

## PANORAMA



## Les nouvelles routes du commerce méditerranéen

**L**e retour du protectionnisme sur la scène internationale a remis sous le feu des projecteurs le débat autour des accords de libre-échange. A l'heure où l'Amérique se ferme, d'autres régions du monde décident de s'ouvrir et les alliances commerciales se redessinent. Ce nouvel élan de libéralisation pourrait redonner du souffle à une tentative de coopération enclenchée depuis bientôt une trentaine d'années dans l'une des plus anciennes régions commerciales du monde. Les pays du bassin Méditerranéen se sont lancés en 1995 dans un large projet de création d'un espace économique intégré. Ce projet ambitieux, plus connu sous le nom de processus de Barcelone, devait s'appuyer sur un accord global de libre-échange, construit sur le modèle européen, et visant à faire de la Méditerranée un espace de libre circulation des marchandises. Où en est-on aujourd'hui ?

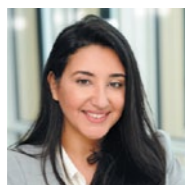
Processus de Barcelone, Partenariat euro-méditerranéen, Union pour la Méditerranée : les noms changent à mesure que les années passent, mais l'on semble encore loin des objectifs fixés dans les années 1990. Alors que l'Asie a réussi à relever le défi, les pays de la Méditerranée commercent relativement peu entre eux. La part du commerce intra méditerranéen dans les échanges des pays de la région a même tendance à légèrement diminuer. Comment expliquer ces résultats décevants ? Premièrement, si le processus de Barcelone visait à créer une zone de libre-échange régionale, il s'est, pour le moment, seulement traduit par une multiplication des

accords bilatéraux entre l'UE et chacun des pays dits du Sud. Des accords régionaux lient entre eux certains pays d'Afrique du Nord, tandis que la Turquie a développé son propre réseau de coopération, mais on demeure loin du modèle d'une zone de libre-échange. Ensuite, la libéralisation des échanges dans la région, bien qu'elle soit incomplète, ne produit à ce stade que peu de résultats. Là aussi, les explications sont nombreuses. Outre la similarité des économies qui la composent, la complexité du cadre institutionnel, la persistance de mesures protectionnistes et les répercussions de la crise de 2009 ainsi que celles des printemps arabes ont limité l'essor des échanges.

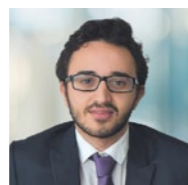
Mais des raisons d'espérer existent. La structure des échanges au sein de la région s'est modifiée depuis les années 2000. Des économies du Sud et de l'Est se spécialisent dans des secteurs à plus forte valeur ajoutée et amorcent leur montée en gamme. Les exportations de biens liés aux technologies de l'information et de la communication ont progressé (Tunisie, Maroc), tandis que le secteur automobile illustre l'essor de chaînes de valeur intégrées dans la région (au Maroc). Dans ce contexte de montée en gamme, des biens à plus faible valeur ajoutée, comme ceux des secteurs du textile-habillement, sont désormais moins échangés dans la région. Autre nouvelle tendance positive, de nouveaux acteurs ont émergé dans l'approvisionnement en matières premières (énergie, chimie et construction). Il s'agit notamment de la Grèce, Chypre, Malte et l'Égypte.

**2**  
**LA LENTE RÉGRESSION DE L'INTÉGRATION EN MÉDITERRANÉE**

**7**  
**MAIS DE NOUVELLES ROUTES COMMERCIALES SE SONT OUVERTES**



**SOFIA TOZY**  
Économiste  
Europe du  
Sud et Afrique  
du Nord



**ALI TRIFAIA**  
Économiste  
junior



**MÉLINA LONDON**  
Économiste  
junior

## 1 LA LENTE RÉGRESSION DE L'INTÉGRATION EN MÉDITERRANÉE

### Une volonté de coopération commerciale accrue depuis les années 1990...

La région méditerranéenne<sup>1</sup> est caractérisée par la capillarité de son réseau de routes maritimes et constitue un des grands axes de transport de marchandises dans le monde. Pourtant, malgré une longue tradition d'échanges entre les rives Nord et Sud, l'intégration commerciale entre les différents pays peine à se consolider. Depuis les années 1990, les pays méditerranéens ont engagé un processus de libéralisation commerciale dans le cadre de l'accord de Barcelone. Cette coopération avait, entre autres, pour objectif de favoriser

le développement des flux commerciaux, de façon à créer à l'horizon 2010 un espace de libre échange méditerranéen, aussi bien entre l'UE et le Sud qu'entre les pays du Sud et de l'Est. Bien qu'il ait, à l'origine, pour objectif de supprimer les barrières à l'échange à l'échelle régionale, le processus de Barcelone s'est en réalité traduit par la multiplication d'accords bilatéraux entre l'UE et ses pays voisins. Souvent qualifiés de partiels, les accords de libre-échange (ALE) mis en place visaient principalement la suppression des barrières tarifaires pour des produits manufacturés. Les produits agricoles et les services n'étaient que faiblement pris en compte, bien que leur libéralisation soit encouragée.

Tableau 1 :  
Accord entre l'UE et les pays de la Méditerranée :

Pays	Statut	Date de signature	Date d'entrée en application
Albanie	Signé	juin 2006	avril 2009
Algérie	Signé	avril 2002	septembre 2005
Bosnie-Herzégovine	Signé	juin 2008	juin 2015
Égypte	Signé	juin 2001	juin 2004
Israël	Signé	novembre 1995	juin 2000
Liban	Signé	juin 2002	avril 2006
Maroc	Signé	février 1996	mars 2000
Monténégro	Signé	octobre 2007	mai 2010
Tunisie	Signé	juillet 1995	mars 1998
Turquie	Union douanière	janvier 1996	décembre 1995

En 2005, l'initiative de coopération entre l'UE et les pays du Sud méditerranéen a été relancée en y incluant une dimension supplémentaire avec le rattachement du Processus de Barcelone à la politique européenne de voisinage. Les accords de libre-échange ne devaient plus être le seul axe

de développement des relations entre l'UE et ses voisins méditerranéens. Au contraire, ils devaient s'insérer dans un cadre de coopération élargie et visaient à accompagner l'intégration des pays du Sud dans l'espace européen, qu'ils soient candidats ou non à l'UE.

<sup>1</sup> Nous avons retenu les pays suivants bordant le bassin méditerranéen : le Portugal, l'Espagne, la France, l'Italie, la Slovaquie, la Grèce, Chypre, Malte, le Maroc, l'Algérie, la Tunisie, la Libye, l'Égypte, Israël, la Turquie, le Liban, l'Albanie, la Bosnie-Herzégovine, la Croatie et le Monténégro.

