères de complémentarité.....	73
4.2.1.	Complémentarité commerciale.....	73
4.2.2.	Commerce intra-branche	74
4.2.3.	Politique commerciale et déterminants institutionnels du commerce	74
4.3.	Critères de concurrence	75
4.3.1.	Concurrence des exportations.....	75
4.3.2.	Concentration des exportations	75
4.4.	Limites d'une régionalisation entre PED	75

4.4.1.	Manque de conditions nécessaires.....	78
4.4.2.	Complémentarité versus concurrence.....	79
5.	LES EXPERIENCES D'INTEGRATION DANS LE MONDE.....	80
5.1.	Intégration entre pays émergents.....	80
5.1.1.	Le marché commun du sud (MERCOSUR).....	80
5.1.2.	L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN).....	82
5.2.	Intégration impliquant des pays développés.....	85
5.2.1.	L'Union Européenne (UE).....	85
5.2.2.	L'Accord de Libre-échange Nord-Américain (ALENA).....	87
5.3.	Intégration entre pays en développement.....	89
5.3.1.	Le Marché commun de l'Afrique de l'Est et de l'Afrique Australe (COMESA).....	89
5.3.2.	La Communauté de développement de l'Afrique Australe (SADC).....	91
6.	CONCLUSION.....	93

PARTIE 2 IMPACT DE L'INTEGRATION MAGHREBINE SUR L'ALGERIE

Chapitre 3 LES ECONOMIES DU MAGHREB: ETAT DES LIEUX

1.	INTRODUCTION.....	97
2.	L'UNION DU MAGHREB ARABE (UMA).....	97
2.1.	Historique de L'UMA.....	97
2.2.	Objectifs de l'UMA.....	99
2.3.	Structure de l'UMA.....	100
2.4.	Conventions signées dans le cadre de l'UMA.....	101
3.	EVOLUTION DES DIFFERENTS SECTEURS DE L'ECONOMIE.....	102
3.1.	L'Algérie.....	102
3.1.1.	L'agriculture.....	102
3.1.2.	L'énergie.....	104
3.1.3.	L'industrie.....	105
3.1.4.	Les services.....	106
3.2.	Le Maroc.....	107
3.2.1.	L'agriculture.....	107
3.2.2.	L'énergie.....	108
3.2.3.	Les mines.....	109
3.2.4.	L'industrie.....	110
3.2.5.	Les services.....	110
3.3.	La Tunisie.....	112

3.3.1.	L'agriculture.....	112
3.3.2.	L'énergie	112
3.3.3.	L'industrie	113
3.3.4.	Les services	115
4.	CARACTERISTIQUES DES ECONOMIES MAGHREBINES	116
4.1.	Une spécialisation traditionnelle	116
4.1.1.	L'Algérie	116
4.1.2.	La Tunisie.....	119
4.1.3.	Le Maroc	120
4.2.	La transition vers un modèle économique libéral.....	121
4.2.1.	L'Algérie	122
4.2.2.	La Tunisie.....	124
4.2.3.	Le Maroc	125
5.	ATOUS ET CONTRAINTES DE L'INTEGRATION MAGHREBINE	126
5.1.	Les atouts de l'intégration	126
5.2.	Les contraintes de l'intégration	128
6.	ÉTAT DES LIEUX DU COMMERCE DANS L'UMA.....	131
6.1.	Les principaux cadres d'échange.....	131
6.1.1.	Les accords bilatéraux	131
6.1.2.	Les principaux accords avec l'Union Européenne	133
6.2.	Évolution du commerce dans la sous région	134
6.2.1.	Evolution du commerce régional.....	134
6.2.2.	Etat des lieux des échanges avec l'UE	137
6.3.	La faible part du commerce intra zone	138
7.	CONCLUSION	139

Chapitre 4 ESTIMATION DU POTENTIEL DE L'INTEGRATION MAGHREBINE POUR L'ALGERIE

1.	INTRODUCTION.....	141
2.	PRESENTATION DU MODELE GRAVITATIONNEL.....	141
2.1.	L'origine du modèle gravitationnel.....	141
2.2.	Le modèle de gravité dans le commerce international	142
2.3.	Evolution du modèle gravitationnel de commerce international.....	143
2.3.1.	Les modèles intuitifs.....	143
2.3.2.	Les modèles théoriquement fondés	145

