

Méditerranée : d'un Euromed en panne à une région industrielle Nord-Sud

Pierre Beckouche et Jean-Louis Guigou



Pierre Beckouche est professeur à l'université Paris-I Panthéon-Sorbonne, dont il a dirigé l'UFR de géographie de 2000 à 2005. Menés dans le cadre de l'UMR Ladyss, ses travaux portent sur la géographie économique et régionale. Il a travaillé pour des collectivités locales, la DATAR et le ministère de l'Équipement (pour lesquels il a dirigé le groupe de travail préparatoire au 12^e Plan sur le diagnostic territorial de la région parisienne), l'OCDE, l'Union européenne (il participe actuellement à une recherche coordonnée par l'UMS RIATE sur l'aménagement du territoire européen pour le programme ORATE de la DG Regio). Ses travaux en cours portent sur les frontières de l'Europe et en particulier l'espace Euromed, sur lesquels il est conseiller scientifique de l'IPEMED. Derniers ouvrages publiés : 2000, *Le Royaume des frères. Aux sources de l'État-nation*, Paris, Grasset ; avec Yann Richard, 2005, *Atlas d'une nouvelle Europe. L'Europe élargie et ses voisins, Russie, Proche-orient, Maghreb*, Paris, Éditions Autrement.



Jean-Louis Guigou est ingénieur agronome et docteur d'État es sciences économiques, professeur agrégé des universités. Il a été directeur puis délégué (1997-2002) à l'aménagement du territoire et à l'action régionale (DATAR). Outre la réforme du découpage politico-institutionnel du territoire français, il y a relancé les travaux de prospective sur les incidences spatiales des grandes transformations sociales, économiques et environnementales des sociétés. Chargé en 2002 par le ministre français des Affaires étrangères d'une mission d'identification et valorisation des scientifiques travaillant sur la Méditerranée, il a ensuite monté l'Institut de prospective économique du Monde méditerranéen, dont il est le délégué général. L'IPEMED vise à rapprocher, par l'économie, les deux rives de la Méditerranée. Derniers ouvrages publiés : Jean-Louis Guigou, dir., 2000, *Aménager la France de 2020*, Datar, Paris, La Documentation française ; Jean-Louis Guigou *et al.*, 2001, *Aménagement du territoire*, rapport du Conseil d'analyse économique, Paris, La Documentation française.

Résumé

Au même titre qu'une région intégrée englobe le Canada, les États-Unis et le Mexique, au même titre que le Japon, la Chine et les Dragons s'intègrent dans un système productif qui fait de la proximité et de la complémentarité des atouts stratégiques, il est inévitable que l'Europe et la rive Sud de la Méditerranée s'intègrent économiquement. Il faut tout faire pour accélérer ce processus nécessaire mais qui n'en est qu'à ses débuts. La préférence de l'Europe pour une intégration des pays de l'Est, repousse une intégration Nord-Sud qui serait un levier de transformation des sociétés du Sud trop longtemps figées dans des idéologies passéistes. Pour que cette transformation s'opère, il faut une

démarche paritaire : à court terme, c'est un pacte industriel, fondé sur des financements croisés, des réseaux d'entreprises Nord-Sud et un partage de la chaîne de valeur équilibrée entre les deux rives – le contraire d'un néocolonialisme, car le Sud a besoin de ses champions économiques. À long terme, c'est un pacte politique pour une Communauté du Monde Méditerranéen, distincte et complémentaire de l'Union européenne.

Mots-clés

Euromed – régions Nord-Sud – intégration productive régionale – proximité et complémentarité Nord-Sud – financements croisés

Euromed – North-South regionalism – industrial regional integration – complementary proximity – cross sharing

Ce texte a trois objectifs. Le premier est de rappeler la montée en puissance des régions, au sens de grands ensembles plurinationaux, dans la mondialisation de l'économie. C'est vrai dans l'organisation des échanges économiques, ça commence à l'être en matière de régulation internationale. Depuis l'échec du cycle de Doha, qui entendait réconcilier développement et ouverture internationale, l'accent se porte sur une régulation qui pourrait se faire à l'échelle de ces grandes régions, notamment parce qu'elles associent des pays industriels et des pays en développement (section 1). Le deuxième objectif est de montrer qu'en comparaison avec les deux autres grandes régions Nord-Sud, l'Alena et l'Asie orientale, la grande caractéristique d'Euromed est l'absence d'un système productif associant la rive Nord à la rive Sud (section 2). On s'inscrit ici dans la suite de l'analyse de l'IFRI selon laquelle le seul scénario dans lequel l'Europe rattrape, dans les décennies qui viennent, une part de son retard sur le leadership économique, technologique et culturel des États-Unis, est le scénario d'une intégration régionale réussie, notamment avec le voisinage méditerranéen (Colombani 2002).

Le troisième objectif est de proposer des pistes pour y répondre, en commençant par les relations entre la France et le Maghreb – pistes qui peuvent être étendues à l'ensemble des relations entre rive Nord et rive Sud de la Méditerranée (section 3). À nos yeux, la France a encore un rôle déterminant à jouer dans la relance d'un processus Euromed qui s'enlise, comme l'a montré le semi échec du Sommet « Barcelone + 10 » de novembre 2005. Mais il faut faire vite, car des forces centrifuges sont en train de saper à la fois les atouts de la France en Méditerranée et les chances d'une intégration régionale Nord-Sud qui, seule, pourra rapprocher l'Europe du dynamisme américain et Est-asiatique.

Les régions intégrant le Nord et le Sud sont les territoires gagnants de la mondialisation

Les raisons de la régionalisation

Plusieurs arguments conduisent à penser que la mondialisation confortera les grandes régions. Le premier argument est de nature économique. Outre les échanges qui relient à grande distance les pôles de la triade, l'élargissement de l'échelle de l'échange se fait surtout à proximité ; les liens directs entre Japon, Europe occidentale et État-Unis se développent, c'est entendu, mais aussi, et surtout, les échanges entre le Japon et son environnement, entre les États-Unis et ses voisins américains, entre l'Europe et ses voisins du Sud ou de l'Est (Beckouche, 2006). Le lancement en 2004 de la Politique Européenne du Voisinage traduit cette entrée en force de la thématique régionale : l'Union européenne a son territoire, mais elle doit voir plus loin, pour embrasser la réelle dimension de la région dans laquelle elle s'insère et qui va jusqu'en Caspienne et au Golfe persique¹.

De leur côté, les firmes, qu'elle soient de petite taille ou multinationales, trouvent dans l'enracinement régional les ressources, les partenariats et la stabilité qu'il leur faut pour faire face à une mondialisation sans cesse plus concurrentielle et moins prévisible. Aux yeux de Charles-Albert Michalet, « *l'intégration régionale semble être la forme de libéralisation des échanges qui correspond le mieux à la logique de la configuration globale des FMN* » (Michalet, 2004, p. 125). La raison est que la régionalisation facilite la stabilité des conditions économiques générales par une ouverture préférentielle des barrières nationales aux entreprises de la région, par de possibles chartes de l'investissement et par l'existence d'une monnaie commune (dollar, euro et yen pour les trois zones principales) ; elle facilite également la coordination des politiques publiques en matière de transports

¹ Il est délicat de définir ces régions. Les grands annuaires statistiques internationaux ne les découpent pas de la même manière, le découpage varie au sein d'un même organisme, il varie même souvent à l'intérieur d'une publication donnée ! Difficile, dans ces conditions, d'avoir une représentation de cette régionalisation, dès lors qu'on ne se satisfait pas des délimitations institutionnelles en vigueur. Car le projet d'« Asean plus Three » (avec le Japon, la Corée du Sud et la Chine) et les projets d'extension de l'Alena vers l'Amérique du Sud, montrent que les régions n'ont pas encore trouvé leur périmètre définitif. Dans un rapport récent pour la Commission européenne, l'UMS Riate a proposé un découpage fondé sur des critères géographiques robustes (Grasland, 2006). On se contente ici d'une délimitation simple.

avec la constitution d'un système de transport régional maillé, ou encore en matière de formation et de reconnaissance réciproque des diplômés ; et possiblement, la coordination des agences de régulation nationales, qui pourrait donner un cadre régional aux partenariats public-privé en matière de services au public. Enfin, le renchérissement pétrolier risque de limiter les échanges d'un bout à l'autre de la planète pour préférer des dispositifs productifs plus compacts.