En 2013, une nouvelle phase de la coopération voit le jour. Des négociations concernant des accords de libre-échange complets et approfondis (ALECA) sont engagées entre l'UE et la Tunisie, puis entre l'UE et le Maroc (2015). Les mêmes initiatives sont envisagées avec l'Égypte et la Jordanie. Venant remplacer les ALE du partenariat euro-méditerranéen, l'objectif des ALECA était de créer des opportunités supplémentaires de commerce et d'investissement grâce à une meilleure intégration dans le marché unique de l'UE des pays d'Afrique du Nord. Les études<sup>2</sup> produites par l'UE ont estimé l'impact de ces nouveaux accords pour les pays d'Afrique du Nord en évaluant les effets de quatre canaux de libéralisation (les tarifs douaniers, la réduction des barrières tarifaires, la convergence vers les normes européennes et les effets d'entraînement) sur la croissance des échanges, sur le PIB et sur le marché du travail. Bien que différents d'un pays à l'autre, la mise en place des ALECA devrait avoir un impact globalement positif en participant à l'intensification des échanges entre les pays et l'UE. Dans le cas de l'Égypte, l'ALECA entraînerait une croissance des échanges de 8 % à court terme et 25 % à moyen de terme, soit un gain de PIB estimé entre 1,2 % et 1,8 %. Les résultats seraient plus mitigés pour le Maroc. À long terme, le gain de PIB serait de 1,6 %, mais certains secteurs pourraient être négativement affectés. Le pays a fourni sa propre évaluation qui reste moins optimiste. L'entrée en vigueur de normes en accord avec la réglementation européenne devrait profiter au secteur industriel structuré, mais risquerait d'avoir des retombées négatives sur des secteurs tels que l'agriculture et les services avec de possibles répercussions sociales. La Tunisie serait le pays qui bénéficierait le plus d'un ALECA avec un gain de PIB de 7 % à moyen terme (mais l'accord est contesté par une partie de la société civile qui demande une évaluation indépendante). Pour le moment, les négociations concernant l'ALECA peinent à avancer.

À la multiplication des accords bilatéraux entre l'UE et les pays du Sud s'est ajoutée une multitude d'accords bilatéraux ou sous-régionaux entre les pays du Sud et de l'Est. En effet, les pays d'Afrique du Nord sont intégrés dans un espace de libre-échange commercial avec d'autres pays de la région du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord : le ZALE, zone arabe de libre-échange<sup>3</sup>. Les accords d'Agadir regroupent, quant à eux, le Maroc, la Tunisie et la Jordanie.

La région des Balkans, qui comprend plusieurs pays nés de l'éclatement de l'ex-Yougoslavie, est dans une situation particulière. Des accords préférentiels avec l'UE visent l'intégration à moyen terme des pays des Balkans à l'espace économique commun. Tout comme pour les pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée, le processus d'intégration des Balkans se décline donc en plusieurs accords bilatéraux avec chacun des pays de la sous-région. La région s'intègre également dans le cadre d'un accord de libre-échange plus large incluant les pays des Balkans occidentaux et la Moldavie.

Enfin, la Turquie a développé son propre réseau de coopération dans la région. Elle est membre à part entière du partenariat Euro-Méditerranéen. Elle a des accords bilatéraux avec l'Égypte, la Tunisie, le Maroc, Israël et chacun des pays composant les Balkans occidentaux (Albanie, Bosnie-Herzégovine, Monténégro et Serbie).

### ... qui n'a pas eu de résultats probants

Dans les années 1990, plusieurs études<sup>4</sup> s'étaient intéressées à la question de l'intégration en Méditerranée. Elles étaient arrivées à la conclusion que la part du commerce intra régional en Méditerranée était relativement faible. Cette part s'affaiblit d'autant plus si l'on exclut les échanges entre les pays européens de la région. La multiplication des accords commerciaux ne semble pas avoir porté ses fruits. La part du commerce intra-méditerranéen dans les flux d'échanges de la région diminue. En 2001, le poids des exportations du pourtour méditerranéen vers la Méditerranée était de 31 %. Elle s'élève à 29,1 % fin 2016. Pour mieux appréhender le commerce entre les différents sous-espaces méditerranéens, les vingt pays de la région ont été regroupés en quatre sous-régions : les pays de l'Union Européenne (région Europe-Méditerranée, Euro-Med)<sup>5</sup>, les pays d'Afrique du Nord (Sud-Méditerranée, Sud-Med)<sup>6</sup>, les pays moyen-orientaux de la rive Est (Est-Méditerranée, Est-Med)<sup>7</sup> et les Balkans<sup>8</sup>.

<sup>2</sup> Évaluation de l'impact sur le développement durable (EIDD) pour un éventuel ALE approfondi et complet (Égypte 2014, Maroc et Tunisie 2013).

<sup>3</sup> Le Royaume de Bahreïn, l'Égypte, l'Irak, la Jordanie, le Koweït, la République libanaise, la Libye, le Maroc, Oman, le Qatar, le Royaume d'Arabie Saoudite, le Soudan, la République arabe syrienne, la Tunisie, l'Émirats Arabes Unis, le Yémen.

<sup>4</sup> Pour une revue de littérature exhaustive sur le processus d'intégration méditerranéen se référer à Jarreau, Joachim, et al. *Economic integration in the EuroMed: current status and review of studies*. CEPII, 2011 ; ou plus récemment Cinzia Alcidi et al : *Trade and investment in the Mediterranean: Country and regional perspectives*. EMNES 2017

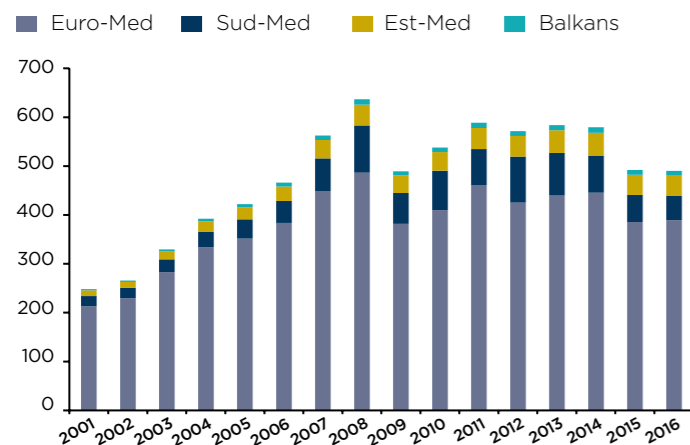
<sup>5</sup> La sous-région Euro-Med comprend le Portugal, l'Espagne, la France, l'Italie, la Slovaquie, la Grèce, Chypre et Malte. La Croatie n'ayant intégré l'Union européenne qu'en 2013, elle est incluse dans les Balkans.

<sup>6</sup> Sud-Med comprend le Maroc, l'Algérie, la Tunisie, la Libye et l'Égypte.

<sup>7</sup> Est-Med intègre Israël, la Turquie et le Liban.

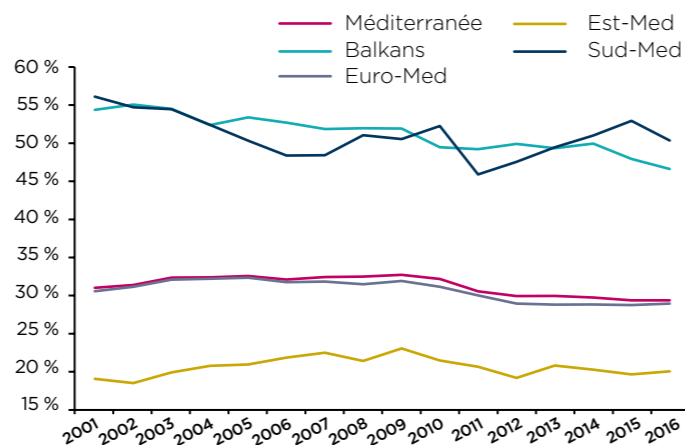
<sup>8</sup> Dans les Balkans sont inclus : l'Albanie, la Bosnie-Herzégovine, la Croatie et le Monténégro

**Graphique 1 :**  
Évolution des exportations totales par sous-région vers la Méditerranée  
(en milliards USD)



Source: Intracen

**Graphique 2 :**  
Part des exportations des sous-régions vers la Méditerranée  
(sur leurs exportations totales)



Source: Intracen, calcul Coface

Le constat de la baisse d'intégration est valable pour l'ensemble des sous-régions. 28 % des exportations des pays de l'Euro Med sont destinées à d'autres pays méditerranéens en 2016 (contre 30 % en 2001, graphique 2). Les Balkans et les pays du Sud sont les sous-régions dont le poids dans le commerce régional est le plus faible (voir graphique 1), mais elles sont également celles qui restent les plus dépendantes du commerce méditerranéen (voir graphique 2). Les pays de l'Est, ont quant à eux, connu une légère hausse de leurs flux jusqu'en 2009 pour baisser par la suite. Du fait de leur taille, les pays européens concentrent une grande partie de ces flux et la zone euro reste le premier partenaire de l'ensemble des sous-régions, tant pour les importations que pour les exportations (voir graphique 3). Bien qu'ils aient légèrement augmenté, les flux au sein de la Sud-Méditerranée et entre la Sud-Méditerranée et l'Est-Méditerranée restent limités (moins de 10 % des échanges).

