

**UNITE MIXTE DE RECHERCHE
EN ECONOMIE PUBLIQUE**

**JOINT RESEARCH UNIT IN
PUBLIC ECONOMICS**

2003
CAHIERS DE RECHERCHE
WORKING PAPERS
2003/02

**INCIDENCE DU PROCESSUS MULTILATERAL SUR LA VIABILITE
DES ACCORDS PREFERENTIELS : LE CAS EURO-
MEDITERRANEEN**

Y. Chahed, S. Drogué

UMR Economie Publique
Avenue Lucien Brétignières – 78850 Grignon
16 rue Cl. Bernard – 75005 Paris
Tel. +33 (0)1 30 81 53 30
Fax. +33 (0)1 30 81 53 68
<http://www.grignon.inra.fr/economie-publique>

INCIDENCE DU PROCESSUS MULTILATERAL SUR LA VIABILITE DES ACCORDS PREFERENTIELS : LE CAS EURO-MEDITERRANEEN

Youssef Chahed yochahed@grignon.inra.fr

Sophie Drogué drogue@inapg.inra.fr

UMR Economie Publique, INRA-INAPG

Mars 2003

Résumé

Les pays signataires de l'Accord sur l'Agriculture de l'Uruguay Round (AAUR) ont dû réduire les droits sur leurs importations de produits agricoles, en application de la clause de la nation la plus favorisée (MFN). Or, nombre de ces pays ont conclu des accords commerciaux bilatéraux leur permettant de bénéficier de préférences tarifaires. C'est le cas des pays méditerranéens avec l'Union Européenne (UE), dans le cadre notamment des accords euroméditerranéens. La baisse des tarifs MFN initiée par l'AAUR et qui risque de s'amplifier à l'issue des prochaines négociations, induit pour ces pays une érosion de leurs préférences qui peut avoir une répercussion négative sur leurs exportations agricoles. Nous analysons ici, les conséquences probables, sur les produits des pays méditerranéens, d'une réduction future des droits MFN de l'Union Européenne.

Mots clés : Commerce international, accords euroméditerranéens, érosion des préférences, marge préférentielle

Abstract

Signatory countries of the Uruguay Round Agreement on Agriculture (URAA) had to reduce their import tariffs for agricultural products under the most favoured nation (MFN) clause. Many of these countries had concluded bilateral trade agreements enabling them to benefit from preferential market access. It is the case of the Mediterranean countries which signed agreements with the European Union (EU). The decrease in MFN tariffs initiated by the URAA is likely to be greater at the end of the forthcoming negotiations. This may induce an erosion of the preferences granted by the EU to Mediterranean countries and have adverse effects on their agricultural exports. We focus on the consequences of a decrease in EU MFN tariffs on Mediterranean agricultural exports.

Remerciements : Les auteurs remercient Jacques Gallezot (INRA-ESR, UMR Economie Publique). Ils sont seuls responsables des erreurs que ce texte peut contenir.

Introduction

Les membres de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) se sont engagés dans le cadre de l'Accord Agricole de l'Uruguay Round (AAUR) à baisser progressivement leurs droits MFN sur tous les produits agricoles. Cette réduction des tarifs MFN doit inévitablement se traduire par une érosion des préférences commerciales pour les pays signataires d'un accord régional. Lors de la conférence ministérielle de Doha en novembre 2001, la plupart des pays membres de l'OMC ont reconnu que ces préférences étaient parfois déterminantes pour les pays en développement (PVD) en favorisant leur accès aux marchés des pays développés. Or, si les PVD craignent que cette érosion occasionne des pertes de parts de marché à leur détriment, à l'inverse, d'autres pays ont émis des doutes sur l'opportunité du maintien de ces préférences. Elles encourageraient les petits pays à rester tributaires d'un nombre restreint de produits, décourageraient la diversification et empêcheraient d'autres pays plus compétitifs de commercialiser leurs produits sur le marché international.

Dans le cadre de cette problématique, Fontagné et Périody (1995) soulignent en effet, qu'en plus de nouvelles opportunités commerciales, la baisse des tarifs MFN peut se traduire aussi par un détournement des échanges au détriment des pays bénéficiant de préférences. Les accords multilatéraux seraient à l'origine d'un détournement de trafic qui peut remettre en cause l'engagement des pays bénéficiant d'accords préférentiels dans le processus de libéralisation commerciale multilatérale.

En ce qui concerne le volet agricole, la baisse des tarifs MFN initiée à l'issue des accords de Marrakech de 1994 est appelée à prendre de l'ampleur lors des prochaines négociations et les questions concernant l'érosion des préférences seront à nouveau au cœur des débats. Nous nous sommes intéressés à l'incidence du processus multilatéral sur le processus régional, à travers l'exemple des accords préférentiels conclus entre l'Union Européenne (UE) et les pays méditerranéens dans le domaine agricole. Puisque de nombreux pays du pourtour méditerranéen bénéficient, pour des raisons d'ordre historique ou politique, d'accords préférentiels pour l'écoulement de leurs produits sur les marchés de l'UE, une nouvelle réduction des droits de douane MFN à l'issue des prochaines négociations risque de porter préjudice à leur système commercial qui est basé essentiellement sur des échanges préférentiels avec l'UE. Cela suscite de leur part des craintes légitimes et plusieurs

interrogations : existe-t-il un risque réel de détournement¹ des échanges du fait des réductions des tarifs MFN dans le domaine agricole ? Dans l'affirmative, quels sont les pays et les produits méditerranéens qui y sont les plus exposés ? Il s'agit donc de savoir d'une part, si les préférences accordées aux Pays Tiers Méditerranéens (PTM) par l'UE offrent de véritables opportunités commerciales et d'autre part, si elles sont exploitées par les pays exportateurs.

Cet article est structuré en quatre parties. La première est un rappel historique de tous les engagements commerciaux préférentiels entre l'UE et les PTM. Le deuxième chapitre est consacré à la présentation de la méthodologie et des données que nous avons utilisées. Dans la troisième partie, nous analysons les niveaux des préférences accordées par l'UE, la structure des échanges méditerranéens ainsi que leurs performances sectorielles. Le dernier chapitre synthétise ces résultats.

1 – Les accords commerciaux entre l'UE et les pays méditerranéens

Dès leur indépendance, la plupart des PTM ont bénéficié, pour l'accès au marché européen, des accords préférentiels généralement ouverts aux pays en développement, tels que le Système Généralisé des Préférences ou l'Accord de Lomé (Cf. encadré 1). Toutefois, et en matière agricole, l'accès préférentiel au marché européen était principalement négocié de manière bilatérale. Il s'agissait de négociations parallèles (dont certaines ont débouché sur la signature d'accords commerciaux) entre la Communauté Economique Européenne (CEE) d'une part, et chacun des pays méditerranéens, d'autre part. C'est ainsi qu'à travers ces accords, la CEE garantissait déjà, au milieu des années soixante-dix, d'une manière unilatérale et sans contrepartie, des préférences en faveur des produits agricoles en provenance des pays méditerranéens, sous forme de réduction de droits, de franchise de droits, de plafonds et de contingents tarifaires, avec toutefois quelques restrictions².