La géographie des échanges confirme la régionalisation : le commerce progresse davantage au sein des régions qu'avec le reste du monde. Dans la région euroméditerranéenne au sens large, celle de l'Europe et de ses voisinages, l'intégration commerciale intra zone est impressionnante : 80 % ou 90 % du commerce extérieur des pays de la région se font au sein de la région. Cela dit, si l'intégration entre l'Est et l'Ouest du continent se fait à grande vitesse, les échanges entre l'Europe et son voisinage Sud reculent, en valeur relative, tant avec l'Afrique du Nord qu'avec le Proche et Moyen Orient (cf. tableau n° 1).

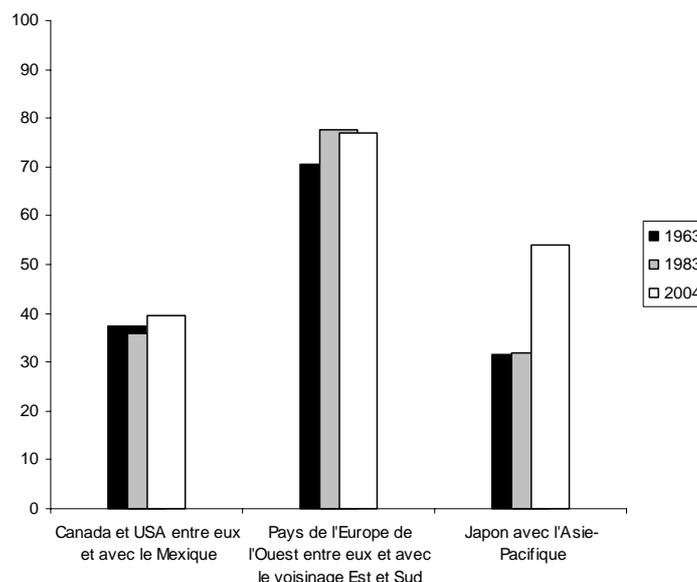
Côté américain, les évolutions sont assez différentes selon que l'on considère les exportations nord-américaines (progression de l'intégration panaméricaine) et les importations (réduction panaméricaine du fait des importations depuis l'Asie), ce qui rend plus difficile à cerner la géographie de la régionalisation commerciale nord-américaine ; mais si l'on considère le triptyque Canada-États Unis-Mexique, l'intégration est avérée (cf. figure n° 1). Du côté du Japon, c'est la vitesse de l'intégration commerciale avec les Dragons, la Chine puis l'Asean au cours de la dernière période qui frappe : après une stratégie de conquête des marchés nord-américain et européen, le Japon est entré dans une puissante stratégie d'intégration régionale est-asiatique. Corrélativement, les investissements nippons privilégient désormais leur environnement régional. Par ailleurs, l'Asie orientale est la destination de la moitié des exportations des quatre Dragons ou des pays de l'Asean, et de près des deux tiers de celles de la Chine. Contrairement à ce qu'on pense, la première cible commerciale de l'industrie chinoise n'est pas occidentale mais asiatique.

Tableau n° 1. L'intégration commerciale régionale
Commerce extérieur de l'Amérique du Nord, de l'Europe occidentale, et du Japon, 1963-2004

	-----exportations-----			-----importations-----		
	1963	1983	2004	1963	1983	2004
Amérique du Nord :						
% Amér. du Nord (a)	35,4	34,2	40,3	34,3	28,8	23,4
% Mexique	2,7	3,3	10,0	2,5	5,3	9,3
% autres Amér. latine	9,6	6,6	5,6	17,0	8,5	6,2
% Asie	17,6	21,5	20,9	15,9	29,8	33,7
% Europe Occidentale	27,6	21,6		24,3	18,6	
(b)			18,3			19,8
% PECO & CEI (c)	1,1	1,6	0,5	0,4	0,5	0,9
% Proche et Moyen Orient	1,9	4,5		1,8	2,4	
			2,2			3,2
Europe Occidentale:						
% EU 15	56,3	59,1	61,7 (d)	51,8	56,1	62,1 (d)
% autres Europe Occident.	7,8	6,0	5,6 (d)	4,3	5,6	5,2 (d)
% PECO & CEI	4,0	4,3	6,3 (d)	4,2	5,4	6,5 (d)
% Proche et Moyen Orient	2,5	6,7	2,6 (d)	4,9	5,6	1,6 (d)
% Afrique du Nord	2,5	3,1	1,2 (d)	2,5	3,4	1,4 (d)
% autres Afrique	5,2	3,0	1,3 (d)	5,1	3,2	1,4 (d)
% Amér. du Nord (a)	8,8	8,4	10,2 (d)	13,9	8,9	7,3 (d)
% Asie	7,6	5,7	7,8 (d)	7,0	7,5	11,3 (d)
Japon :						
% Dragons	15,8	17,8	24,7	8,4	9,7	10,1
% Chine (e)	1,1	3,3	13,1	1,1	4,0	20,4
% Australie & N-Zélande	3,7	3,6	2,5	8,4	6,0	4,8
% autres Asie	14,2	6,3	13,3	10,3	12,9	18,8
% Amér. du Nord (a)	30,2	32,0	24,2	35,6	23,1	15,6
% Amér. latine (f)	5,8	4,0	2,4	8,4	5,0	2,7
% Europe Occidentale	13,3	15,8		10,0	8,8	
(b)			16,8			14,0
% Moyen Orient	3,2	10,7	2,6	11,2	26,5	13,6

Marchandises. (a) Mexique non compris. (b) en 2004, PECO compris. (c) en 2004, CEI seule, PECO exclus. (d) 2002. (e) hors ré-exportations. (f) Mexique compris. *Source* : OMC, International Trade Statistics 2005

Figure n° 1. Part (%) de la région dans le commerce des pôles de la Triade



Exportations et importations de marchandises. « Voisinage Est et Sud » de l'Europe de occidentale = Afrique du Nord, Moyen Orient, PECO et CEI.

Source : OMC

Le deuxième argument de la régionalisation est de nature politique. C'est celui du retour de la régulation à l'échelle régionale, c'est-à-dire à une échelle peut-être plus réaliste que le vaste monde – Heribert Dieter (2006) parle de « regulatory regionalism ». Puisque les grands accords multilatéraux orchestrés par l'OMC à l'échelle globale ne débouchent pas, l'idée progresse que la régulation de la mondialisation pourrait mieux se faire à l'échelle des régions, pour des raisons à la fois géographiques (grande variété régionale des niveaux de développement et des préférences collectives, dimension régionale de certains biens publics comme le patrimoine culturel ou la lutte contre la pollution maritime), techniques (trop grande complexité d'une gestion globale) et démocratiques (impossible légitimité d'institutions globales trop loin des peuples et des suffrages, Jacquet et *alii*, 2001).

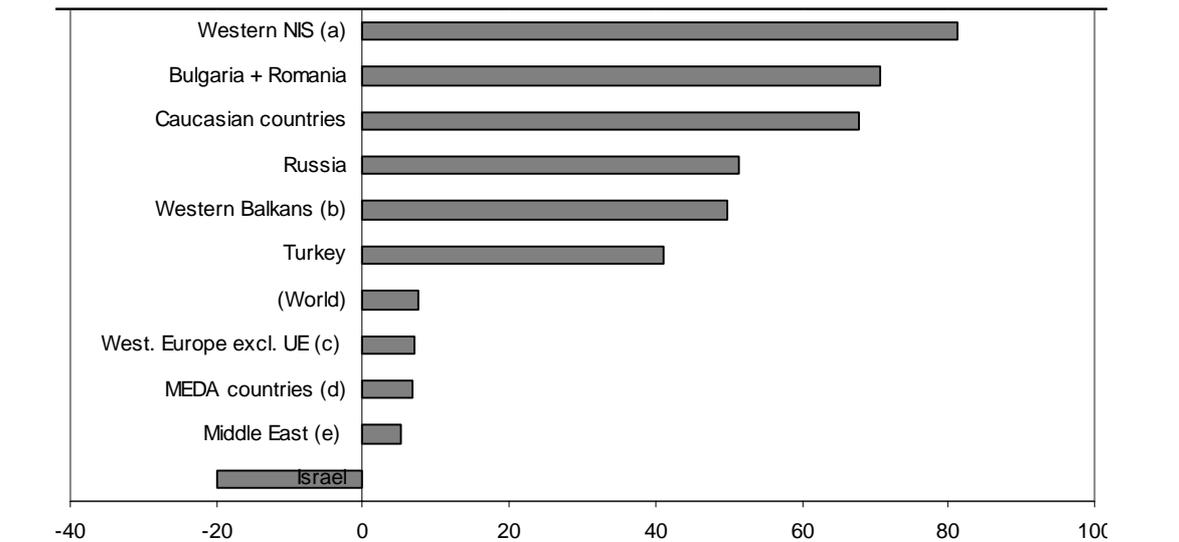
En particulier, et comme le reconnaissent les règlements du Gatt puis maintenant de l'OMC, les régions peuvent être une étape pour l'entrée dans l'échange de pays en développement que le cycle de Doha ne sera pas parvenu à promouvoir et que les simples accords bilatéraux avec les pays du Nord placent dans des rapports de force trop défavorables. Regroupant des pays industriels et des pays en développement, les régions offrent l'opportunité d'inventer de nouveaux rapports Nord-Sud, et c'est d'ailleurs à ce titre que la Cnuced se prononce désormais en faveur de ces ententes régionales (Mashayekhi et Ito, 2005). De fait, ces accords commerciaux régionaux vont bien plus loin que le simple commerce : protection de l'investissement et de la propriété intellectuelle, droits des travailleurs, protection de l'environnement, protection des consommateurs, reconnaissance mutuelle des diplômes et mobilité des personnes, etc. Les accords régionaux ouvrent de larges possibilités : depuis la signature de l'Alena, les syndicats mexicains ont bénéficié de l'appui de leurs homologues des États-Unis pour mieux défendre le droit du travail, qui était jusqu'au années 1980 plutôt théorique que réel ; de même, les associations de défense de l'environnement se sont invitées aux débats sur l'Alena, de part et d'autre du Rio Grande, pour éviter que les délocalisations américaines vers le Mexique ne se soldent par une dégradation écologique.