2.3.2.1.	Le modèle de gravité et la théorie classique.....	147
2.3.2.2.	Le modèle de gravité et la théorie monopolistique.....	148
2.4.	Les variables gravitationnelles de l'équation	149
2.4.1.	Les variables favorables à l'échange	150
2.4.2.	Les variables défavorables au commerce	152
3.	LE MODELE GRAVITATIONNEL SUR DONNEES DE PANEL.....	154
3.1.	Les données de panel.....	154
3.2.	Le choix de la méthode d'estimation	155
3.2.1.	Méthode des moindres carrés ordinaires(MCO)	155
3.2.2.	Méthode des effets fixes	156
3.2.3.	Méthode des effets aléatoires	160
3.3.	Les tests de validité	162
3.3.1.	Le test d'hétéroscédasticité.....	162
3.3.2.	Le test d'endogénéité.....	163
3.3.3.	Le test d'auto-corrélation	164
4.	DEMARCHE DE LA RECHERCHE	165
4.1.	Revue des principales contributions	165
4.2.	Construction du modèle.....	167
4.3.	Choix des variables et échantillonnage	168
4.3.1.	Choix des variables.....	168
4.3.2.	Echantillon et sources des données	170
4.4.	Estimation du potentiel de l'intégration dans l'UMA	171
4.4.1.	Les signes des paramètres	171
4.4.2.	Méthode d'estimation.....	172
5.	RESULTATS DE L'ESTIMATION.....	173
5.1.	Validité du modèle	173
5.1.1.	Vérification des signes	173
5.1.2.	Choix du modèle d'estimation	176
5.1.3.	Vérification de l'absence de corrélation	179
5.2.	Analyse du potentiel de commerce.....	184
5.2.1.	Le potentiel au niveau global	184
5.2.2.	Potentiel de l'intégration pour l'Algérie.....	185
5.2.3.	Potentiel de l'intégration pour le Maroc.....	185
5.2.4.	Potentiel de l'intégration pour la Tunisie.....	185

5.2.5. Effet de création du commerce.....	186
5.3. Discussion des résultats.....	188
6. CONCLUSION	194
CONCLUSION GENERALE	196
BIBLIOGRAPHIE	200
Liste des figures	221
Liste des graphiques.....	221
Liste des tableaux.....	222
Liste des acronymes	224

LE PROJET D'INTEGRATION REGIONALE MAGHREBINE : IMPACT SUR L'ALGERIE

Résumé:

Ce travail s'intéresse à l'intégration économique régionale dans la Maghreb (Algérie, Tunisie et le Maroc). Son objectif est de déterminer l'impact économique d'un éventuel projet d'intégration maghrébine sur l'Algérie en termes d'échanges commerciaux. Pour cela, il a été question de mesurer le potentiel d'échanges intra régionaux que peut induire l'intégration économique. Notre étude a été menée en utilisant un modèle de gravité augmenté sur données de panel (27 pays entre 1995 et 2010). Les résultats montrent l'absence de potentiel d'échange entre l'Algérie et les deux autres pays maghrébins retenus dans l'étude. Cela veut dire que l'intégration économique maghrébine ne peut être utile pour l'Algérie que si elle œuvre à la mise à niveau et la diversification de son économie.

Mots clés: Intégration régionale, Union du Maghreb Arabe, création du commerce, détournement du commerce, Union du Maghreb Arabe, Modèle de gravité

أثر مشروع التكامل المغاربي على الجزائر

المستخلص:

يعنى هذا العمل بالتكامل الاقتصادي الإقليمي المغاربي (الجزائر و تونس و المغرب). ويهدف إلى تحديد الأثر الاقتصادي لأي مشروع محتمل للتكامل المغاربي على الجزائر. من أجل ذلك قمنا بقياس إمكانيات للتبادل التجاري البيئي المغاربي التي يمكن أن يخلقها التكامل الاقتصادي. الدراسة اعتمدت على نموذج الجاذبية المطور مطبق على بيانات البانل (27 بلد للفترة الممتدة من 1995 إلى غاية 2010). بينت النتائج عدم وجود إمكانيات لزيادة التجارة بين الجزائر و البلدين الآخرين الذين شملتهما الدراسة. هذا يعني أن التكامل الاقتصادي الإقليمي المغاربي لن يكون مفيداً للجزائر إلا إذا عملت على تنويع اقتصادها.

الكلمات الدالة : التكامل الإقليمي، خلق التجارة، تحويل التجارة ، اتحاد المغرب العربي، نموذج الجاذبية

PROJECT OF REGIONAL INTEGRATION IN MAGHREB: IMPACT ON ALGERIA

Abstract:

This study is interested in the regional economic integration in the Maghreb (Algeria, Tunisia and Morocco). Our objective is to determine the economic impact of a possible project of integration in Maghreb on Algeria in terms of trade. For that purpose, it was necessary to measure the potential of intra regional exchanges that the economic integration can infer. Our study used an augmented gravity model on panel data (27 countries between 1995 and 2010). The results show the absence of potential of exchange between Algeria and two other countries retained in the study. It means that the economic integration can be useful for Algeria only if it works in the upgrade and the diversification of its economy.

Key words: Reginal integration, trade creation, trade diversion, Arab Maghreb Union, gravity model