¹ L'expression «détournement des échanges» n'est pas prise ici au sens de Viner (1950), mais au sens « littéral » de perte de parts de marché.

² Pour un premier groupe de produits (tomates), les concessions tarifaires étaient garanties sans aucune restriction quantitative, mais avec des restrictions calendaires. Pour un second groupe de produits (citrons), les réductions tarifaires étaient garanties uniquement si le prix d'importation était supérieur au prix de référence interne. Enfin, pour un troisième groupe de produits (huile d'olive), les réductions tarifaires étaient limitées aux quotas.

Progressivement, de nombreux changements ont été apportés aux préférences initiales, puis les accords de coopération de 1976³ ont été amendés en 1987 avec l'intégration de l'Espagne et du Portugal dans la CEE. La suppression des droits en faveur de ces deux Etats changeait radicalement les conditions concurrentielles des échanges agricoles entre l'Europe et le reste des pays de la Méditerranée. A titre de compensation, la CEE a été amenée à signer avec les PTM des protocoles additionnels par lesquels elle s'engageait à accorder des réductions tarifaires supplémentaires (droits nuls) à l'intérieur de quotas d'importation, en particulier pour certains produits agricoles. Néanmoins, au-delà de ces quantités, les importations restaient soumises à un droit, certes inférieur aux droits MFN, mais qui handicapait les pays du sud de la Méditerranée par rapport aux nouveaux entrants et ce malgré l'introduction de nouveaux aménagements (augmentation des quotas) entre 1992 et 1995. A cela, il faut ajouter qu'au cours des années 90, la multiplication des accords régionaux, en particulier avec les pays de l'Europe centrale et orientale, a contribué à réduire encore davantage la portée des préférences accordées aux pays du sud de la Méditerranée.

C'est dans ce contexte qu'ont été engagés par la conférence de Barcelone des 27 et 28 novembre 1995, les accords euroméditerranéens⁴ qui constituent le cadre le plus récent du partenariat entre l'UE et les PTM. Les enjeux de ces accords sont multiples. Pour les pays méditerranéens, l'UE est le principal partenaire commercial, aussi bien pour les importations que pour les exportations, et l'accès à ce marché revêt une importance capitale. Pour l'Union Européenne, un développement harmonieux des pays méditerranéens et un partenariat commercial plus intense représentent une source de stabilité et de sécurité importante pour ses intérêts géopolitiques dans la région. Par ailleurs, l'ouverture de l'UE à un nouveau marché de 150 millions de consommateurs potentiels constitue également un enjeu d'importance qui

³ Des accords bilatéraux ont tout d'abord été signés en juillet 1969 pour une période de cinq ans, liant le Maroc, l'Algérie et la Tunisie à la CEE (qui comprenait alors six membres). Dans le cadre de la Politique Méditerranéenne Globale, de nouveaux accords bilatéraux ont été conclus en 1976 avec ces trois pays (pour entrer en vigueur en 1978).

⁴ Le premier accord euroméditerranéen a été signé avec la Tunisie et est entré en vigueur le 1^{er} mars 1998. Il a été suivi d'un accord avec le Maroc, puis avec Israël et la Jordanie ; un accord intérimaire a été signé avec l'Autorité palestinienne. Les négociations avec les autres pays méditerranéens sont en cours ou viennent de débiter. Ces accords bilatéraux sont conclus pour une durée illimitée et remplacent les anciens accords de 1976. A Barcelone, les quinze pays de l'UE et leurs douze partenaires du pourtour de la Méditerranée (Algérie, Autorité palestinienne, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie) se sont fixé trois grands objectifs: i/ La définition d'un espace commun de paix et de stabilité par le renforcement du dialogue politique et de sécurité (volet politique) ; ii/ La mise en place d'un partenariat économique et financier et l'instauration progressive d'une zone de libre-échange à l'horizon 2010 (volet économique) ; iii/ Le rapprochement entre les peuples et les échanges entre les sociétés civiles (volet social, culturel et humain).

nécessite de créer les conditions nécessaires à l'insertion de ces pays dans le commerce bilatéral, notamment dans le domaine agricole.

La baisse des tarifs MFN sur les produits agricoles est appelée à se poursuivre et à prendre de l'ampleur à l'issue des prochaines négociations. Or, si l'érosion des préférences historiques accordées aux pays du sud méditerranéen se traduit par un détournement de leurs flux d'échanges avec l'UE, cela pourrait remettre en question les ambitions affichées dans le processus de Barcelone. Huit ans après la mise en place des accords de Marrakech, la question est aujourd'hui de savoir quels sont les produits et les pays les plus exposés aux risques inhérents à l'érosion des préférences et d'estimer quelles pourraient être les conséquences de la poursuite de la libéralisation commerciale multilatérale sur le partenariat euroméditerranéen.

Encadré 1 : Les principaux accords préférentiels de l'UE

Dans le cadre de ses échanges commerciaux avec les pays en développement, l'UE distingue quatre grands groupes : les pays de la triade Afrique-Caraïbe-Pacifique (ACP), les pays méditerranéens, les pays d'Amérique Latine et les pays asiatiques. Les pays ACP occupent traditionnellement la première place dans la hiérarchie des préférences à travers l'Accord de Lomé/Cotonou. Les pays d'Asie et d'Amérique Latine bénéficient d'un accès préférentiel au marché de l'UE depuis 1971 dans le cadre du Système Généralisé des Préférences (SGP). Enfin, les pays les moins développés hors ACP sont soumis au régime « Super ACP » qui leur confère des concessions particulières dont sont exclus les pays qui bénéficient du SGP. *Le Système Généralisé des Préférences* a été initié par l'UE en 1971, puis adopté par les autres pays. Il offre aux pays en développement des conditions avantageuses pour accéder au marché européen. En janvier 2002, un nouveau système de préférences intéressant 180 pays est entré en vigueur. Toutefois, à l'exception des échanges européens avec les 48 pays classés les plus pauvres, ce nouveau système ne couvre que très partiellement les produits agricoles. *La Convention de Lomé* entrée en vigueur dès 1957 et "renouvelée" quatre fois entre 1975 et 2000, accorde des préférences unilatérales pour l'accès au marché européen aux pays ACP. A ce titre, elles sont incompatibles avec les principes de l'OMC, d'une part, parce qu'elles sont limitées à un groupe de pays, et d'autre part, parce qu'elles sont unilatérales. Il faut toutefois signaler que la Convention de Cotonou a apporté des modifications importantes, en décidant notamment que les préférences accordées d'une manière unilatérale seront maintenues jusqu'en 2007, date à laquelle les pays signataires devront, soit conclure des accords d'association économique réciproques pour l'essentiel de leurs échanges, soit opter pour le Système Généralisé des Préférences. L'UE a également conclu ces dernières années, de nombreux *autres accords préférentiels*. C'est ainsi qu'en 1999, elle a signé avec l'Afrique du Sud, qui ne bénéficie plus de l'Accord de Lomé, un accord commercial prévoyant la libéralisation totale des échanges en 2012 et incluant 60% des produits agricoles. D'autres accords ont été conclus avec les pays balkaniques et avec l'ex-république yougoslave. Toutefois, l'accord qui semble potentiellement le plus