Henri Regnault en tire la conclusion que « ces accords de partenariat Nord-Sud ont pour caractéristique d'établir un cadre de gouvernance économique et de faire des échanges commerciaux le socle d'un nouveau modèle de coopération ». Même si, bien entendu, ces accords sont plus ou moins profonds et normatifs selon les cas, et même si les dissymétries Nord-Sud

restent grandes, « le régionalisme peut être interprété comme la revanche du politique sur l'économique »².

Le troisième argument est géopolitique : la régionalisation est la meilleure et peut-être la seule façon d'imposer le polycentrisme aux États-Unis, qui devraient ainsi composer avec des ententes régionales européenne et asiatique fortes et procédant de manière moins libérale qu'ils ne le font en Amérique – encore que le supposé ultralibéralisme de l'Alena soit moins évident qu'on le croit souvent.

Figure n° 2. L'intégration de l'Est et de l'Ouest du continent européen contraste avec celle de la Méditerranée
Commerce de marchandises (importations + exportations) de l'UE-25 avec ses voisins, % 2000-2004



(a) Belarus, Ukraine, Moldavie. (b) Albanie et pays de l'ancienne Yougoslavie (sauf Slovaquie). (c) Suisse, Norvège, Islande. (d) Pays méditerranéens du Maroc à la Syrie. (e) Iran, Irak, Arabie Saoudite, Koweït.

Source: Eurostat

Deux types de régionalisation

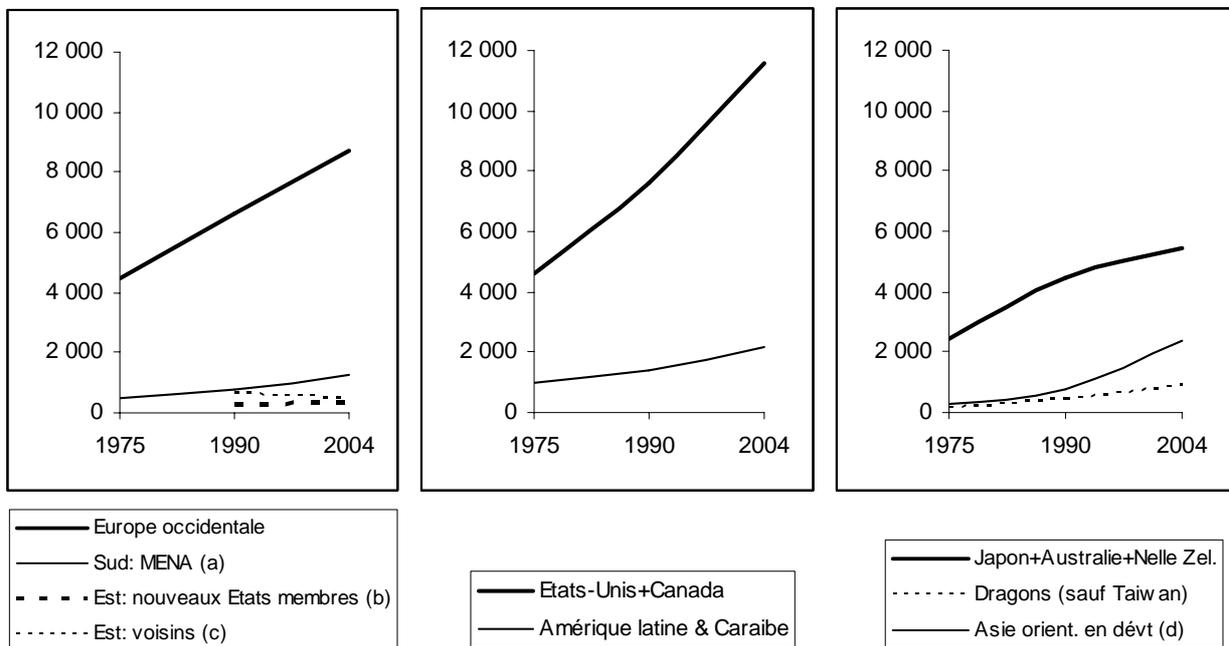
Un point mérite d'être souligné : l'existence de deux types d'entente régionale, que le tableau 2 résume. Le premier, celui de l'Asie Orientale ou de l'Alena, celui du régionalisme Nord-Sud c'est-à-dire des régions qui reconnectent Nord et Sud, présente des performances économiques beaucoup plus élevées que le second type, parce qu'il optimise les atouts stratégiques que sont la proximité et la complémentarité. (fig.3). Le second type, dont l'archétype est donné par l'Union Européenne, correspond à des régions qui, au contraire, regroupent des pays homogènes ou qui ont vocation à le devenir rapidement. La question est là : l'Europe, qui a été pionnière en matière de régionalisation, saura-t-elle passer du premier type au second ? C'est tout l'enjeu d'Euromed ; car si l'élargissement de l'Europe à l'Est a capté les énergies, a orienté les investissements et les échanges commerciaux, les marchés potentiels sont beaucoup plus au Sud qu'à l'Est.

² (Deblock et Regnault 2006) p 30.

Tableau n° 2. Les deux grands modèles d'accords régionaux

	<u>Modèle « homogène-public »</u>	<u>« Régionalisme Nord-Sud »</u>
<i>exemples :</i>	Union européenne	Alena, Asie orientale
<i>intégration de pays :</i>	homogènes ou assez homogènes	de niveau économique très différent
<i>objectif stratégique :</i>	convergence	croissance économique
<i>régulation :</i>	politico-institutionnelle <i>ad hoc</i> (Commission européenne)	par les firmes et l'OMC
<i>performances économiques :</i>	moyennes	élevées (complémentarité capitaux et technologie vs marchés et main-d'œuvre)

Figure n° 3. PIB (milliards de \$ 2000) des pôles de la Triade et de leurs périphéries en développement



- (a) Afrique du Nord, Machrek, Iran, Irak, péninsule arabique, Turquie et Israël
 (b) sauf Chypre et Malte : Pays Baltes, Pologne, République Tchèque, Slovaquie, Hongrie, Slovénie
 (c) NEI occidentaux (Moldavie, Biélorussie, Ukraine, pays du Caucase) et Russie
 (d) pays en développement de l'Asie de l'Est et du Pacifique

Source : Banque Mondiale

L'intégration régionale Euromed : deux points forts, deux points faibles

Les deux points forts : convergence et intégration intra zone

Deux raisons poussent à être optimiste sur l'intégration euroméditerranéenne. La première est la convergence des deux rives de la Méditerranée. Cela pourrait paraître curieux à tous ceux qui savent la médiocre performance économique de la rive Sud depuis une quinzaine d'années, la lenteur de sa modernisation économique et politique, son immense besoin d'emplois (100 millions dans les vingt prochaines années pour la région Mena selon la Banque Mondiale, 2003 et 2006). Il n'y pas de doute, comme le dit Jacques Ould Aoudia (2006), qu'il manque un État stratège dans les pays sud-

méditerranéens, un État qui sache donner une perspective de long terme, mobiliser les énergies, se donner les moyens de mener des politiques de long terme, et améliorer le climat des affaires. Sur le plan juridique, peu de ces pays sont dotés de lois empêchant l'abus de bien social ou la concurrence déloyale ; les appareils judiciaires manquent de moyens, de savoir-faire et parfois d'indépendance ; le marché du travail se caractérise par le contraste entre secteur formel très protégé et secteur informel sans protection. Les institutions économiques de base en matière de protection des consommateurs, de normes et spécifications, d'organisation des professions, n'ont pas été modernisées. Manquant des réseaux de confiance qui sont le facteur premier de la croissance, manquant des garanties sur les droits de propriété, sur la sécurité des transactions, la transparence des marchés, sur la qualité des biens et services, les entreprises privées de la rive Sud sont aussi peu concurrentes que coopératives. Elles évitent de prendre des risques, suivent une logique de rente, protégées par leurs amitiés au sein de l'administration publique, ou de diversification sectorielle dans un but purement financier par exemple dans l'immobilier, le tourisme ou les centres commerciaux. Elles investissent aussi peu qu'elles n'ouvrent leur capital aux actionnaires nationaux ou étrangers, et s'éloignent du climat des affaires tel qu'il prévaut sur la rive Nord.