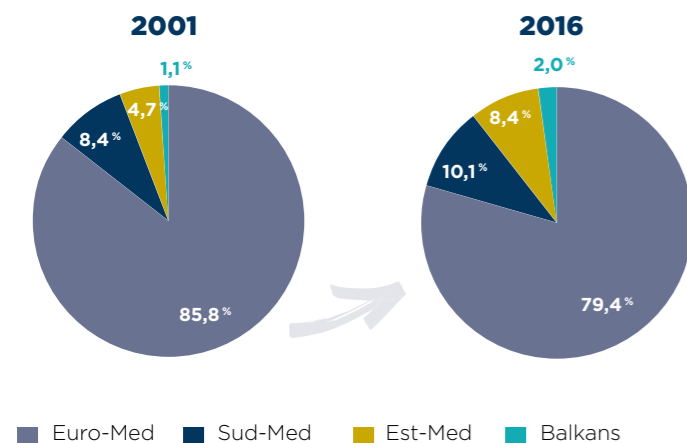
### Des freins à la densification des échanges

En dépit des tentatives pour dynamiser les échanges en Méditerranée, l'intégration commerciale dans la région peine à se concrétiser. La crise de 2009 et les printemps arabes ont, certes, conduit à la baisse des flux commerciaux, mais cela n'explique qu'en partie cette faible intégration commerciale. Au-delà de la force d'attraction exercée par le poids économique de l'Union européenne dans la zone, on évoque souvent la concurrence entre pays du Sud et de l'Est comme cause principale du manque d'intégration régionale, car la plupart se sont initialement spécialisés dans les secteurs agricole et textile. D'autres pistes d'explications peuvent, être avancées.

### Les printemps arabes ont freiné les échanges au sein de la région

Toute analyse de l'évolution des flux commerciaux dans la Méditerranée serait faussée sans évocation des événements politiques et sociaux qui ont marqué la région. Les exportations intra-régionales ont baissé de 23 % entre 2009 et 2010 (24 % avec le reste du monde) et, bien qu'elles aient légèrement augmenté par la suite, elles n'ont pas retrouvé le niveau d'avant crise. Les révolutions arabes de 2011 semblent avoir eu des répercussions plus profondes sur le commerce des pays du Sud et de l'Est. Les exportations de la Sud-Méditerranée ont diminué progressivement depuis 2012. Les importations sont également en recul dans la région depuis 2014. Cela se traduit par une baisse des taux d'ouverture des pays des deux régions. En Tunisie, ce taux est passé de 106,5 % en 2012 à 90,0 % en 2016. Il se stabilise néanmoins depuis 2015. Le mouvement est similaire pour la Turquie, dont le taux d'ouverture est passé de 52,7 % en 2011 à 46,8 % en 2016. L'impact a été encore plus fort en Égypte, où il a été divisé par 2,4, passant ainsi de 71,7 % à 30,0 % pour la période 2012-2016. En Algérie, ce dernier est passé de 76,7 % à 56,3 %. Seul le Maroc a vu son taux d'ouverture rester stable.

**Graphique 3 :**  
Poids de chaque sous-région dans le commerce régional



■ Euro-Med ■ Sud-Med ■ Est-Med ■ Balkans

### Des effets secondaires néfastes liés à la prolifération des Accords Commerciaux Préférentiels

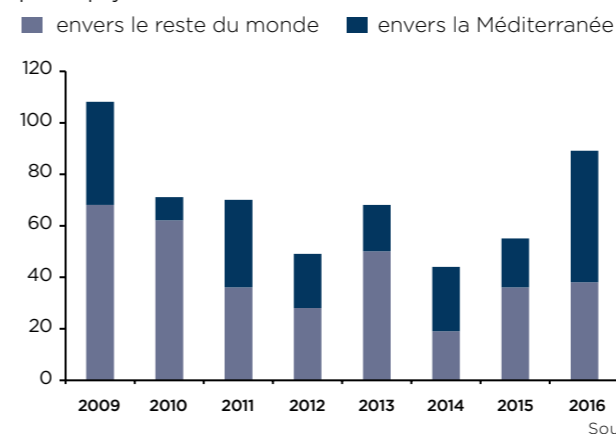
Une autre explication possible des contre-performances du processus d'intégration régionale est l'effet négatif résultant de la multiplication et de la superposition des accords de libre-échange (ou préférentiels). Sami Bensassi & al. (2012)<sup>9</sup> ont analysé les effets de la prolifération des ACP (Accords Commerciaux Préférentiels) au sein de la Méditerranée. Ils distinguent deux conséquences à la multiplication des accords: un effet « direct » qui résulte de la mise en place d'un accord et se traduit généralement par une hausse des échanges, et un effet « indirect » qui découle des externalités négatives créées par la signature d'autres accords commerciaux avec d'autres partenaires. La prolifération d'accords tend à complexifier les processus d'échanges pour un partenaire donné, avec des conditions différentes d'un accord à un autre (normes, quotas, etc.), freinant le développement des exportations vers plusieurs destinations. L'intensification des échanges issue d'un accord commercial entre deux partenaires

peut être réduite de moitié, voire même annulée, par les effets indirects. Aussi, les accords UE-Sud et UE-Est n'ont contribué à une hausse significative des exportations vers l'UE que pour deux pays : l'Algérie (+13,6 %) et le Maroc (+13,9 %). Les auteurs ont également montré que les pays du Sud de la Méditerranée (Maroc, Algérie, Tunisie, Égypte) gagneraient davantage à s'insérer dans un espace commun en signant des accords multilatéraux entre eux plutôt que des accords bilatéraux avec l'Union Européenne.

### Davantage de protectionnisme malgré une volonté affichée de commercer

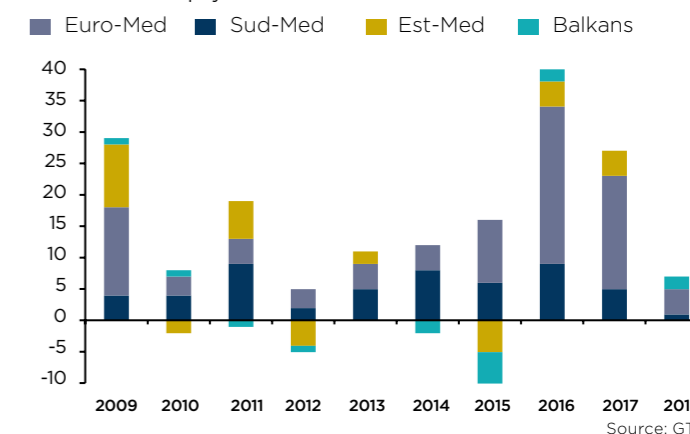
Malgré la stratégie de coopération de Barcelone, le nombre de décisions protectionnistes a augmenté dans l'ensemble de la Méditerranée (Graphique 4). Il s'agit à la fois de taxes à l'importation et à l'exportation, de mesures anti-dumping, de subventions publiques, de licences et de quotas. À l'inverse, les mesures de libéralisation adoptées par les pays du pourtour méditerranéen sont en baisse. En 2016-2017, seules 42 mesures sont entrées en vigueur (contre 79 en 2012-2013).