important en matière agricole est celui que l'UE a signé, en 1995, avec les pays du Mercosur (Argentine, Brésil, Uruguay et Paraguay).

En 2002, tous les pays du monde bénéficiaient d'un accès préférentiel pour une partie de leurs exportations sur le marché de l'UE à l'exception de 9 pays. Il s'agit de l'Australie, de la Nouvelle-Zélande, du Canada, des Etats-Unis, du Japon, de Hong Kong, de Taiwan, de la Corée et de Singapour qui sont exclusivement soumis au traitement MFN.

2 – Le cadre méthodologique

La différence absolue entre le taux MFN et le taux préférentiel constitue la marge préférentielle (Grethe et Tangerman 1998a). Plus elle est élevée, plus elle favorise les exportations du pays qui en bénéficie. La diminution des droits MFN, en réduisant cette marge, se traduira inévitablement par une érosion de ces préférences commerciales. De nombreux travaux ont déjà été menés dans le cadre des relations UE-PTM. Grethe et Tangerman (1998a), en comparant la variation des marges préférentielles des pays méditerranéens avant et après la signature des accords euroméditerranéens, ont étudié l'impact de la préférence consentie par les PTM à l'UE. Le premier effet se traduirait selon eux par un détournement des échanges au profit de l'UE et donc au détriment des autres sources d'approvisionnement. D'autre part, comme la plupart des produits concernés par le tarif préférentiel bénéficient de la part de l'UE de subventions à l'exportation, l'avantage que pourraient en tirer les pays méditerranéens dépendrait donc de l'évolution de la politique européenne dans ce domaine. Une réduction des subventions européennes aux produits bénéficiant de tarif préférentiel se traduirait par une baisse des recettes tarifaires des pays méditerranéens et par un transfert de revenu des PTM vers l'UE. Pour Fontagné et Péridy (1995), l'érosion des préférences dont bénéficie le Maghreb sur le marché européen affectera négativement ses exportations. En comparant le Maroc et la Tunisie, ils estiment que les pays qui ont une marge préférentielle initiale plus importante et recouvrant un plus grand nombre de produits (Tunisie) seront les plus touchés.

Notre étude porte sur les onze pays méditerranéens avec lesquels un accord commercial a été conclu ou est en cours de discussion. Ce sont l'Algérie, Chypre, l'Egypte, Israël, la Jordanie, le Liban, la Palestine, le Maroc, la Syrie, la Tunisie et la Turquie. En ce qui concerne les produits, nous nous sommes limités aux sept groupes (ou chapitres statistiques) les plus

importants au niveau des échanges agricoles. Ce sont les produits de la mer⁵, les légumes, les fruits, le thé et le café, les graisses animales et végétales, le sucre et les préparations de fruits et de légumes. L'ensemble de ces chapitres représente 75% de la valeur totale des importations agricoles de l'Union Européenne en provenance des onze pays méditerranéens retenus. Nous avons calculé des indicateurs de performance sectorielle pour chaque produit agricole et chaque pays retenu. Puis, nous avons analysé les niveaux des préférences accordées par l'UE et la structure des échanges méditerranéens à l'aide d'une base de données originale. L'objectif est de repérer les produits dont la part dans les échanges est significative, d'évaluer le niveau de préférence dont ils bénéficient et de vérifier l'efficacité de ces préférences grâce au calcul des indicateurs de performance. En croisant ces résultats, nous avons établi une typologie des produits. Ce sont les produits qui ont une marge préférentielle et un niveau d'échanges élevés qui, en cas d'érosion des préférences, seront les plus exposés à un détournement des échanges, plus particulièrement en l'absence d'avantage comparatif. Inversement, des préférences faibles sur des produits compétitifs et bien insérés au niveau du commerce international n'ont qu'une interférence négligeable sur l'évolution des échanges. Pour de tels produits, les risques de détournement paraissent faibles et la baisse multilatérale pourrait même être à l'origine d'une création d'échanges, dans la mesure où elle créerait de nouvelles opportunités dans les régions où la protection était un obstacle au commerce. Ce raisonnement présuppose un certain nombre d'hypothèses restrictives. Il faut en effet admettre que la demande européenne est uniforme et que les produits importés sont parfaitement substituables, les seuls facteurs qui régissent le flux des échanges commerciaux étant le niveau des droits de douane (la marge préférentielle) et/ou l'avantage comparatif. Ce sont là des hypothèses simplificatrices, mais nous nous permettons de les faire, dans la mesure où elles sous-tendent la structure d'importation de nombreux modèles empiriques.

2.1 - Les données

Ce qui distingue cette analyse, ce sont précisément les données utilisées, notamment pour le calcul de la marge préférentielle. Le croisement de plusieurs sources statistiques relatives aux échanges et à la structure tarifaire de l'UE (Cf. encadré 2) a permis de déterminer le droit applicable par l'UE, ainsi que les volumes échangés en fonction du produit, de la période et

⁵ Les « produits de la mer » ne sont pas inclus dans l'AAUR et ne risquent donc pas d'être affectés par une réduction immédiate des droits MFN. Toutefois, nous les avons introduits dans l'analyse, dans la mesure où cela n'a aucune incidence sur les conclusions générales.

de la provenance, dans les différents régimes tarifaires (MFN/préférentiel in et hors quota). Pour le calcul des indicateurs de performance des PTM, nous avons eu recours à la version 2000 de la base de données TRAINS.

**Les droits de douane.* Les tarifs appliqués aux frontières de l'UE ont été extraits de la base TARIC, en utilisant les algorithmes de gestion de la tarification. Lorsque les prix ne sont pas des composantes réglementaires (prix d'entrée, valeur unitaire réglementaire, valeur forfaitaire), la traduction des différents droits spécifiques en équivalents ad-valorem a été réalisée à partir d'un vecteur de prix exogène construit grâce aux valeurs unitaires de la base COMEXT. Comme ces valeurs peuvent varier dans le temps, une moyenne arithmétique sur quatre ans (1995-1998) a été calculée pour chaque produit. L'ensemble du traitement de la réglementation tarifaire relative au secteur agroalimentaire est regroupé dans la base de données TARAGRO (Cf. encadré 2).