Mais si on regarde les choses sur un temps plus long et à travers des indicateurs plus généraux, le diagnostic change. Au cours du demi-siècle écoulé, il n'y a pas eu de décrochage majeur en terme de PIB par habitant, la vraie fracture se produisant entre nord et sud du Sahara ; la mortalité infantile oppose toujours le Nord au Sud mais l'écart se réduit incontestablement ; l'espérance de vie sépare le nord et le sud de la Méditerranée dans les années 1960, elle sépare de nos jours surtout le nord et le sud du Sahara ; la fécondité converge elle aussi rapidement, l'Afrique du Nord et le Proche Orient étant entrés dans une transition démographique dont la rapidité a surpris tout le monde. La rive Sud est ainsi entrée dans une période potentiellement favorable – si elle parvient à créer les emplois nécessaires faute de quoi cet avantage se transformera en situation explosive – avec des classes d'actifs nombreuses, des enfants en nombre décroissant et des personnes âgées encore limitées.

La deuxième raison est la force de la polarisation européenne. La part de l'Europe occidentale dans le commerce, les IDE³, les créances bancaires (celles sur les PPM⁴ sont majoritairement ouest-européennes, jusqu'aux deux tiers dans le cas du Maghreb), dans les remises migratoires vers les pays du Sud de la Méditerranée, est toujours de l'ordre de 50 %, 60 %, voire 70%. L'influence américaine est infiniment plus faible, sauf en matière de vente d'armes et d'aide publique. D'une manière générale, la région définie par l'Europe et ses voisinages est caractérisée par un haut niveau d'intégration intra zone : la Turquie, le Maghreb, l'Europe orientale et, comme on l'a vu, l'Europe occidentale font entre les trois-quarts et les neuf dixièmes de leur commerce dans la région. La géographie du transport aérien ou du tourisme confirme ce haut niveau d'intégration régionale (entre 75 % et 90 % des flux, Beckouche et Richard, 2005).

Première faiblesse : la mobilité des personnes. Quatre fois moins de Sud-méditerranéens en Europe que de Mexicains aux États-Unis

Mais les faiblesses sont puissantes. La première concerne la circulation des hommes. Entre les deux rives de la Méditerranée, les liens sociodémographiques et culturels sont forts et anciens. Entre nécessité des échanges et tentation du repli sécuritaire, la question est de savoir si l'Europe parviendra à passer du régime actuel des *migrations*, à un régime plus en phase avec les réalités du monde moderne, celui des *mobilités*. Des « quatre libertés » que l'UE entend développer avec son voisinage, les migrations sont la plus mal assurée. Comment imaginer un espace aérien méditerranéen « domestique » si l'on en reste aux tracasseries humiliantes et paralysantes de l'exercice des visas ? A-t-on bien compris à quel point l'attrait croissant des Emirats auprès des élites d'Afrique du Nord, tenait à la fois à la déception vis-à-vis de l'Europe, à l'image de modernité de Dubaï ou de la chaîne Al Djezira, mais aussi au fait qu'elles pouvaient voyager et s'installer dans les Emirats sans visa ? Comment imaginer sérieusement un ancrage économique réciproque de la rive Nord et de la rive Sud, si l'on maintient un régime de visas qui décourage le moindre chef d'entreprise ou professeur d'université ?

³ « IDE » : Investissements directs à l'étranger.

⁴ « PPM » : Pays du partenariat méditerranéen - Algérie, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Territoires palestiniens, Syrie, Tunisie ; candidate à l'adhésion à l'UE, la Turquie relève d'un statut particulier depuis 2005.

Rappelons que la population européenne pourrait perdre 50 millions d'actifs d'ici 2050, qu'il faudra bien trouver ailleurs. Que dès 2025, le Maroc sera plus peuplé que l'Espagne, la Turquie davantage que l'Allemagne. Qu'à cette date les PPM approcheront 340 millions d'habitants. Or les entrées en Europe d'originaires des pays méditerranéens sont finalement faibles. On estime qu'avant l'élargissement de 2004, 20 millions d'étrangers vivaient dans l'UE-15, dont 5 venus de pays de l'UE-15, et 6 du Sud et de l'Est de la Méditerranée auxquels s'ajoutent environ 2,5 millions de clandestins⁵. Cela pourrait paraître beaucoup, mais c'est peu dès que l'on compare avec ce qui se passe aux États-Unis. Proportionnellement, et en tenant compte des illégaux, il y a *quatre fois moins* de nationaux sud-méditerranéens vivant en Europe occidentale que de Mexicains vivant aux États-Unis. Sur les 2,7 millions d'étrangers qui sont entrés dans l'UE en 2004, moins de 250 000 venaient du sud ou de l'est de la Méditerranée⁶. Les régularisations massives d'illégaux en Italie et en Espagne ces dernières années ne sauraient masquer le fait que l'Europe est devenue une terre peu accueillante pour les migrants venus du voisinage méridional. Enfin, les statistiques ne savent pas compter les étrangers qui repartent. Hervé Le Bras estime que 35 000 étrangers partent de France chaque année ; en particulier, les Algériens repartent en plus grand nombre qu'ils n'entrent, notamment parce qu'ils atteignent l'âge de la retraite. De même en Allemagne où l'émigration turque est ancienne, le nombre des sorties se rapproche de celui des entrées.

On pressent la montée de modes de vie qui sont à cheval sur les deux rives : retraités du Nord qui passent une partie de l'année au Sud pour bénéficier d'un meilleur pouvoir d'achat de leur pension, tourisme sanitaire, échanges universitaires croissants (les programmes européens Tempus et Erasmus sont désormais étendus aux Pays partenaires méditerranéens), allers-retours des immigrés pour raisons familiales ou d'affaires.

Cette sous-estimation des mobilités entre les deux rives explique une bonne part de la sous-utilisation de l'immense masse financière que constituent les remises migratoires, tel est l'enseignement du récent rapport de Guillaume Almeras et Abderrahmane Hadj Nacer (2006)⁷. Ils parlent d'un flux annuel de 5 à 10 milliards d'euros entre l'Europe et les trois pays du Maghreb, et qui croît, contrairement à ce qu'on pouvait attendre du fait de l'intégration des émigrés en Europe. Dans l'autre sens, ils estiment à 7 milliards d'euros par an les capitaux ayant pour origine les pays du Maghreb et ne trouvant à s'investir qu'en Europe ou aux États-Unis, faute de trouver localement des supports adéquats de placement. On touche ici le point dur du développement de la rive Sud : la faiblesse de la collecte, au nord comme au sud, et de l'emploi des fonds collectés en direction d'investissements productifs locaux (Nadal et Ortega, 2005).

La plus grande faiblesse d'Euromed est l'absence d'un système productif Nord-Sud

Au début des années 2000, les investisseurs des pays de l'UE détenaient huit cents dollars par habitant dans les PECO⁸, contre une centaine dans les pays méditerranéens. Cette faiblesse présente trois caractéristiques liées : (i) la part privée de l'investissement reste dans beaucoup des pays de la rive Sud inférieure à la part publique, malgré les déclarations répétées que le secteur privé devrait prendre le relais de finances publiques mises à mal par le démantèlement tarifaire sur les importations et par une fraude fiscale endémique ; (ii) l'effet d'annonce lié à la signature des accords de partenariat et d'association tant évoqués au lancement du processus de Barcelone, n'aura pas joué, cela n'a pas généré davantage d'investissements directs étrangers ; (iii) quand il y en a, les IDE se limitent au secteur traditionnel des rentes (pétrole, immobilier, tourisme) ou aux opérations de privatisation et de concession de services publics ; ils ne touchent donc pas vraiment le secteur industriel dans son ensemble, et ne participent ni à sa modernisation ni à son internationalisation (Ould Aoudia, 2006).