**Graphique 4 :**  
Nombre de mesures protectionnistes nettes émises par les pays méditerranéens



Source: GTA

**Graphique 5 :**  
Mesures protectionnistes nettes par sous-région en direction des pays de la Méditerranée



Source: GTA

Par sous-région, entre 2012 et 2018, les Balkans ont implémenté 141 mesures protectionnistes. Elles ciblent principalement les produits à faible valeur ajoutée (fruits, légumes, noix) et les métaux (acier, fer). 91 % d'entre elles ont été mises en œuvre par la Croatie, plus grande économie de la région. Sur la même période, ce sont les autres pays de l'Union Européenne qui ont pris le plus grand nombre de mesures protectionnistes<sup>10</sup> (338 vers le reste du Monde et 190 vers la Méditerranée de 2012 à 2018, Graphique 5). Ces mesures touchent principalement les fruits et les légumes, l'industrie lourde et les produits chimiques. Les pays du Sud ont implémenté 63 mesures protectionnistes depuis 2009, contre dix mesures de libéralisation. Ces dernières sont concentrées sur le secteur agroalimentaire (les céréales en particulier) en appliquant un nombre important de mesures

de facilitation du commerce. À l'inverse, le secteur des métaux (fer et acier) est le plus touché par des mesures protectionnistes. L'Algérie, en particulier, a temporairement suspendu en 2018 l'importation de 851 types de produits.

Ce protectionnisme a aussi pris la forme de barrières non-tarifaires<sup>11</sup>. Dans les régions Euro-méditerranéenne et Sud-méditerranéenne, les barrières techniques à l'importation sont les plus répandues<sup>12</sup>. Les normes européennes en matière de qualité des produits en font partie. Dans la région Est-Méditerranéenne, les mesures sanitaires et phytosanitaires prévalent, à l'exception notable de la Turquie, où les barrières techniques constituent le contingent le plus important (157 mesures d'inspection comptabilisées).

<sup>9</sup> Bensassi S., de Sousa J. & Jarreau J. (2013). *Preferential Trade Agreements Proliferation: Sorting out the Effects* (No. 2013-04).

<sup>10</sup> Cette inflation de mesures protectionnistes s'explique par la mise à niveau de la Croatie aux normes européennes après son entrée dans l'Union européenne en 2013.

<sup>11</sup> La base de données mondiale sur les mesures non-tarifaires de la CNUCED énumère l'ensemble des barrières non-tarifaires par pays permettant ainsi de mesurer différents types d'entraves au commerce qu'elles soient réglementaires, sanitaires ou normatives. Elles ont pour objectif de protéger les industries locales d'un pays de la concurrence internationale.

<sup>12</sup> Ces mesures font référence à la régulation technique et à la procédure utilisée pour tester la conformité des biens importés aux standards et à la régulation en vigueur.

**Climat des affaires :  
une mise à niveau difficile**

La faiblesse du climat des affaires peut également être évoquée pour expliquer les difficultés d'accès à certains marchés, en particulier du Sud et des Balkans. Les pays de ces deux régions sont pour la majeure partie classés A4 à E (catégorie moyen à très faible) dans la classification Coface évaluant le climat des affaires. Les difficultés d'accès à l'information sur les entreprises, le temps de passage aux douanes et les formalités administratives sont les contraintes les plus récurrentes. En Égypte et en Algérie, il n'existe par exemple pas de base électronique pour la gestion des données de douane, ce qui réduit l'efficacité du processus de déclaration. Près de 11 et 6 jours sont nécessaires pour importer en Algérie et en Égypte, là où seuls 2 jours sont nécessaires en Tunisie et au Maroc. Selon Djankov, Freund & Pham (2006)<sup>13</sup>, un jour supplémentaire de délai à l'export peut entraîner une réduction de 1 % des flux de commerce.

13 Freund, C., Pham, C. S., & Djankov, S. (2006). *Trading on time*.

**Tableau 2 :**  
Environnement des affaires en Méditerranée

	Environnement des affaires
France	A1
Espagne	A1
Israël	A2
Italie	A2
Malte	A2
Portugal	A2
Slovénie	A2
Croatie	A3
Chypre	A3
Grèce	A4
Maroc	A4
Turquie	A4
Bosnie Herzégovine	B
Monténégro	B
Tunisie	B
Albanie	C
Algérie	C
Égypte	C
Liban	C
Libye	E

Source : Modèle Coface

## 2 MAIS DE NOUVELLES ROUTES COMMERCIALES SE SONT OUVERTES

Même si l'intégration régionale en Méditerranée est globalement en recul, de nouvelles spécialisations sectorielles sont apparues depuis le début des années 2000.

### Mesurer de nouveaux flux

Afin d'identifier ces nouvelles routes commerciales, quatre dimensions ont été privilégiées : les échanges des pays méditerranéens vers le monde, vers la Méditerranée, vers les quatre sous-régions partenaires et, enfin, vers l'un des dix-neuf autres pays identifiés dans l'échantillon. À ces dimensions géographiques a été ajoutée une dimension sectorielle qui regroupe les biens en onze secteurs d'activité : Agro-alimentaire, Bois, Chimie, Construction, Énergie, Métallurgie, Papier, Pharmacie, Textile et habillement, Technologie de l'Information et de la Communication, Transports et Autres.

La base de données *UN Comtrade*, sur laquelle nous nous sommes appuyés, détaille les flux bilatéraux (d'importations et d'exportations) à l'échelle des

biens. Le système de classification par lignes tarifaires à deux chiffres « Système Harmonisé » a été privilégié pour le regroupement par secteur. Les vingt pays de la Méditerranée sont à la fois pris en compte dans la catégorie « rapporteurs » (pays d'origine du flux) et « partenaires » (destinataires du flux). À cette catégorie a été ajouté le partenaire Monde qui comprend l'ensemble des flux du rapporteur en direction ou en provenance du reste du monde. Deux périodes historiques distinctes sont comparées, la période 2000-2007, associée à la construction d'un véritable processus d'intégration commerciale dans la région, et la période 2012-2016 qui correspond à la période post-crisis (crise financière mondiale et printemps arabes). Les flux étant bilatéraux, l'analyse s'est principalement appuyée sur les exportations.

Pour chaque pays et chaque sous-région, les répartitions des exportations par secteur et par destinations (pays partenaire, sous-région, méditerranée et reste du monde) sont calculées. Les moyennes des variables obtenues (tableau ci-joint) ont été analysées sur les deux périodes (2000-2007 et 2012-2016).