**Echanges et droits par régimes tarifaires.* Il s'agit d'identifier les différents régimes tarifaires utilisés pour l'importation. La difficulté réside dans la détermination des motivations de l'importateur dans le choix du régime tarifaire. Il peut opter pour un régime tarifaire MFN (moins contraignant, mais plus coûteux), pour un régime contingenté ou pour un régime préférentiel, plus avantageux, mais aussi plus lourd en formalités administratives (Herin, 1986). La plupart des études se basent sur des hypothèses de comportement des agents pour déterminer l'allocation des échanges entre les différents régimes tarifaires. L'une des originalités de notre étude est que les données que nous avons utilisées sont basées sur l'exploitation des Déclarations Administratives Uniques (DAU) qui permettent de connaître le régime tarifaire réellement adopté par l'importateur pour chaque produit au niveau 14 chiffres. La corrélation entre les DAU et la base TARAGRO permet d'établir une relation entre le volume réel des échanges et le régime tarifaire. Les mesures tarifaires de ces deux sources ont été regroupées de manière simplifiée en quatre rubriques: tarif ad valorem, contingent tarifaire, tarif préférentiel et contingent préférentiel. Puis, la nomenclature entre les deux bases (géonomencature tarifaire pour TARIC et nomenclature internationale pour les DAU) a été harmonisée. La répartition effective des échanges par régime tarifaire se fait grâce au code produit (8 chiffres), au type de mesure (4 mesures) et à l'origine géographique⁶. Signalons qu'outre les accords euroméditerranéens, nous avons aussi tenu compte, dans notre base de

⁶ Ce travail a été réalisé à l'INRA par J. Gallezot et M. Harel.

données, d'autres tarifs préférentiels dont bénéficient les PTM dans le cadre d'accords tels que le Système Généralisé des Préférences, pour l'accès au marché de l'UE.

Encadré 2 : Les bases de données

- COMEXT est la base de données sur les échanges de la Communauté Européenne réalisée par Eurostat. Il s'agit d'une harmonisation des différents fichiers douaniers des Etats-membres décrivant le commerce extérieur (importations et exportations) par produits (nomenclature combinée à 8 chiffres), pays déclarant et partenaire en valeur et quantité.

- TARIC donne le tarif intégré pour la Communauté à un niveau très désagrégé (14 chiffres). Il s'agit de la base réglementaire commune de l'Union douanière européenne gérée par la DGXXI (Commission Européenne). C'est aussi un outil pour l'application de la tarification destiné aux services douaniers de chaque Etat-membre.

- DAU (déclaration administrative unique). Il s'agit d'une déclaration administrative à laquelle les entreprises importatrices de produits en provenance de pays tiers sont assujetties. Cette déclaration permet en outre de connaître le régime tarifaire adopté par l'importateur.

- TARAGRO est un logiciel sur la tarification européenne en matière de droits de douane applicables aux produits agricoles et agro-alimentaires, réalisé à l'INRA par J.Gallezot et M.Harel. Ce système d'interrogation permet un suivi sur plusieurs années de la tarification et une approche au plus près du droit applicable (nomenclature à 10 chiffres).

- TRAINS (Trade Analysis and Information System) est une base de données de la CNUCED au niveau 14 chiffres du système harmonisé sur les mesures tarifaires et non-tarifaires et sur les flux d'importations par origine pour plus d'une centaine de pays.

2.2 - Les indicateurs de préférence et de performance

Pour chacun des chapitres étudiés, nous avons calculé trois types d'indicateurs de performance : l'avantage comparatif révélé, l'indice de spécialisation des exportations et l'intensité relative des flux⁷. Pour l'analyse des préférences potentielles accordées par l'UE aux pays méditerranéens, nous avons utilisé comme indicateur la marge préférentielle brute (marge non pondérée).

**L'avantage comparatif révélé (ACR) :* La détermination de l'avantage comparatif directement à partir de la mesure des écarts de coûts relatifs est rendue difficile par le manque de données statistiques. Il convient donc de recourir à une mesure indirecte à partir des flux de commerce international. Balassa (1965) est le premier à avoir présenté une mesure des «avantages comparatifs révélés» par comparaison de la structure d'exportation de chaque pays à celle d'une zone de référence. Selon cette méthode, un pays a un avantage comparatif dans un produit donné lorsque le pourcentage qu'il représente dans ses exportations est plus élevé que celui de la zone de référence. L'inconvénient d'un tel indicateur est qu'il ne prend en considération que les seules exportations et donne donc une vision unilatérale du commerce international, alors qu'il pourrait être également intéressant d'analyser la structure des importations. Pour pallier cet inconvénient, les études du CEPII (Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales) sur la spécialisation internationale tiennent compte, pour chaque produit, du solde des exportations et des importations dont il est l'objet. Dans cette optique, l'avantage comparatif révélé par le commerce extérieur repose sur le principe suivant (Lafay, 1990) : pour un pays donné, l'absence d'avantage comparatif (ou désavantage) correspond à une répartition uniforme du solde global du commerce extérieur au prorata des poids respectifs des différentes catégories de produits ou d'opérations. Le solde observé pour chaque catégorie de produits est comparé à ce solde global (théorique) d'équi-répartition. L'avantage/désavantage comparatif se traduit par un écart positif/négatif par rapport au solde théorique. L'indicateur du CEPII offre donc une vision structurelle et dynamique de la spécialisation internationale des différents pays.

$$ACR_{ik} = (1000/Y_i) * [(X_{ik} - M_{ik}) - ((X_i - M_i) * (X_{ik} + M_{ik})) / (X_i + M_i)]$$

⁷ Les indicateurs de performance ont été calculés sur l'ensemble des flux de produits agricoles.

Où X représente les exportations, M les importations et Y le Produit Intérieur Brut (PIB). Les indices i et k représentent (ici et dans les formules suivantes) respectivement, le pays ou le groupe de pays concerné (par exemple les PTM), et le produit.

La variation de la valeur de l'ACR peut être le résultat d'une variation du poids relatif du produit en question dans le commerce mondial ou la conséquence d'une décision de spécialisation interne au pays. Il est possible de scinder les deux effets et de maintenir constante la participation du produit dans le commerce mondial de manière à éliminer les tendances qui ne sont pas spécifiques à la zone étudiée. Pour cela, nous utilisons l'indice de correction e^* , qui représente le rapport entre la part du produit k dans le commerce mondial pour l'année de base et la part du même produit dans le commerce mondial pour l'année courante.

$$e^* = (W_{kb}/W_b) / (W_{kn}/W_n)$$

Où W désigne le commerce mondial, b l'année de base (1994) et n l'année courante (1998).