⁵ Le CARIM (Euromed Consortium for Applied Research on International Migrations) estime que 10 à 15 millions de migrants internationaux de première génération viennent du Sud et de l'Est de la Méditerranée, dont entre 5 et 6,4 millions vivent dans l'UE-15 (Fargues 2005).

⁶ Si l'on exclut les étrangers venus d'un autre pays de l'UE, les originaires du Sud et de l'Est de la Méditerranée représentent moins du tiers des étrangers résidant dans un des pays de l'UE (Le Bras 2006).

⁷ En revanche le rapport de Charles Milhaud propose de réorienter ces remises d'épargne vers l'amélioration de l'intégration en France des populations immigrées. Cf. Milhaud C., 2006, « L'intégration économique des migrants et la valorisation de leur épargne », rapport au ministre de l'Intérieur.

⁸ « PECO » : pays d'Europe centrale et orientale.

Il est trop tôt pour dire si l'embellie constatée en 2005 sera confirmée. Le rapport Anima (Saint Laurent 2006) montre en effet que les intentions d'IDE destinés aux PPM seraient passées de moins de 10 à plus de 40 milliards d'euros par an. Cela dit, l'essentiel de cet accroissement (d'intentions, on le rappelle) s'explique par des investisseurs venus du Golfe et pas du nord de la Méditerranée ; et il ne montre pas de réelle modification dans la destination sectorielle de ces IDE, qui continuent à privilégier les secteurs de rente et de privatisation.

En comparaison, un véritable système productif régional se déploie au sein de l'Alena, de plus en plus intra-branches, notamment dans l'automobile, les appareils électriques, l'informatique, l'industrie des télécommunications. Dans le domaine bancaire, le seul rachat de la Banamex par la Citibank aura représenté un investissement de 12,5 milliards de dollars. C'est du fait de cette régionalisation productive et du boom des échanges intra-branches entre Mexique et États-Unis, que Gary Hufbauer et Gustavo Vega Canovas (2004) peuvent affirmer que l'accord de l'Alena a bien davantage créé des échanges qu'il n'en a détournés. Le Mexique est devenu un des plus gros exportateurs du monde et est désormais considéré comme un « pays du Nord » par les investisseurs internationaux.

Tableau n° 3. IDE entrants au Mexique

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

(a) En comparaison, la moyenne annuelle sur la période 2002-2004 aura été de 17,6 milliards dans les dix PECO pris ensemble (75 millions d'habitants), et de 9,3 milliards dans les PPM pris ensemble (240 millions d'habitants).
Sources : OCDE, SECOFI, CUCED / Hufbauer et Vega Canovas (2004)

L'Asie orientale présente un stade d'intégration productive encore supérieur. Contrairement au Mexique, l'intégration de valeur ajoutée nationale y a été forte, notamment du fait du bon niveau de formation des travailleurs ; les secteurs importateurs et liés aux investissements japonais ont un rôle d'entraînement sur l'ensemble des économies nationales considérées. Les politiques de formation, de remontée de filières, d'accroissement de la capacité technologique et organisationnelle des firmes locales, ont permis d'éviter la dualisation typiquement mexicaine entre économie exportatrice et économie domestique. Enfin la variété des pays du « Nord » (Japon puis Dragons) et la montée en puissance de la Chine augmentent les marges de manœuvre des pays en développement de la région.

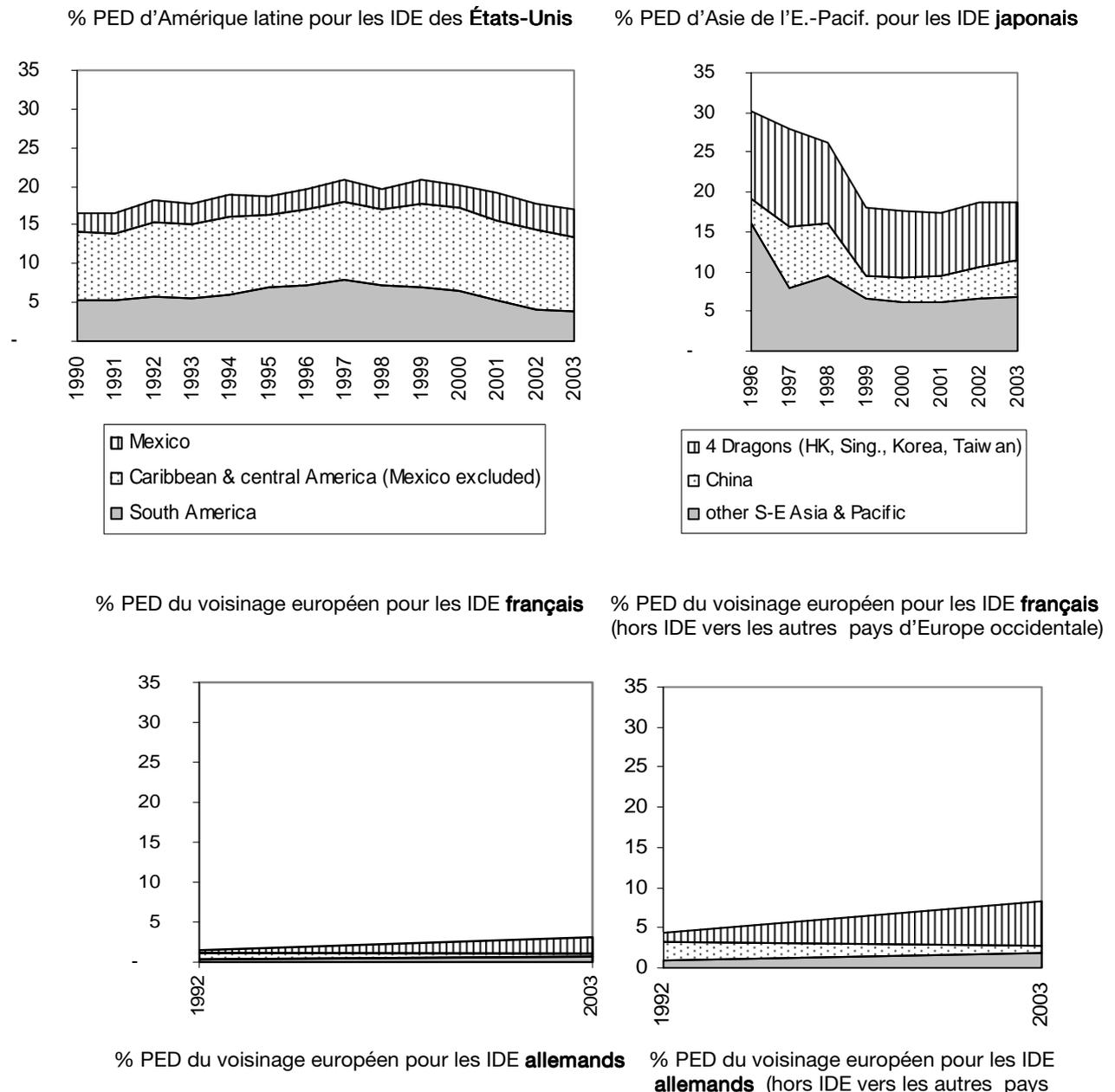
La figure n° 4 montre à la fois le haut niveau d'intégration entre le Japon et son environnement régional, et l'ampleur du désinvestissement nippon depuis la crise financière de 1997-98 dans l'Asean. Cependant, il ne faudrait pas en conclure le recul de l'intégration régionale. C'est tout le contraire explique Richard Higott (2006). L'instabilité catastrophique des taux de change et des mouvements de capitaux observés en 1997, la proposition puis le renoncement du Japon sous la pression des États-Unis à constituer un Fond monétaire asiatique qui aurait pu éviter la débâcle, l'inefficacité de l'APEC, la subite dépendance à l'égard des prêts des États-Unis et du FMI, le poids de l'hégémonie politique américaine, ont fait réfléchir les esprits et ont donné lieu à la mise sur pied de politiques communes. Depuis 2000, le malaise au sein de l'APEC se sera traduit par la montée en puissance de la dimension plus purement asiatique du régionalisme, notamment à travers l'« Asean Plus Three » (Three : Japon, Chine, Corée), et même « Plus Five » (Australie et Nouvelle Zélande), formulations que ramasse le terme de « East Asian Integration Project ».