**Tableau 3 :**  
Méthodologie des variables sectorielles

VARIABLES	DESCRIPTION	EXEMPLE
Poids Secteur monde	Poids du secteur S dans les exportations (ou importations) totales du pays i vers le monde	Poids des exportations automobiles marocaines dans les exportations totales du Maroc vers le monde
Poids Secteur méditerranée	Poids du secteur S dans les exportations (ou importations) totales du pays i vers la Méditerranée	Poids des exportations automobiles marocaines dans les exportations totales du Maroc vers la Méditerranée
Poids secteur sous-région partenaire	Poids du secteur S dans les exportations (ou importations) totales du pays i vers l'une des quatre sous-régions partenaires	Poids des exportations automobiles marocaines dans les exportations totales du Maroc vers la région Est-Med
Poids secteur chez le partenaire	Poids du secteur S dans les exportations (ou importations) totales du pays i vers son partenaire j	Poids des exportations automobiles marocaines dans les exportations totales du Maroc vers la Turquie
Poids partenaire dans le secteur	Poids du partenaire j dans les exportations (ou importations) du secteur S du pays i vers le monde	Poids de la Turquie dans les exportations automobiles marocaines vers le monde
Poids partenaire monde	Poids du partenaire j dans les exportations (ou importations) totales du pays i vers le monde	Poids de la Turquie dans les exportations totales marocaines vers le monde
Poids partenaire méditerranée	Poids du partenaire j dans les exportations (ou importations) totales du pays i vers la Méditerranée	Poids de la Turquie dans les exportations totales marocaines vers la Méditerranée

Des seuils ont été établis afin d'identifier les nouvelles tendances : l'intensification (ou la disparition) de flux sectoriels déjà existants et l'apparition de nouveaux flux sectoriels (due à l'émergence de nouveaux secteurs ou de nouveaux partenaires). Deux critères sont retenus :

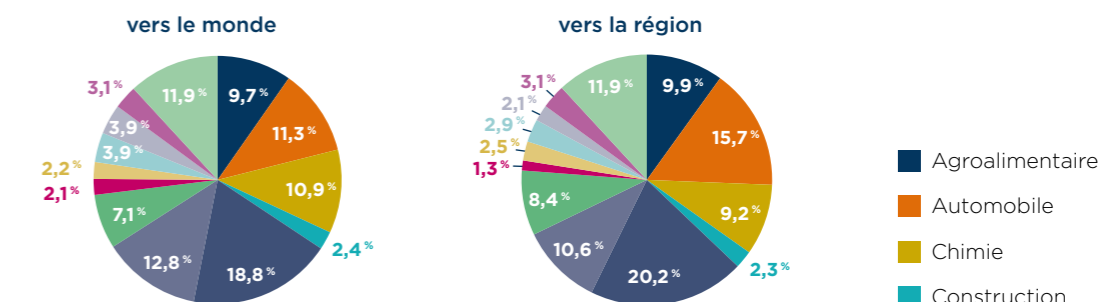
- 1) les flux en direction d'un partenaire représentant plus de 5 % des exportations d'un secteur vers le reste du monde (afin de d'exclure les flux de petite taille) ;
- 2) ceux dont le poids augmente (baisse) de plus de cinq points de pourcentage entre les deux périodes.

L'analyse des résultats indique que la structure des échanges à l'échelle de la région a peu évolué entre 2000 et 2016. Parmi les secteurs qui ont progressé dans le commerce méditerranéen, figurent l'agroalimentaire et la chimie. Les autres secteurs sont globalement en recul, en particulier le secteur automobile et l'énergie. Les structures d'exportations par sous-régions laisse apparaître des tendances différentes d'une sous-région à l'autre (graphique 7).

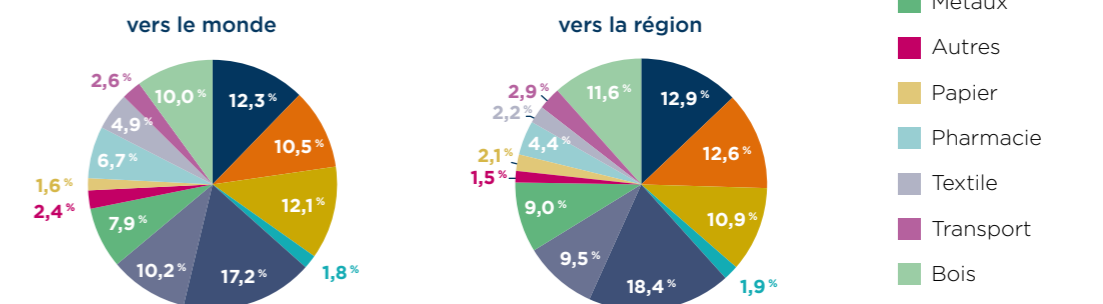
**Graphique 6 :**

Répartition des secteurs au sein des exportations des sous régions en 2000 et en 2016

### 2000 - Exportations de la Méditerranée



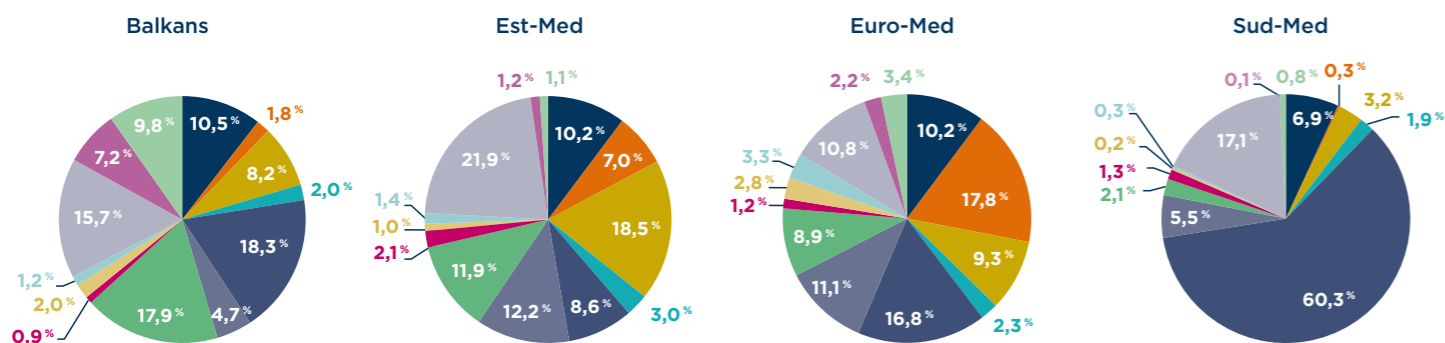
### 2016 - Exportations de la Méditerranée



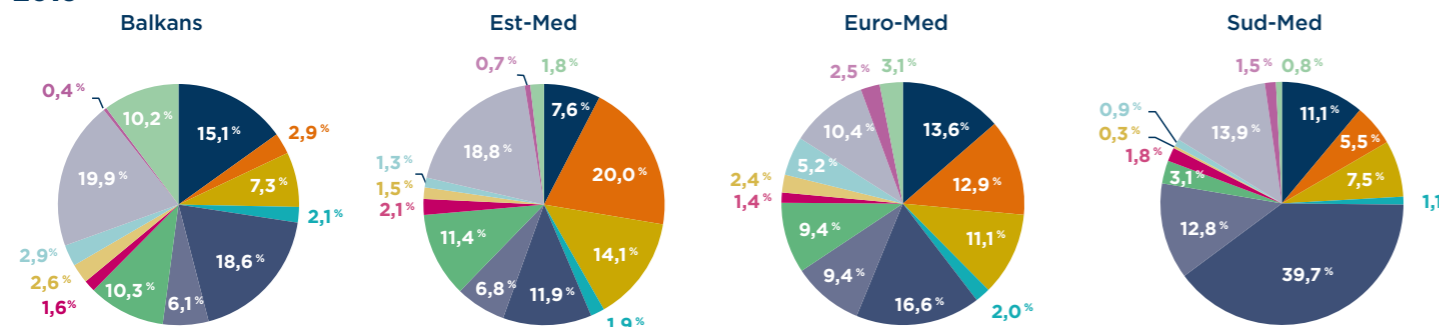
Graphique 7 :  
Répartition des secteurs au sein des exportations des sous régions en 2000 et en 2016

2000

2007 pour les Balkans



2016



Source : Comtrade, calculs Coface

■ Agroalimentaire ■ Automobile ■ Chimie ■ Construction ■ Énergie ■ TIC  
■ Métaux ■ Autres ■ Papier ■ Pharmacie ■ Textile ■ Transport ■ Bois

### Montée en gamme de l'Est et du Sud

L'approche à travers les flux bilatéraux permet non seulement de cibler les secteurs qui émergent dans les sous-régions mais également d'identifier les pays à l'origine de ces changements et vers quelles destinations se dirigent ses exportations. Dans les TIC, ce sont la Tunisie et le Maroc qui tirent leur épingle du jeu. Alors que le premier pays a enregistré une augmentation de ces flux de TIC, le second observe une diversification de ces partenaires. La croissance du secteur automobile dans la Sud-Méditerranée et l'Est Méditerranée est imputable à la hausse des exportations marocaines et turques à destination de l'ensemble du bassin méditerranéen. Enfin, cette montée en gamme se fait au détriment de secteurs traditionnels tels que l'énergie mais surtout le textile.