Il est important de remarquer que l'existence d'avantage comparatif ($ACR > 0$) n'implique pas nécessairement que le pays étudié soit compétitif sur le marché international du produit ou du secteur considéré. De même, le désavantage comparatif ne signifie pas nécessairement que le pays ne soit pas compétitif. Il est seulement possible d'affirmer que ce secteur présente des avantages en termes de coûts de production par rapport aux autres productions du pays considéré.

**L'indice de spécialisation des exportations (SPX) :* Cet indicateur illustre la relation entre, d'une part, la proportion que représentent les exportations relatives à un secteur donné par rapport aux exportations totales de la zone ou du pays considéré et d'autre part, la proportion que représentent dans le commerce mondial, les échanges dans ce même secteur. Lorsque cet indicateur est supérieur à l'unité, on peut considérer que le pays ou la zone étudié est relativement spécialisé dans l'exportation des produits du secteur en question.

$$SPX_{ik} = (\sum X_{ik}/X_i) / (\sum W_k/W)$$

**L'intensité relative des flux (IRF) :* Elle mesure pour un produit donné, la relation entre le flux commercial effectivement réalisé entre deux pays ou deux zones, d'une part, et le flux commercial bilatéral qui pourrait être considéré comme «neutre», compte tenu des participations relatives des partenaires et des secteurs retenus dans le commerce mondial total. L'IRF donne une indication sur les préférences d'un pays en termes de partenaires commerciaux. Une valeur de l'indicateur égale à 1 signifie que le flux effectif entre deux partenaires est équivalent au flux "neutre", tandis qu'une valeur inférieure (supérieure) à 1 signale que les flux bilatéraux sont moins (plus) importants que la valeur théorique estimée en fonction de l'importance des pays et des produits considérés dans le commerce mondial. Nous avons calculé cet indicateur pour déterminer les préférences des PTM pour l'UE en tant que partenaire commercial.

$$IRF_{ij} = [(X_{ij} + M_{ij}) / (X + M)] / [(X_i + M_i) * (X_j + M_j) / (X + M)^2]$$

Où j représente le partenaire commercial (ici, l'UE).

**la marge préférentielle (MP) :* Pour un produit donné, elle constitue la différence entre le tarif MFN et le tarif préférentiel qu'accorde l'Union Européenne à ce produit (Tangermann 1998a). Dans notre étude, la marge préférentielle a été déterminée pour l'année 1998, pour tous les pays étudiés et pour tous les produits soumis à un quelconque régime préférentiel (avec ou sans quota). Puis, nous avons calculé pour tous les produits de chacun des chapitres retenus, la moyenne de la MP. L'utilisation de la moyenne arithmétique peut être indiquée pour un examen de la politique tarifaire puisqu'elle présente l'avantage de tenir compte de tous les droits (poids=1), que le produit soit échangé ou non.

3 - L'accès au marché européen des produits agricoles méditerranéens

3.1 - Concentration des échanges dans les produits traditionnels

Globalement, les accords avec les pays méditerranéens ne constituent pas pour l'Union Européenne des arrangements stratégiques majeurs en matière de commerce agricole. Ils ne couvrent en effet que 6% de la valeur totale de ses importations de produits agricoles et l'ensemble des chapitres étudiés ne représente que 9% des importations agricoles européennes en provenance des PTM. Toutefois, les PTM sont des partenaires non négligeables pour

certains produits comme les légumes (26% des importations de l'UE proviennent des PTM), les fruits (19%) et les préparations de fruits et légumes (14%). Les plus gros exportateurs méditerranéens vers l'UE sont la Turquie, le Maroc et Israël qui, en valeur, représentent à eux trois 85% des importations agricoles européennes en provenance des PTM.

Pour les PTM par contre, l'UE est le principal partenaire dans les échanges agricoles et absorbe plus de 50% de leurs exportations totales et même jusqu'à 75% en ce qui concerne les chapitres étudiés. Le calcul de l'indicateur de l'intensité relative des flux par chapitre confirme la prépondérance de l'UE comme client des PTM (voir tableau 1.)

Tableau 1 : Indices de performance des PTM pour l'année 1998

	Produits de la mer	Légumes	Fruits	Thé et café	Huiles	Sucre	Préparations de fruits et légumes	Boissons
ACR (corrigé)	0.41	1.33	3.85	-0.86	-2.19	-1.28	2.32	-0.41
SPX	0.8	2.87	3.71	0.3	0.79	0.32	2.83	0.17
IRF	2.17	9.49	12.31	0.51	2.36	1.09	9.14	0.55

Source : TRAINS, calcul des auteurs.

*la Palestine n'est pas prise en compte du fait de l'absence de données sur ses échanges dans TRAINS.

Les fruits représentent le premier poste d'exportation des PTM, avec 35% de la valeur de leurs ventes totales de produits agricoles à l'UE, suivis par les légumes (15%), les produits de la mer (10%) et les préparations de fruits et de légumes (9%). La valeur de l'IRF en 1998 pour ces chapitres est respectivement de 12.31, 9.49, 2.17 et 9.14 ; ce qui montre clairement que l'UE est bien un partenaire privilégié pour l'exportation de ces produits. Par contre, les produits des chapitres "sucres", "boissons" et "thé et café" ne sont que faiblement échangés, et leur part dans les exportations des PTM vers l'UE ne dépasse pas 5%.

Le tableau 1 en annexe regroupe les produits pour lesquels les pays méditerranéens représentent plus de 30% des importations européennes. On y distingue essentiellement les tomates, les pommes de terre et les piments (98%, 97% et 71%). On y trouve également les fruits à coque (87% des importations de l'UE) et les jus de pomme (74%).

Le chapitre "graisses et huiles" est surtout représenté par un produit, l'huile d'olive, et par un pays, la Tunisie qui fournit près de la totalité des importations d'huile d'olive de l'UE. Les autres composantes du chapitre ne sont pas significatives.

L'analyse par produits fait ressortir une forte concentration des échanges dans les produits traditionnels de la zone méditerranéenne tels que les agrumes, les raisins, les tomates, les pommes de terre, l'huile d'olive, les épices et quelques produits de la mer. Ce que confirment les indicateurs d'avantage comparatif d'une part, et de spécialisation des exportations, d'autre part. En effet, l'ACR est positif pour les chapitres "produits de la mer", "fruits et légumes" et "préparations de fruits et légumes". L'indicateur SPX est supérieur à 1 pour ces mêmes chapitres, à l'exception des produits de la mer. Ce qui démontre que les pays bénéficiant d'un avantage comparatif ne sont pas forcément les plus compétitifs sur le marché international (voir tableau 2 en annexe).