Au total, la comparaison de l'intégration productive au sein des trois grandes régions Nord-Sud, mesurée par les IDE, aboutit à un diagnostic sans appel. Alors que les pays émergents et en développement des périphéries⁹ des États-Unis ou du Japon représentent près de 20 % des destinations de leurs IDE, le ratio est de 3 % dans le cas des investissements français, de 4 % pour les espagnols et de 6 % pour les allemands. Même en excluant les IDE français, allemands ou espagnols en direction des autres pays d'Europe occidentale, les périphéries de l'Europe jouent un rôle infiniment plus faible que dans les cas américain et Est-asiatique ; en outre, les périphéries européennes, lorsqu'elles sont investies, ne le sont pratiquement qu'à l'Est.

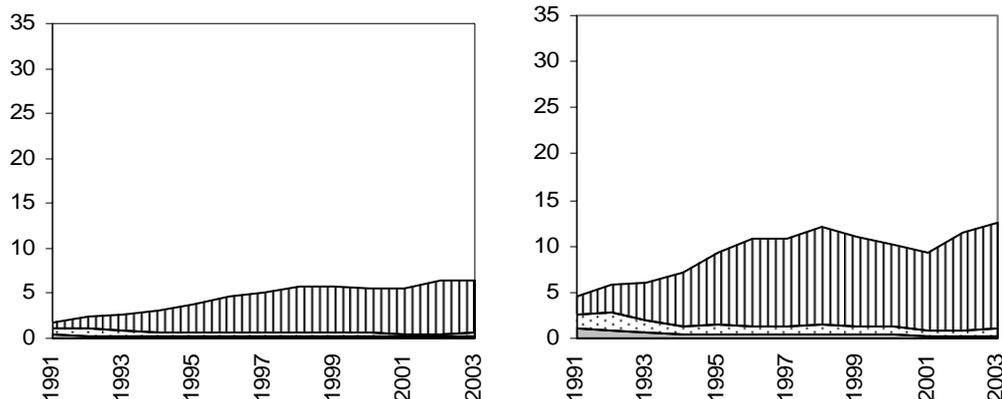
⁹ On emploie évidemment ce terme dans un sens purement géographique.

Quelle leçon peut-on tirer de cette comparaison ? Que les Asiatiques et les Américains parviennent, dans des conditions de différends historiques, politiques et culturels qui ne sont pas très différentes de ce qui se passe en Méditerranée, à s'entendre sur des intérêts stratégiques communs. Ils ont compris que les armes de la puissance d'aujourd'hui se trouvent, plus que naguère, dans le champ économique ; que des régions intégrées sont une façon de peser plus lourd sur la scène internationale – et aussi, pour les pays du Nord, une façon de mieux diffuser leurs normes. Les différends ne sont en effet pas moins grands entre latino Américains et « yankees » (voir la lutte de l'Amérique du Sud contre le projet de Zone de Libre Echange des Amériques promue par les États-Unis), ou entre les pays de l'Asean et le Japon et la Chine, qu'ils ne le sont entre Nord et Sud de la Méditerranée. Mais précisément : l'arme de l'Amérique du Sud contre la ZLEA, c'est l'élargissement du Mercosur, afin d'accéder à un meilleur rapport de force dans l'inévitable partenariat économique avec le Nord ; et la façon de l'Asie orientale de répondre aux contentieux d'hier (Japon) et d'aujourd'hui (Chine), consiste, depuis 1998, à opter pour une région commune. Quant à elle, l'Europe, en dehors des promoteurs de la Politique des voisinages, n'a pas encore compris le parti stratégique qu'elle pouvait tirer de son intégration régionale Nord-Sud.

Figure n° 4. Part des Pays Emergents et en développement régionaux dans les stocks d'IDE des pays du Nord

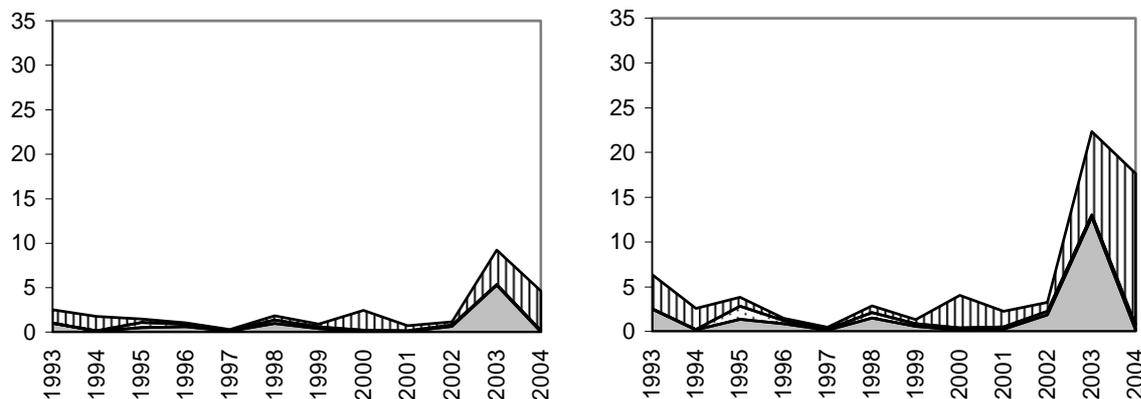


d'Europe occidentale)



% PED du voisinage européen pour les flux d'IDE espagnols

% PED du voisinage européen pour les flux d'IDE espagnols (hors IDE vers les autres pays d'Europe occidentale)



■ North Africa ■ West Asia ■ Central and Eastern Europe

Source : UNCTAD (WID) / traitement P. Beckouche

Une initiative politique pour enclencher l'intégration productive régionale

On propose ici quelques pistes fortes pour enclencher un partenariat productif transméditerranéen, en prenant comme exemple les relations France-Maghreb. Compte tenu du potentiel de la région méditerranéenne, dont les pays du Sud pourraient devenir les « Dragons », cette section esquisse une voie originale et ambitieuse d'un co-développement assuré par des financements croisés et des réseaux d'entreprises Nord-Sud. À ce jour, les restructurations françaises se sont faites avec des firmes des pays industriels notamment européens. Les conditions sont maintenant remplies pour que de telles opérations aient lieu avec la rive Sud de la Méditerranée.

Le constat : ne sommes-nous pas en train de perdre le Maghreb ?

Les intérêts français sont, semble-t-il, en train de perdre le Maghreb, sous l'effet de plusieurs facteurs :

(i) les concurrences vont croissant (États-Unis, pétrodollars du Golfe, Russie dans les hydrocarbures comme l'accord Gazprom/Sonatrach vient de le montrer, Chine notamment dans le BTP, autres Européens évidemment).

(ii) Le Maghreb se perd lui-même : les pays sont pilotés à vue, il n'y a pas de vision à long terme, les instruments bancaires manquent pour mobiliser l'épargne, la crédibilité n'est pas atteinte pour attirer des capitaux étrangers autrement qu'à l'occasion des opérations de privatisation ou de concession de service public. Ces dernières sont souvent l'objet d'opérations de court terme obéissant à une logique financière davantage qu'industrielle. Ce fut le cas récemment de l'ouverture du capital de Tunis Télécom, pour laquelle un opérateur dubaïote ne comptant que 20 000 clients et ne poursuivant nulle stratégie industrielle, a surclassé l'offre française. Cette situation risque de se reproduire lors de l'ouverture du capital d'Algérie Télécom, à un niveau cette fois de 4 ou 5 milliards d'euros, puis au Maroc si l'opération avec Vivendi ne se poursuit pas. La surenchère des pétrodollars est tout aussi imparable dans le transport aérien, l'aménagement touristique, etc.

(iii) Le dialogue politique est grippé, comme l'atteste la non signature du Pacte d'amitié avec l'Algérie. Ce ne sont ni les débats sur la « repentance » ou les bienfaits de la colonisation, ni les appétits nourris par la rente pétrolière algérienne, qui peuvent combler ce déficit stratégique. Ce n'est pas cela qui convaincra l'Algérie, la Tunisie ou le Maroc de passer à des partenariats durables avec la rive Nord, notamment avec la France considérée comme l'ancienne puissance coloniale.

La prospective : quatre scénarios

Les pays du Maghreb, et, au-delà, de l'ensemble du Sud et de l'Est de la Méditerranée, sont face à quatre scénarios. Le premier est celui de la régression, par exemple à l'occasion de la victoire de partis fondamentalistes dans tel ou tel pays (Maroc, Egypte...). Le deuxième est le rattachement à un ensemble arabo-musulman *via* des relations accrues entre Maghreb et Mashrek, des financements abondants venus des pays du Golfe, l'effet des chaînes de télévision arabes, ou même une contagion fondamentaliste musulmane. Le troisième est une emprise américaine, dans le cadre de l'initiative du Grand Moyen Orient. Le quatrième est l'ancrage à l'Europe.