### La Tunisie et le Maroc : une spécialisation croissante dans les technologies de l'information et de la communication

Les exportations de TIC en Tunisie ont nettement augmenté sur les deux périodes passant de 15 % en 2000-2007 à 28 % des exportations totales en 2012-2016. La hausse des investissements directs étrangers, le secteur occupe la 4<sup>e</sup> place dans les IDE manufacturiers, et une politique en faveur des

exportations<sup>14</sup> ont contribué à l'essor de la production TIC dans pays. Cette hausse se traduit par une augmentation des exportations en direction de l'Euro-Méditerranée qui représentent désormais plus de 30 % des exportations vers la sous-région (15 % auparavant). Le partenaire principal de la Tunisie reste la France à hauteur de 42 % des exportations totales (soit le double de la période précédente) mais les exportations augmentent également vers l'Espagne. Les principaux produits exportés sont des câbles et faisceaux de câbles, des assemblages électroniques, des composants électriques, matériels d'éclairages et des pièces mécaniques usinées.

Le Maroc n'exporte pas davantage de biens liés aux TIC, mais ses principaux partenaires ont changé depuis le début des années 2000. Cette réallocation s'est faite au profit de l'Espagne et de l'Italie et au détriment de la France, du Portugal et de Malte. Le secteur représente aujourd'hui 25 % des exportations marocaines vers ces deux pays contre 8 et 12 % respectivement avant la crise. L'Espagne a rattrapé la France, concentrant 33 % des exportations marocaines du secteur (34 % pour la France).

<sup>14</sup> Un pôle de compétitivité dédié à la mécanique, l'électronique et l'informatique et qui comporte un centre de recherche en micro-électronique et nanotechnologie a été créé à Sousse.

### Automobile : la montée en puissance du Sud et de l'Est

La poussée de l'automobile dans l'Est-Méditerranée et dans le Sud-Méditerranée s'explique par la croissance des exportations turques et marocaines. Le développement de l'automobile dans ces deux pays a conduit à une reconfiguration des exportations du secteur au sein de la Méditerranée entre les deux périodes (graphique 8). Les deux pays ont poursuivi depuis 2009 une politique de développement de nouveaux secteurs industriels visant à les inscrire davantage dans les chaînes de valeurs mondiales.

Le Maroc a mis en place, à travers le Plan Émergence lancé en 2009, un ensemble d'initiatives dont l'objectif était de promouvoir un tissu industriel automobile. Le pays a fait le pari de développer un écosystème industriel avec un taux d'intégration de 65 %<sup>15</sup>. L'implantation de l'usine Renault à Tanger, dont la production est exportée à 90 % a été la première étape de cette diversification. L'arrivée du constructeur automobile a conduit plusieurs équipementiers de premier et de second rangs à s'implanter dans la zone industrielle de Tanger Med au nord du Maroc. Ainsi, les exportations marocaines du secteur vers la Méditerranée ont fortement augmenté entre les deux périodes. Elles représentent 13 % des exportations marocaines vers la Méditerranée en 2012-2016, contre 1 % auparavant. Principalement destinées au marché européen, les exportations automobiles se développent également vers les pays du Sud et de l'Est méditerranéen et sont composées principalement de véhicules de tourisme finis. La place de l'Égypte et de la Turquie s'est renforcée dans les exportations du secteur, passant de 2 % sur la première période, à respectivement 7,5 et 8 % des exportations. Cette hausse s'est faite au détriment des marchés français et espagnol où le poids de l'automobile a diminué de 10 points de pourcentage dans les exportations marocaines. Les principaux fournisseurs du Maroc en intrants pour le secteur automobile restent l'Espagne, la France, et, dans une moindre mesure, la Turquie.

En Turquie, l'introduction d'un système d'incitations à l'investissement en 2012<sup>16</sup> avait pour objectifs de promouvoir la spécialisation dans des activités à plus forte valeur ajoutée et la réduction des disparités territoriales. Les incitations<sup>17</sup> qui ne visaient pas spécifiquement le secteur automobile ciblaient aussi bien des entreprises nationales qu'étrangères. La Turquie disposait déjà d'une industrie relativement importante mais ces mesures ont permis de développer la capacité d'assemblage du secteur et de contribuer à promouvoir la montée en qualité de la filière domestique en amont. Au niveau des exportations, cela s'est traduit par une intensification des flux d'exportation vers la Méditerranée. Le poids du secteur est resté stable dans exportations totales mais les exportations ont progressé dans la région. La maturité du secteur s'est en outre accompagnée d'une intensification des exportations vers les pays de l'Euro-Méditerranée dont la France, le Portugal et la Slovaquie mais aussi avec Israël. Les flux vers le Sud-Méditerranée (l'Égypte, l'Algérie et la Tunisie) sont cependant en recul excepté ceux en direction du Maroc.

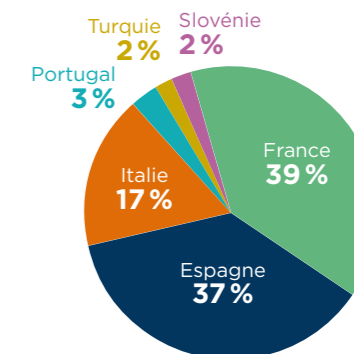
<sup>15</sup> En d'autres termes, 65 % des pièces nécessaires à la production de voitures de tourisme finies devront être produites localement.

<sup>16</sup> World Bank. 2017. *Measuring and analyzing the impact of GVCs on economic development*. Washington, D.C. : World Bank Group.