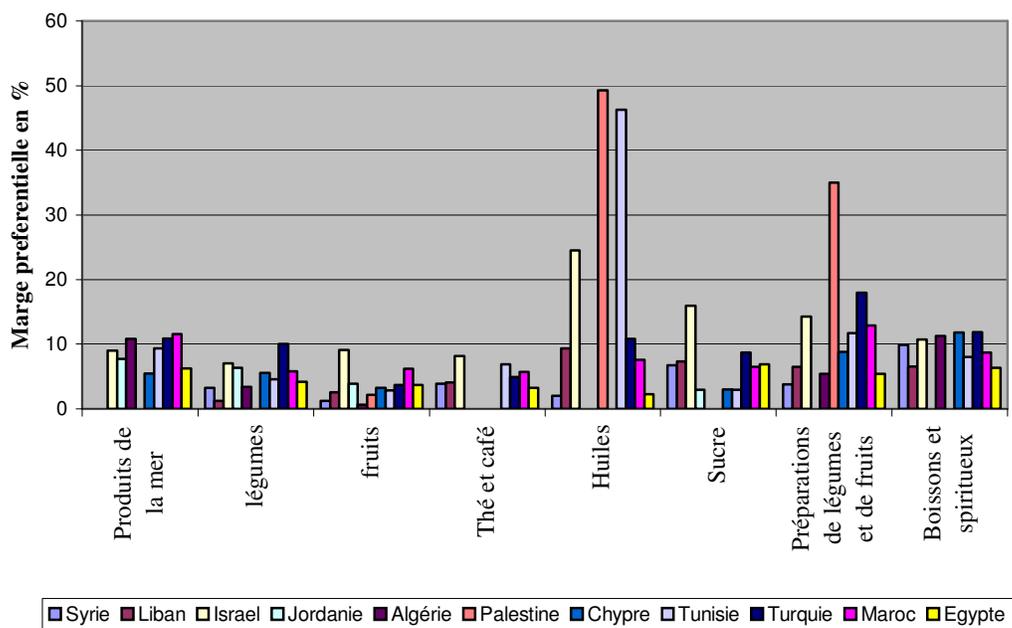
Les échanges UE-PTM apparaissent donc essentiellement guidés par l'existence d'une performance en termes de coût de production (existence d'un avantage comparatif). La mise en parallèle avec l'analyse des marges préférentielles peut permettre d'apporter un premier éclairage sur la portée des préférences.

3.2 - L'UE un marché plus "ouvert" aux PTM ?

Pour les chapitres étudiés, 70%⁸ des échanges se font sous le régime préférentiel. Mais les marges préférentielles accordées par l'UE aux pays méditerranéens sont faibles (cf. graphique 1), et ne sont en moyenne que de 9% pour l'année 1998. Elles oscillent entre 3.5% en moyenne pour le chapitre "fruits" et 18% pour les "huiles". Dans l'ensemble, les marges préférentielles apparaissent comme homogènes et équitablement réparties entre les différents pays (entre 5 et 10%). On note toutefois quelques pics préférentiels sur le chapitre "huiles et graisses" (Tunisie, 46% ; Palestine, 49% ; Israël, 25%). A un niveau plus désagrégé (8 chiffres), les meilleures préférences sont accordées aux bananes (Israël 141%), aux huiles d'olive vierges lampantes (Tunisie, 88% et 79%), au fructose (85% pour Israël), au jus de pomme et de poire (Israël 76%) et à l'huile d'olive raffinée (Israël 69% et Turquie, 37%).

⁸ Calcul des auteurs.

Graphique 1 : Marge préférentielle non pondérée par chapitre



A l'issue de l'analyse des marges préférentielles, force est de constater que la politique commerciale de l'UE n'ouvre pas de réelles opportunités concurrentielles aux pays méditerranéens. A l'exception de quelques rares produits spécifiques cités plus haut, l'UE n'offre pas à ces pays d'avantages substantiels. A cela, il y a trois raisons :

- tout d'abord, le taux MFN grevant la plupart des produits méditerranéens étant initialement peu élevé, la marge de manœuvre pour accorder un tarif préférentiel ne peut être que limitée ;
- ensuite, pour les chapitres comme les "préparations de fruits et légumes", où les droits MFN sont prohibitifs, les préférences accordées par l'UE sont souvent faibles ;
- enfin, quand les marges préférentielles sont élevées, elles sont souvent assorties d'un contingentement à l'importation. Ainsi, la préférence élevée accordée à la Tunisie sur l'huile d'olive est limitée à une quantité totale de 50000 tonnes.

4 - L'érosion des préférences, un problème pour les pays méditerranéens ?

La superposition des échanges avec le niveau des préférences brutes présente certes un biais d'endogénéité. Toutefois, elle montre que, d'une manière globale, les chapitres les plus échangés entre l'UE et les PTM, à savoir les fruits, les légumes, les produits de la mer et les préparations de fruits et de légumes (69% de la valeur totale des exportations agricoles des PTM), ne bénéficient que de très faibles marges moyennes (respectivement de 3.5%, 5%, 9% et 12%). A l'inverse, on observe de faibles échanges sur le chapitre des huiles et graisses (1.2% de la valeur des exportations des PTM) bien que la marge préférentielle moyenne sur ce chapitre soit de 18%.

Les échanges portant sur les produits de la mer sont très faibles avec la Turquie et l'Algérie, qui pourtant bénéficient d'une marge préférentielle élevée (22%). C'est avec le Maroc, la Tunisie et Chypre, dont la marge préférentielle est moins élevée, que ces produits sont le plus échangés. On peut donc en conclure que ces pays exploitent plus leur avantage comparatif (respectivement de 14.8 , 7.6 et 4.3) que la préférence qui leur est accordée par l'UE.

Pour le chapitre "légumes", on a observé que la Turquie, qui bénéficie d'une marge préférentielle de 25% sur les olives destinées à la production d'huile, n'en exporte que très peu vers l'Union Européenne. Ses plus fortes lignes d'exportation concernent des produits dont les préférences ne dépassent pas 20%. Il en est de même pour Israël et pour le Maroc qui, grâce à l'avantage comparatif qu'ils détiennent sur certains produits du chapitre "légumes" (5.59), parviennent à en exporter d'importantes quantités en dépit de la faible préférence (6% en moyenne) qui leur est accordée. De même, et malgré des préférences inférieures à 10% en moyenne pour l'ensemble des produits du chapitre "fruits", on note des valeurs d'exportations élevées pour des pays comme la Turquie, le Maroc ou encore Israël, en raison de leur avantage comparatif (4.96 ; 9.05 et 3.34), notamment sur les agrumes. Ainsi, en l'absence d'avantage comparatif, une préférence élevée ne suffit pas pour autant à créer un courant d'exportations. Le groupe des huiles et graisses est un exemple significatif de la combinaison optimale de la marge préférentielle et de l'avantage comparatif puisque la Tunisie, grâce à ses marges préférentielles élevées (>80%) et à ses coûts de production, est l'unique fournisseur de l'UE.