Bien entendu la réalité sera un compromis entre ces scénarios. Par exemple, il n'est pas impossible que l'offensive actuelle des pays du Golfe en Afrique du Nord soit, directement ou indirectement, pilotée par les intérêts américains. Dans cette période cruciale, comment faire pour qu'on se rapproche le plus possible du quatrième scénario ? Quel rôle la France peut-elle jouer à cet égard ?

La première condition est de renouveler, à un haut niveau, le pacte politique qui bégaie depuis le Sommet de Barcelone+10, et que l'activité des ONG, aussi vertueuses soient-elles, ne saurait remplacer. La deuxième condition est de promouvoir un véritable horizon commun de long terme, une Communauté du monde méditerranéen (Guigou, 2004 et 2006)¹⁰. Affirmer cet horizon commun, auquel contribueraient à parité les pays de la rive Sud et de la rive Nord, enverrait un tout autre signal que celui d'une simple zone de libre-échange. Il s'agit d'une construction politique à entreprendre en commun, sur le long cours. Elle pourrait être initiée au niveau multinational européen ou, dans un premier temps, par une Coopération renforcée.

La troisième condition est que la France, dans le court terme, conçoive un partenariat économique original et conforme à ce projet commun de long terme. La France a une responsabilité particulière connue, elle doit enclencher le processus. Et ce processus doit être centré sur les firmes, car ce sont désormais les acteurs qui impulsent le développement. Comment faire en sorte que, soit à partir de leurs matières premières soit à l'occasion des privatisations des pays du Sud, des formules gagnant-gagnant originales soient utilisées ?

La solution : proposer un projet industriel partagé

Il s'agit de donner un cadre d'ensemble aux grandes entreprises françaises qui, à la fois, veulent y aller, mais ne voient pas, secteur par secteur, comment faire ; comment peuvent-elles convaincre les décideurs arabes ? Comment faire des opérations lourdes avec des partenaires du Sud – comme

¹⁰ Voir aussi l'« Appel pour une Communauté du monde méditerranéen », *Le Monde* du 6 décembre 2005.

elles ont pu le faire entre Européens ? À ce jour, personne n'a eu l'idée de réaliser des opérations croisées avec des opérateurs du Sud. La France devrait en prendre l'initiative.

Les obstacles à vaincre sont réels : les décideurs arabes sont sourcilleux, ils récusent tout néocolonialisme ; certains capitalistes du Nord considèrent que ce serait presque déchoir que de faire entrer du capital algérien ou marocain dans leur groupe. Ce qui manque, c'est un projet industriel multisectoriel partagé.

« Industriel » veut dire :

- le long terme plutôt que le coup financier à court terme ;
- du contenu technologique, ce qui implique R & D et formation.
- Dans les télécoms par exemple, certains des investisseurs qui prennent pied sur les marchés maghrébins entendent se limiter au mobile, ne visant qu'une rentabilité financière. Il faut au contraire viser un développement associant le fixe et le mobile et comprenant des services comme l'e-formation, l'e-santé et l'e-administration. Dans l'énergie, cela supposerait que chaque accord de fourniture de gaz ou de pétrole à l'Europe s'accompagne d'un projet industriel, avec production au Sud d'équipements, d'ingénierie, etc. ; car en l'état, les relations demeurent purement commerciales, le Nord achète de l'énergie, le Sud vit de sa rente, et il ne reste rien des contrats une fois qu'ils sont terminés.

« Intersectoriel » veut dire :

- une capacité de présenter des offres sachant intégrer des préoccupations *transversales*. Une couverture télécom permettant les nouveaux services associés, constitue un apport déterminant pour un espace rural marocain, par exemple, insuffisamment structuré et qui risque l'implosion sociale (et l'exode que cela comporte) avec la libéralisation prochaine des échanges agricoles en Méditerranée. De telles offres peuvent paraître plus difficiles à mettre en œuvre ; elles sont en réalité plus ambitieuses et au fond plus attractives pour des États maghrébins qui n'ont pas abdiqué toute volonté de mener des politiques structurantes (Corm, 2005) ;
- une régulation méditerranéenne possible, au plus haut niveau, qui fasse entrer en ligne de compte l'ensemble des secteurs d'activité du partenariat économique Nord-Sud (des concessions dans tel secteur pouvant être compensées par des apports dans tel autre).

« Partagé » veut dire :

- partagé entre nord et sud de la Méditerranée, gagnant-gagnant, qui ne froisse aucune susceptibilité ni au nord ni au sud. Voilà pourquoi la prise de participation croisée est une formule éminemment souhaitable.
- Ces questions sont hautement politiques, mais elles se situent sur le terrain de l'économie de marché, qui est celui que connaissent les décideurs du Nord comme ceux du Sud. Parler un même langage, constituer des réseaux dans une perspective commune de long terme, voilà ce que les décideurs du Sud et les grandes firmes du Nord sont prêts à faire. Il ne leur en manque que le cadre général, que le partenariat Euromed ne leur fournit pas en l'état.

Seuls des participations croisées et des réseaux d'entreprise partenariaux peuvent répondre à ces trois impératifs.

Des risques-opportunités immédiats dans plusieurs secteurs d'activité

Dans les transports aériens, les trois compagnies d'Afrique du Nord, Royal Air Maroc, Air Algérie et Tunis Air, trente avions chacune, sont faibles face à la compétition mondiale. Leur survie est hypothéquée, leur autonomie n'est pas garantie. Elles ressentent, inégalement mais toutes les trois, le besoin d'entrer dans une des grandes alliances internationales qui se développent depuis quelques années¹¹. Ces alliances augmentent la dimension commerciale de chacune des compagnies, qui reste autonome, en même temps qu'elles obligent chacune à se mettre aux normes internationales tant pour le management que pour la sécurité. L'enjeu : ou bien le rachat par

¹¹ « One World » : American Airlines, British Airways, Aer Lingus, Cathay Pacific, Finnair, Iberia...

« Star » : United Airlines, US Airways, Air Canada, Lufthansa, Austrian, LOT, Singapore Airlines, Air Portugal, Thai, Varig...

« Sky team » : Air France-KLM, Alitalia, Delta, Continental, Aeromexico, Czech Airlines, Aeroflot, Korean Air, Northwest...

Emirates, avec un risque de réorientation des flux vers l'Asie et de perte d'autonomie de la RAM ou d'Air Algérie ; ou bien un vrai projet industriel, dans le cadre d'une alliance multi-entreprises égalitaire – si possible dans Sky team où travaillent Air France-KLM et Alitalia, avec la perspective d'une mutualisation de certaines fonctions comme la maintenance des appareils et des équipements, la formation du personnel, etc.

Dans les télécommunications, et face à la surenchère d'opérateurs riches de pétrodollars, il faut proposer un projet industriel complet : réseaux, mais aussi services ; télécoms, mais aussi territoires ; sur le plan financier, des participations croisées à l'occasion de l'ouverture du capital d'Algérie Télécom (comme ce fut le cas entre France Télécom et Deutsch Telekom), fussent-elles si nécessaire en partenariat avec des opérateurs du Golfe.

Dans le domaine du gaz, GDF est un distributeur, son association avec Suez n'assure pas la garantie des approvisionnements énergétiques. Seule une alliance avec un producteur peut y répondre. Quant à elle, la Sonatrach algérienne est face à une alternative : soit faire un cartel des producteurs – ce que l'entreprise a commencé à faire avec Gazprom, mais on en reste à un cartel d'exportation de matières premières ; soit un projet industriel avec GDF et Suez, couronné par des financements croisés. Avantage pour la firme du Nord : la garantie d'approvisionnement ; avantages pour celle du Sud : l'accès aux technologies, la remontée de filière (comme les firmes d'Asie orientale ont su le faire), voire la diversification dans d'autres activités de réseaux (eau, déchets, transports...) comme Suez a su le faire. Pourquoi la Sonatrach ne deviendrait-elle pas une sorte de GDF-Suez algérienne de demain, au lieu de rester confinée aux matières premières ? La démonstration est la même pour Sonatrach-pétrole et Total, avec le développement de la pétrochimie en Algérie ; et pour l'électricité entre RTE, EDF et Sonelgaz. Et elle est la même pour le Maroc, la Tunisie et la Libye.

En matière de services bancaires, le rapport Almeras-Hadj Nacer préconise un consortium de banques Nord-Sud pour garantir et gérer des livrets d'épargne euroméditerranéens. La délivrance de services bancaires identiques sur les deux rives de la Méditerranée permettrait de canaliser les remises d'épargne vers des investissements productifs au Sud, et constituerait un grand exemple de co-développement Nord-Sud. Il consisterait à capter l'argent détenu par les classes moyennes du Maghreb qui sont pour une grande part sur la rive Nord et notamment en France, à le sécuriser et le diriger vers des investissements productifs auxquels des investisseurs du Nord pourront s'associer. C'est un vrai partenariat entre les deux rives, qui ne demande qu'à se déployer. Seuls les outils manquent, les établissements bancaires y sont prêts.