<sup>17</sup> Parmi les mesures implémentées, des exemptions de taxe sur la valeur ajoutée et sur les droits de douane sur les intrants, la mise à disposition de terrains et des charges sociale plus faibles

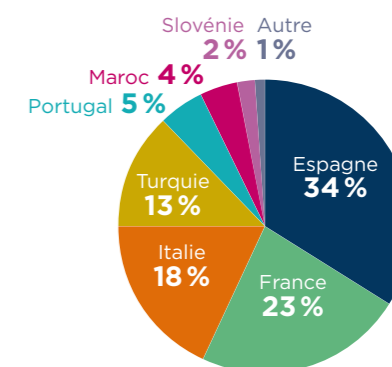
Graphique 8 :  
Le secteur automobile en Méditerranée :  
Les principaux exportateurs

2000



Sources : UN Comtrade, Coface

2016

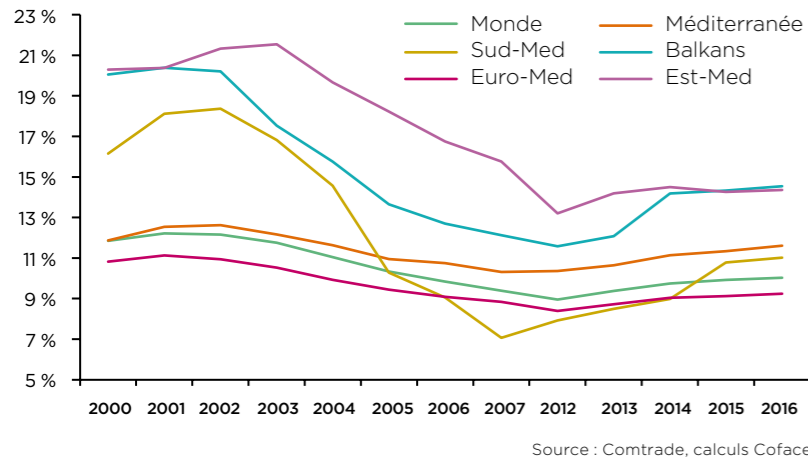


Sources : UN Comtrade, Coface

### Le textile en recul

Le poids du secteur textile baisse dans le commerce régional depuis le début des années 2000. Les régions Est-Méditerranée et Sud-Méditerranée enregistrent les baisses les plus importantes. Ces dernières touchent principalement leurs exportations vers l'Euro-Méditerranée. La Tunisie est le pays qui a observé le recul le plus significatif de ses exportations textiles (24 points de pourcentage entre les deux périodes), notamment en direction de la France. La Turquie reste le premier exportateur textile de la sous-région Est-Méditerranée et a également vu ses exportations textiles perdre en intensité en direction de la France mais aussi de l'Italie. Ce déclin a en partie été compensé par des ventes accrues en Espagne, qui est devenue le premier partenaire de la Turquie dans ce secteur (6 % des exportations turques). L'Espagne est devenue depuis une dizaine d'années un des principaux donneurs d'ordre du secteur avec la présence de groupes à dimension internationale. Les échanges textiles se sont cependant renforcés vers la sous-région sud. Le poids des exportations

Graphique 9 :  
Part du secteur textile dans les exportations des sous régions



textiles de la région Est-Med vers Sud-Med a augmenté de 10 points entre les deux périodes. Dans le même temps, le poids de l'Est-méditerranéen dans les exportations des pays d'Afrique du Nord s'est également accru. Cela se traduit par une hausse des flux d'Israël vers l'Égypte et de la Turquie vers la Tunisie.

La montée en gamme de certains pays du sud n'est pas la seule tendance observée. De nouvelles dynamiques sous-régionales se dessinent dans le commerce en matières premières.

### Approvisionnement en matières premières : de nouveaux acteurs émergent

Outre cette montée en gamme de certains pays de la région, un autre changement majeur réside dans le commerce de matières premières ou de biens qui en utilisent beaucoup. De nouveaux acteurs ont, en effet, pris de l'importance dans ce domaine. Le secteur énergétique reste celui dont le poids est le plus important au sein de la Méditerranée : il représente plus de 18 % des flux en 2016 (20 % des flux d'exportations en 2000). Même si l'Algérie et la Libye restent les premiers exportateurs d'hydrocarbures de la région, les exportations du Sud-méditerranéen pour ce secteur tendent à diminuer, passant de 60 % à 40 % des exportations vers la Méditerranée. Les flux d'énergie se sont également modifiés en termes de structure. Les exportations de gaz et de pétrole brut étaient les catégories de biens les plus échangés en début de période. Ces derniers ont perdu de l'importance au profit de produits raffinés dont la demande s'est accrue aussi bien pour les pays du Nord que du Sud. Parmi les pays qui profitent le plus de ce changement figurent la Grèce et Malte qui ont vu le poids de leur exportations s'intensifier vers les pays l'Est Med.

### La Grèce et Malte, nouveaux fournisseurs d'énergie de la région

L'énergie est devenue l'un des postes principaux dans les exportations grecques, comptant désormais pour 38 % de ses exportations totales, contre 15 % auparavant. L'intensification des exportations est encore plus visible dans la zone méditerranéenne,

l'énergie représentant 64 % des exportations grecques vers la région entre 2012 et 2016, contre 30 % avant les crises. Les exportations énergétiques sont principalement composées de produits pétroliers raffinés. La Grèce dispose de quatre raffineries - cinq en comptant celle de Macédoine appartenant à la Hellenic Petroleum l'un des plus importants groupes énergétiques issu du bassin levantin. La progression des exportations énergétiques s'est en grande partie accélérée depuis la crise grecque. Face à la baisse de la demande domestique en produit raffinés, les raffineurs se sont tournés vers les marchés extérieurs pour trouver de nouveaux débouchés notamment auprès des pays limitrophes. Trois pays sont les principaux partenaires de la Grèce dans le secteur :

- la Turquie, déjà principal partenaire de la Grèce dans le secteur sur la période pré-crise avec 9 % des exportations, reçoit dorénavant 16,4 % des exportations grecques du secteur ;
- le Liban, partenaire mineur avant 2007 (1,6 % des exportations), compte désormais pour 7 % des exportations ;
- l'Égypte avec 5 % des exportations.

De la même façon, l'énergie est devenue un secteur prépondérant dans les exportations maltaises, représentant 41 % de ses ventes totales à l'étranger (contre 7 % en 2000-2007). Cette intensification s'est faite principalement au profit de la sous-région sud-méditerranéenne, et plus particulièrement de la Tunisie et de l'Égypte (21 % des exportations maltaises d'énergie).

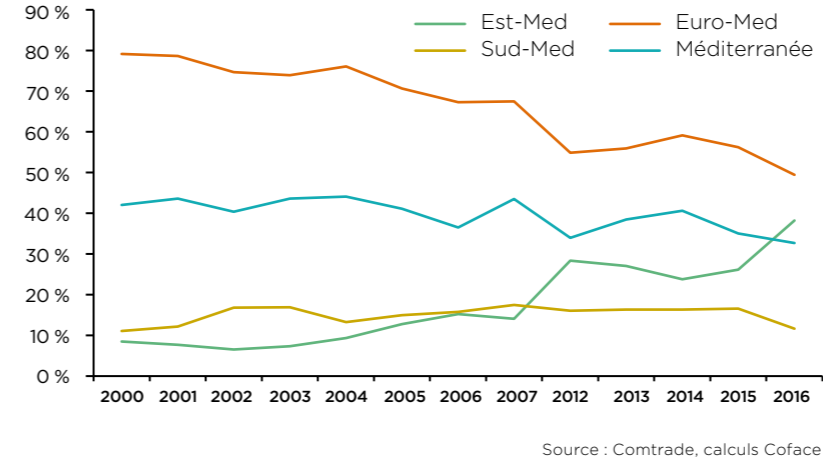
Par ailleurs, le cas de la Turquie est singulier : contrairement à la Grèce et Malte, l'énergie ne représente pas une part beaucoup plus importantes de ses exportations (+3 points de pourcentage seulement, de 9 % à 12 %), mais la destination de ses exportations a changé. L'Égypte est devenue un partenaire de choix pour la Turquie, concentrant 6 % des exportations totales turques du secteur sur 2012-2016 contre 1 % en 2000-2007, grâce à une forte intensification du flux énergétique (35 % des flux totaux appartiennent à l'énergie, contre seulement 10 % sur la période précédente). Cette réallocation s'est faite au détriment de la région Est-méditerranéenne (7 % seulement des exportations énergétiques turques, contre 10 % auparavant) et de l'Italie (3 % des exportations turques dans le secteur contre 9 % en 2000-2007). Cette tendance devrait se confirmer dans les années à venir. La découverte de nouveaux gisements offshore à l'Est de la Méditerranée (les champs gaziers de Zhor en Égypte ou bien le Léviathan pour Israël et le Liban) et leur mise en fonction devraient conduire au renforcement des échanges dans la sous-région.