En ce qui concerne les sucres et sucreries, la marge préférentielle moyenne est de 7%. Pour ce chapitre, seul Israël exploite la marge préférentielle relativement élevée (16%) qui lui est consentie sur ses exportations de fructose. Pour les préparations de fruits et légumes, la Palestine et le Maroc bénéficient d'une préférence sur les confitures (35%), mais n'en tirent aucun avantage. De même pour Chypre, en ce qui concerne les jus de pomme et de poire (76%). La Turquie aussi bénéficie de marges importantes, mais n'en utilise véritablement que

deux : celles relatives aux cornichons et aux concombres (30%) et aux jus de pomme (30%). Pour Israël, l'exploitation de la marge préférentielle se réduit à un seul produit, à savoir les agrumes préparés ou en conserve, les autres exportations se faisant sans préférences notables. Notons que, globalement, la marge préférentielle sur ce chapitre est faible, mais que les tarifs MFN y sont élevés. Une amélioration des marges sur ce chapitre pourrait créer de nouvelles opportunités pour les PTM possédant un avantage comparatif (2.32) et un positionnement international ($spx > 1$) non négligeable. Pour les autres chapitres, nous n'avons pas noté de correspondance marquée entre le niveau des préférences et celui des échanges, à l'exception des vermouths et des vins frais, pour lesquels Chypre exploite la préférence de 40% qui lui est accordée.

La base de données détaillée que nous avons utilisée nous a permis de comparer le niveau des échanges, les préférences contenues dans la structure tarifaire et les performances sectorielles des PTM. A partir de ces résultats, nous avons dressé une typologie, qui permet de distinguer dans les échanges agricoles méditerranéens avec l'UE, trois types de produits:

a) Les produits pour lesquels des échanges élevés correspondent à des marges préférentielles importantes (produits de type 1). Sous les hypothèses d'uniformité de la demande européenne et de substituabilité parfaite des produits, nous pouvons considérer que l'orientation de ces échanges dépend du niveau des préférences et/ou de l'existence d'un avantage comparatif. Ces produits sont les plus exposés au phénomène de diversion des échanges dans le cas où le droit MFN, et par conséquent le niveau de la préférence, venait à baisser (surtout en l'absence d'avantage comparatif).

b) Les produits pour lesquels la préférence accordée est faible, mais dont la valeur des échanges est élevée (produits de type 2). Dans ce cas, c'est l'avantage comparatif des pays exportateurs qui justifie le sens des échanges. Pour ces produits, l'abaissement du droit MFN devrait normalement engendrer une amélioration de l'accès aux marchés. Toutefois, une diversion des échanges est également possible car la diminution du droit MFN peut ouvrir la voie à des compétiteurs extérieurs aux PTM. La perte d'une marge, même faible, pourrait être aussi à l'origine de déviation des échanges.

c) Les produits pour lesquels la marge préférentielle est élevée, mais dont les échanges sont très faibles, voire marginaux (produits de type 3). Ces préférences ne sont donc pas exploitées par les PTM, généralement par défaut d'avantage comparatif. Il peut s'agir également de

préférences accordées d'une manière stratégique, en vue d'abaisser la moyenne des protections tarifaires.

Il ressort de notre analyse une nette prédominance pour tous les pays, des produits de type 2 et 3 par rapport aux produits de type 1. En effet, les pays méditerranéens n'exploitent pas la plupart des préférences qui leur sont accordées. Les postes où les préférences sont les plus élevées comme sur certains jus et confitures ou sur les olives, ne correspondent pas forcément aux échanges les plus importants, ni aux produits où les pays méditerranéens sont les plus compétitifs (type 3). Cela signifie que les préférences accordées par l'UE n'ont pas permis de créer d'importants flux d'échanges puisque sur les postes où les préférences sont les plus élevées, les échanges restent faibles. Par contre, la présence d'un avantage en termes de coût justifie le niveau des échanges, même en l'absence de préférence. C'est le cas des produits des chapitres "fruits et légumes" et "produits de la mer" où il y a des avantages comparatifs importants et peu de préférences (type 2). En ce qui concerne les produits de type 1, susceptibles de subir un détournement des échanges, nous avons notamment recensé : l'huile d'olive en provenance de Tunisie, le fructose d'Israël, quelques jus de Turquie et certains vins importés de Chypre.

Conclusion

La question que nous nous sommes posée est de déterminer dans quelle mesure les pays signataires des accords euroméditerranéens pourraient souffrir d'un abaissement futur des taux MFN sur les produits agricoles. Au terme de cette analyse, nous n'avons pas pu établir une réelle "hiérarchie" des pays ou des produits dont les échanges pourraient être affectés par une érosion tarifaire. En effet, la plupart des exportations des PTM sont concentrées sur des produits de type 2 ou 3, alors que les échanges sur les produits de type 1 restent très limités. Il semble donc que les préférences accordées par l'UE n'ont pas créé, en faveur des PTM, des « rentes de situation », ni des opportunités commerciales exceptionnelles. En effet, les droits MFN sur les principaux produits exportés par ces pays, et pour lesquels ils sont compétitifs (fruits, légumes et quelques produits de la mer), sont déjà relativement faibles et les marges préférentielles sur ces produits sont par conséquent, limitées. Les meilleures préférences accordées par l'UE portent sur d'autres produits pour lesquels les PTM ne sont pas compétitifs (bananes, confitures, jus, etc.) Enfin, les produits qui pourraient concurrencer les productions européennes restent fortement protégés et ne font pas l'objet de préférences ou

sont soumis à des préférences très faibles (céréales, lait et préparations de fruits et de légumes). Les risques de détournement des échanges avec l'UE au détriment des pays méditerranéens par suite de l'érosion de leurs marges préférentielles paraissent donc limités. Dans l'hypothèse d'une élasticité-prix de la demande unitaire, on ne doit donc pas s'attendre à d'importants phénomènes de détournement du commerce à la suite des prochaines réductions des droits MFN. Toutefois, comme nous l'avons montré, des détournements peuvent affecter quelques produits spécifiques pour certains pays. Ainsi, les échanges d'huile d'olive risquent d'être la pierre d'achoppement des prochaines négociations avec la Tunisie qui bénéficie d'une marge importante sur ce produit qui représente son premier poste d'exportation agricole. De même, pour le fructose en ce qui concerne Israël, le jus de pomme pour la Turquie ou les vins pour Chypre.