Derrière, c'est toute une série d'accords qui pourraient suivre : dans l'agroalimentaire, dans la pêche avec le Maroc qui bénéficie des plus grandes réserves halieutiques du monde, ce qui suggère des partenariats avec les régions de pêche européennes en général et françaises en particulier afin de partager la chaîne de valeur de manière complémentaire, etc.

* * *

La nécessité d'un pacte politique, le rôle de la France

Le déblocage de la situation passe par une vision globale, de dimension régionale et multi-sectorielle. Cela revient à un pacte politique, d'une nature nouvelle parce que fondé sur un développement industriel, partagé et égalitaire. À l'heure actuelle, le Traité d'amitié avec l'Algérie bute sur des questions de repentance et d'interprétation de la colonisation *parce qu'il est tourné vers le passé*. Il ne répond pas aux enjeux du temps. Il faut une démarche, sur une dizaine d'années, au terme desquelles – si nécessaire d'ailleurs – un traité pourrait être signé. Au lieu du retour sur le passé, ce sont des réalisations et les projets d'un développement gagnant-gagnant qui redonneront aux relations franco-algériennes la crédibilité nécessaire. Au passage, cela donnerait un sens concret à une notion de « co-développement » trop souvent invoquée de manière incantatoire. C'est en construisant, ensemble, un avenir commun, que l'on pourra, ensemble, solder le passé. Si la France réussit cela avec les firmes algériennes, les autres pays du Maghreb suivront, et les autres pays européens s'en inspireront.

Nous nous rapprocherions ainsi de ces régions Nord-Sud dont l'intégration progresse rapidement en Amérique et en Asie orientale. Il faut le redire : la grande différence de dynamisme entre ces régions et Euromed, tient à l'existence de réseaux de firmes Nord-Sud que nous ne parvenons pas à développer en Méditerranée. Les partenariats industriels Nord-Sud suggérés ici sont le moyen de redonner une ambition à la présence française puis européenne au Sud, et à un co-développement assumé. Ils sont aussi le moyen d'éviter des délocalisations subies, mal maîtrisées, sans régulation d'ensemble et qui, en l'état, profitent à d'autres régions du globe.

Cette démarche peut être lancée très vite, les pays de la rive Sud y sont prêts. C'est ce qu'a clairement indiqué Abdelaziz Bouteflika le 14 novembre 2006 à l'occasion de la visite du ministre français de l'Intérieur : « *Il est tout à fait clair que nous sommes condamnés à avoir un avenir commun. Nous ne pouvons rien contre les lois de la géographie (...). Par voie de conséquence, il y a quelque part une condamnation, une fatalité qu'il faut assumer positivement* ».

Cela appelle, sur le plus long terme, une vision plus ambitieuse de l'intégration régionale Nord-Sud : une Communauté du monde méditerranéen, établie sur la base d'une charte définissant les valeurs communes, et à laquelle pourraient adhérer librement et à leur rythme tous les pays de l'Union européenne, de la rive Sud et est de la Méditerranée s'ils en manifestent le souhait. Un dispositif institutionnel minimal en garantirait la crédibilité, à travers un secrétariat politique *paritaire* permanent, un « G-Med », et une instance consultative rassemblant les représentants de la société civile des deux rives. Un programme ambitieux d'infrastructures économiques et sociales permettrait d'affronter les défis du développement dans les pays méditerranéens (logement, éducation de masse adaptée aux réalités économiques modernes, grands équipements). Des politiques communes assureraient l'intérêt régional (gestion durable de l'eau, libéralisation maîtrisée des échanges agricoles, migrations qualifiantes...). Les acteurs politiques, économiques et scientifiques du monde méditerranéen doivent oser des projets ambitieux, et les inscrire dans une perspective historique qui offre un ancrage irréversible du nord et du sud de leur région. Ils pourront alors être exigeants sur le rythme des réformes économiques, sociales et politiques à engager. Ainsi ils libéreront les forces de progrès et de convergence.

Bibliographie

Almeras G., et Hadj Nacer A. (2006), Rapport du groupe de travail sur l'espace financier euroméditerranéen, IPeMed, *polygr.*, 70 p.

http://www.ipemed.coop/index.php?option=com_content&task=view&id=11&Itemid=58

Azuélos M., Cosío-Zavala M-E. et Lacroix J-M. (dir.) (2004), *Intégration dans les Amériques, dix ans d'Alena*, Paris, Presses Sorbonne Nouvelle, 340 p.

Banque Mondiale (2003), *Trade, Investment and Development in the Middle East and North Africa: Engaging with the World*, Washington, 265 p.

Banque Mondiale (2006), *2006 MENA Economic Developments and Prospects*, Washington, 115 p.

Beckouche P. et Richard Y. (2005), *Atlas d'une nouvelle Europe, l'Europe occidentale et ses voisins : Russie, Proche Orient, Maghreb*, Paris, Éditions Autrement, 75 p.

Beckouche P. (2006), « Analyse géographique de l'intégration régionale euroméditerranéenne », communication au colloque EMMA des 26 et 27 mai 2006 à Istanbul « *Le Partenariat euro-méditerranéen : construction régionale ou dilution dans la mondialisation ?* », 22 p.

http://www.ipemed.coop/index.php?option=com_content&task=view&id=19&Itemid=67

Colombani P. (2002), *Le commerce mondial au 21^{ème} siècle*, rapport pour la Commission européenne, Paris, IFRI, 376 p.

Corm G. (2005), « Coopération et mobilisation des ressources financières pour le développement durable en Méditerranée, étude régionale », Sophia-Antipolis, Plan Bleu, PNUE, 116 p.

- Deblock C. et Regnault H. (dir.) (2006), *Nord-Sud : la reconexion périphérique*, Montréal, Éditions Athéna, 308 p.
- Dieter H. (dir.) (2006), « Report on East Asian Integration. Opportunities and Obstacles for Enhanced Economic Cooperation », rapport pour le ministère japonais du Commerce extérieur, *Studies & Research*, n° 47, Notre Europe, 149 p.
- Fargues P. (dir.) (2005), *Mediterranean Migration, 2005 Report*, Florence, Carim, European Commission, 405 p.
- Grasland C. (dir.) (2006), Final report *Europe in The World*, programme ESPON 3.4.1. de la Commission européenne, UMS RIATE, <http://www.ums-riate.com>, 115 p.
- Guigou J.-L. (2004), « Renaissance arabe et avenir de l'Europe », *Le Monde*, 10 février.
- Guigou J.-L. (2006), « Deux rives de la Méditerranée, une destinée », *Libération*, 21 avril.
- Higott R. (2006), « Geopolitics, leadership and East Asian Co-operation », in Dieter (dir.), « Report on East Asian Integration. Opportunities and Obstacles for Enhanced Economic Cooperation », *Studies & Research*, n° 47, Notre Europe, p. 93-100.
- Hufbauer G. et Vega Canovas G. (2004), « Rapport d'étape sur l'Alena », in Azuelos (dir.), *Intégration dans les Amériques, dix ans d'Alena*, Paris, Presses Sorbonne Nouvelle, p.147-166.
- Jacquet P., Pisani-Ferry J. et Tubiana L. (2001), *Gouvernance mondiale*, rapport du Conseil d'analyse économique, Paris, La Documentation française, 256 p.
- Le Bras H. (2006), « Présent et avenir des migrations euroméditerranéennes », rapport pour l'IPeMed, *polygr.*, 15 p.
- Mashayekhi M. et Ito T. (dir.) (2005), *Multilateralism and Regionalism. The New Interface*, CnuCED, 205 p.
- Michalet C.-A. (2004), *Qu'est-ce que la mondialisation ?*, Paris, La Découverte, Poche, coll. Essais, 210 p.
- Nadal M et Ortega L. (2005), « Renforcer le lien euroméditerranéen à travers les investissements », in *Med. 2005, l'année 2004 dans l'espace euroméditerranéen*, Barcelone, Fondation CIDOB, IEMed, p. 175-177.
- Ould Aoudia J. (2006), « Croissance et réformes dans les pays arabes méditerranéens », Paris, *Notes et Études*, n° 28, AFD, 176 p.
- Saint Laurent B., Saint Martin C. et Jaffrin S. (2006), « Les IDE dans la région MEDA en 2005 », *Notes & Documents*, n° 20, AFII, Anima, 135 p.