### Chimie : davantage d'échanges intra régionaux à l'est de la Méditerranée

Outre l'énergie, la chimie prend aussi de l'importance dans les échanges commerciaux des pays de l'est de la région. Dans ce secteur, qui représente 10 % des échanges en Méditerranée, l'Égypte, Chypre et Israël tirent leur épingle du jeu. En Égypte, les exportations du secteur de la chimie représentent 18 % des exportations totales du pays vers le monde, contre 8 % seulement entre 2000 et 2007. Le secteur des produits chimiques et des matières plastiques est un des



Graphique 10 :  
Exportations du secteur chimie de la région Sud-Med vers la Méditerranée



secteurs traditionnels de l'industrie égyptienne et il est devenu une composante de plus en plus importante de la production industrielle du pays. Le secteur qui reste orienté vers l'exportation a enregistré une hausse de ses investissements au cours de ces dernières années en faisant l'un des secteurs d'exportations de l'industrie égyptienne les plus performants. L'augmentation des exportations de produits chimiques s'est surtout faite au profit de la région est-méditerranéenne qui compte pour 16,5 % des exportations égyptiennes du secteur post-crise contre 5 % auparavant. La Turquie est le principal client (40 % des exportations égyptiennes vers la Turquie appartiennent au secteur de la chimie contre 15 % auparavant) mais le Liban se développe comme

destination (24 % des exportations vers ce dernier contre 4 % avant). Les flux en direction de l'Euro-Méditerranée se sont aussi intensifiés, en faveur notamment de la France. 49,1 % des exportations égyptiennes vers ce pays appartiennent au secteur de la chimie, faisant de la France le second partenaire de l'Égypte dans le secteur après la Turquie. Les exportations chimiques égyptiennes devraient continuer d'augmenter dans les années à venir. Le secteur a été parmi ceux qui ont le plus bénéficié de la libéralisation de la livre égyptienne en novembre 2016. Les investissements devraient en outre se poursuivre. Plusieurs projets sont en cours de réalisation et devraient accroître la capacité de production de l'industrie chimique notamment l'installation de nouvelles unités de production des sociétés Misr Fertilizers Production Company (MOPCO) et Ethylene and Derivatives Company (ETHYDICO) d'un montant de 4 milliards de dollars et la nouvelle usine de fabrication d'engrais sur le site existant du complexe d'engrais d'Assouan de l'Egyptian Chemical Industries Company (KIMA).

Chypre a également observé une augmentation de ses exportations chimiques en direction de la sous-région est-méditerranéenne qui reste le premier destinataire de ses exportations. Passant de 5 à 13 % des exportations totales chypriotes vers le monde, la chimie représente 40 % des exportations de Chypre vers la sous-région contre 7 % avant la crise. Israël rattrape la Grèce qui reste le premier marché d'exportation chypriote pour le secteur. 37 % des exportations vont en direction de la Grèce (12 % en 2000-2007) alors que les exportations vers Israël représentent 20 % des exportations, suivies par le Liban (5 % des exportations).

## Qu'en est-il des investissements directs à l'étranger ?

Un autre spectre d'analyse permettant d'évaluer le dynamisme des échanges régionaux est celui des investissements directs à l'étranger (IDE). Il s'agit de l'ensemble des opérations d'agents résidents d'une économie par lesquels ils acquièrent un intérêt durable dans un pays. Sans surprise, les principaux pays de la région qui sont destinataires d'IDE sont les pays européens. La France, l'Espagne et l'Italie figurent parmi les 20 pays dans le monde recevant le plus d'IDE dits « Greenfield »<sup>18</sup>. Globalement, les pays méditerranéens ont été dynamiques en la matière (en tant que pays destinataires), tirés par l'Euro-Méditerranée. En effet, 8407 projets ont été annoncés entre 2012 et 2016, soit une hausse de 23 % Cette croissance est toutefois inférieure à la moyenne mondiale (+39 %). Si la France et l'Espagne ont été très dynamiques en la matière (+27 % et +50 % du nombre de transactions entre les deux périodes étudiées), ce n'est pas le cas de la Grèce (-42 %), du Portugal (-24 %) et de l'Italie (+0 %), dont l'attractivité a été réduite par la crise. Les pays européens sont également les plus importants investisseurs dans la région Méditerranée. En effet, les investissements français comptent pour 22 % des IDE en 2016 au Maroc et 28 % des IDE en 2015 en Tunisie.

À l'inverse, la région Afrique du Nord a connu une augmentation faible de 6 % du nombre de transactions annoncées, principalement due aux conséquences des printemps arabes. En effet, ces pays ont vu leurs IDE entrants se résorber rapidement. La Tunisie a ainsi connu une réduction de 19 % des projets entrants sur la période 2012-2016, par rapport à 2003-2007. Un mouvement similaire est observable en Algérie et en Libye où ils se sont contractés respectivement de 53 % et 56 % sur la même période. La situation du Maroc est différente puisqu'il s'agit du seul pays qui a gagné en attractivité au sein de l'Afrique du Nord avec des projets qui ont augmenté de 46 %. Enfin, la Turquie (+87 %), Israël (+49 %) et le Monténégro (+96 %) surperforment leurs régions (Est-Med et Balkans), où le nombre de projets a diminué. Du côté des transactions de fusions-acquisitions, le tableau est plus positif. Les entreprises ont changé leur manière d'investir dans la zone méditerranéenne et favorisent désormais les M&A. Ces transactions ont ainsi augmenté de 24 % entre 2003-2007 et 2012-2016 dans la région (contre seulement 10 % dans le monde). Notons par exemple la forte augmentation de ce type de transactions dans le Sud-méditerranéen (+76 % entre les deux périodes) et l'Est-Méditerranée (+64 % entre les deux périodes).

18 Un investissement *greenfield* est une forme d'IDE qui se produit lorsqu'une société transnationale s'installe dans un pays tiers pour construire de nouvelles usines et/ou magasins.

---

## RÉSERVE

Le présent document reflète l'opinion de la direction de la recherche économique de Coface, à la date de sa rédaction et en fonction des informations disponibles ; il pourra être modifié à tout moment. Les informations, analyses et opinions qu'il contient ont été établies sur la base de multiples sources jugées fiables et sérieuses ; toutefois, Coface ne garantit en aucun cas l'exactitude, l'exhaustivité ou la réalité des données contenues dans le présent document. Les informations, analyses et opinions sont communiquées à titre d'information et ne constituent qu'un complément aux renseignements dont le lecteur dispose par ailleurs. Coface n'a aucune obligation de résultat mais une obligation de moyens et n'assumera aucune responsabilité pour les éventuelles pertes subies par le lecteur découlant de l'utilisation des informations, analyses et opinions contenues dans le présent document. Ce document ainsi que les analyses et opinions qui y sont exprimées appartiennent exclusivement à Coface ; le lecteur est autorisé à les consulter ou les reproduire à des fins d'utilisation interne uniquement sous réserve de porter la mention apparente de Coface et de ne pas altérer ou modifier les données. Toute utilisation, extraction, reproduction à des fins d'utilisation publique ou commerciale est interdite sans l'accord préalable de Coface. Le lecteur est invité à se reporter aux mentions légales présentes sur le site de Coface.

---