Il semble donc qu'aujourd'hui, les enjeux stratégiques pour le commerce agricole des pays méditerranéens résident davantage dans la diversification de leurs créneaux d'exportation, que dans la négociation de nouvelles préférences pour leurs productions traditionnelles.

Annexes

Tableau 1 : Produits pour lesquels les PTM représentent plus de 30% des importations de l'UE

Produits	% importations de l'UE en provenance des PTM (en valeur)
Poulpes ou pieuvres	45
Tomates fraîches ou réfrigérées	98.7
Pommes de terre fraîches ou réfrigérées	97.6
Haricots	34
Câpres	99.7
Maïs doux congelé	36
Piments frais ou réfrigérés	71
Fruits à coques	37
Oranges fraîches ou séchées	42
Mandarines, clémentines, wilking	64
Raisins secs	54
Figues fraîches ou sèches	94
Graines d'anis ou de badiane	78
Mélange d'épices	56
Thym, feuilles de laurier	61.5
Huile d'olive vierge	99
Fructose chimiquement pur	77
Autres fruits à coques et autres graines	79
Agrumes sucrés	60
Abricots sucrés	32
Concombres et cornichons	32
Jus de pomme	74

Tableau 2 : ACR par pays et par produits (calculé par rapport à l'ensemble des flux agricoles)

ACR	Produits de la mer	Légumes	Fruits	Thé et café	Huiles	Sucre	Préparations de fruits et légumes	Boissons
Algérie	4.30	-4.87	2.93	-1.71	-3.39	-4.45	-0.20	-0.06
Chypre	-1.49	7.91	4.87	0.00	0.31	0.14	0.91	1.83
Egypte	0.85	-0.66	0.63	-0.33	-1.32	-2.70	-0.01	0.00
Israel	-0.14	0.62	3.34	-0.58	-0.79	-2.99	0.71	-0.27
Liban	-0.81	0.00	0.00	0.20	0.17	0.27	0.99	0.88
Jordanie	-0.47	1.52	0.00	0.00	0.00	0.00	0.66	0.00
Maroc	14.80	5.59	9.05	-3.30	-4.55	-4.20	3.82	-0.35
Syrie	-0.56	1.21	0.09	0.48	0.23	0.18	0.10	0.00
Tunisie	7.68	-4.00	5.21	-1.82	3.31	-6.66	-0.90	0.03
Turquie	-0.47	0.07	4.96	0.13	-1.79	0.11	2.23	0.05

Références bibliographiques

- Augier P., Gasiorek M. (2000).** *Les effets de la libéralisation entre l'Union Européenne et les pays partenaires méditerranéens.* Colloque de l'AFSE, Paris, France, 27p.
- Balassa B. (1965).** *Trade liberalization and revealed comparative advantage.* The Manchester School of Economic and Social Studies, n°33.
- Chemingui M.A., Dessus S. (1999).** *La libéralisation de l'agriculture tunisienne et l'Union Européenne : une vue prospective.* Documents techniques n°44, Centre de développement de l'OCDE, Paris, France.
- Deardorff A.V., Stern R.M., Brown D.K. (1996).** *Some economic effects of the free trade agreement between Tunisia and the European union.* in The Egyptian Center for Economic Studies Conference (How Can Egypt Benefit From a Trade Agreement with EU), Le Caire, Egypte, 26-27 juin 1996, 39p.
- Fédération Internationale des Producteurs Agricoles (2000).** *Le régime des échanges de produits agro-alimentaires dans la zone méditerranéenne et notamment le règlement actuel qui régit les accords bilatéraux entre les pays tiers et l'Union Européenne.* Comité méditerranéen, 6^{ème} session, Séville, Espagne, 16-17 novembre 2000, 10p.
- Fontagné L., Péridy N. (1995).** *Uruguay Round et PVD, le cas de l'Afrique du Nord.* Revue Economique vol 46, n°3, p. 703-715.
- Gallezot J. (2002).** *Accès au marché agricole et agroalimentaire de l'UE : Le point de vue du négociateur à l'OMC et celui du douanier.* Economie Rurale n°267, janv/fev 2002, pp. 56-66.
- Gallezot J., Chevassus-Lozza E. (2002).** *Access to the EU agricultural and processed foodstuffs market : The EU market is much more accessible than it seems.* Document de travail, juillet 2002.
- Ghesquiere H. (1998).** *Impact of European Union Agreements on Mediterranean countries.* Document de travail WP/98/116, Fond Monétaire International, Washington, USA, 26p.
- Grethe H., Tangermann S. (1998a).** *The new Euro-Mediterranean Agreements : an analysis of trade preferences in agriculture.* Document de travail, Commodities and Trade Division, FAO Economic and Social Department, Göttingen, Allemagne, 42p.
- Grethe H., Tangermann S. (1998b).** *The EU import regime for fresh fruits and Vegetables after implementation of the results of the Uruguay Round.* Document de travail, Commodities and Trade Division, FAO Economic and Social Department, Göttingen, Allemagne, 41p.
- Lafay G. (1990).** *La mesure des avantages comparatifs révélés.* Economie Prospective Internationale, 1^{er} trimestre 1990, n°41.
- Minasi N. (1998).** *The Euro-Mediterranean free trade area and its impact on the economies involved.* Document de travail, Jean Monnet Chair of European Comparative Politics-University of Catania, Italie 15p.
- Mulder N., Vialou A., David B., Rodrigues M., Castilho M. (2001).** *La compétitivité de l'agriculture et l'industrie alimentaire dans le Mercosur et l'Union Européenne dans une perspective de libéralisation commerciale.* Etude pour le Ministère français des affaires étrangères.
- Peri I., Jacquet F. (2000).** *The foreign policy of the European Union : Perspectives for the new Euro-Mediterranean partnership.* Medit 2000(1), p. 6-12.
- Rahmouni N., Belhaj A. Salvaudon A. (2000).** *L'agriculture des pays du Maghreb face à la libéralisation du commerce international.* Rapport auprès de l'agence française de développement, ENGREF, Paris France, 61p.
- Rutherford T.F., Rutstrom E.E., Tarr D.** *L'accord de libre échange entre le Maroc et la CEE, une évaluation quantitative.* Revue d'économie du développement, 2/1994.

Sawyer W.C., Sprinkle R.L. (1989). *Alternative empirical estimates of trade creation and trade diversion : a comparison of the Baldwin-Murray and Verdoon models.* Weltwirtschaftliches Archiv, p.61-73.

Solagral (2000). *Les perspectives des échanges agricoles entre l'Union Européenne et les pays méditerranéens.* Document interne, 72p.

Viner, J. (1950). *The customs union issue.* Carnegie Endowment for International Peace, New York.