

Nouveaux enjeux économiques de l'environnement international

Prof Mr Moncef Ben Slama

Université Virtuelle de Tunis

2007



Dans un contexte d'intensification des rivalités économiques, Edward Luttwack traduit la nouvelle logique de conflictualité commerciale en proposant le concept de géoéconomie. Celle-ci s'attache à l'étude des grandes tendances de l'économie mondiale en dégagant les rapports de force et en analysant les stratégies économiques permettant aux Etats, aux entreprises, ainsi qu'aux ensembles régionaux de renforcer leurs positions commerciales, technologiques et financières.

La géoéconomie suppose la combinaison des dimensions géographiques, politiques et économiques afin d'être en mesure de dégager l'ensemble des forces et des variables qui conditionnent l'avenir d'une entreprise.

Ainsi, lors de l'étude d'une situation, il conviendra de procéder à une analyse multifactorielle, chaque situation étant abordée au travers d'une vision systémique : comprendre un système à partir de l'interdépendance d'une multitude de variables.

Ce cours vise à vous doter des moyens de connaissance de l'environnement international et de son impact sur l'évolution de l'activité économique.

Dans le cadre de ce cours, nous valoriserons la compréhension des phénomènes plutôt que leur description en détail .

Au terme de ce cours vous aurez la possibilité, à partir de l'analyse des paramètres de la géoéconomie internationale, d'entreprendre des calculs d'impact sur l'évolution attendue/souhaitée de l'activité de votre entreprise/secteur, améliorant ainsi votre capacité de gestion anticipative.



Contenu du cours

La libéralisation des échanges, la mondialisation, l'ouverture des marchés et l'internationalisation des entreprises placent le facteur économique au cœur des relations internationales en l'élevant au rang de préoccupation majeure pour le monde de l'entreprise.

Ce cours devrait comprendre une introduction à la géoéconomie : définitions, méthodes et enjeux pour l'entreprise.

Par la suite, l'étude du tableau géoéconomique se subdivisera en deux axes majeurs :

L'entreprise face à la globalisation :

Grandes instances internationales et nouvelles priorités : CNUCED, FMI, OMC, Banque mondiale, OCDE, BIT...

□La mondialisation : enjeux et opportunités (y compris les nouvelles dynamiques de partenariat);

□Les nouveaux cadres des échanges internationaux, libre-échange, protectionnisme et règlement des différends commerciaux.

□Nouveaux enjeux internationaux : libéralisation des Services et de l'Agriculture, Délocalisations, Marchés financiers internationaux, Risques de change, Géoéconomie du pétrole, Géoéconomie de l'eau etc...

Par ailleurs, un accent particulier sera porté sur :

□Les conflits liés à l'accès au marché (obstacles tarifaires, obstacles non tarifaires etc...);

□Les conflits liés à la défense commerciale (mesures de sauvegarde);

□Les conflits liés aux pratiques anti-concurrentielles (Dumping, concentration des entreprises).

De plus, seront développées différentes configurations de diplomatie commerciale : la diplomatie multilatérale (dans le cadre de l'OMC) et régionale (processus euro-méditerranéen).

Parallèlement, une attention particulière sera accordée aux zones de libre échange dans lesquelles s'insère l'économie tunisienne.

I- Introduction à la Géo-économie

Objectifs

Dans cette séquence, on se propose de présenter les concepts de base de la Géo – économie, avant de délimiter les axes majeurs du cours qui seront développés dans les autres séquences.

(i) P.Lorot définit la Géoéconomie comme étant « l'analyse des stratégies d'ordre économique- notamment commercial- décidées par les Etats dans le cadre de politiques visant à protéger leur économie nationale ou certains secteurs bien identifiés de celle ci, à acquérir la maîtrise de technologies-clés et/ou à acquérir certains segments du marché mondial relatifs à la production ou à la commercialisation d'un produit ou d'une gamme de produits sensibles, en ce que leur possession confère à son détenteur -Etat ou entreprise « nationale »- un élément de puissance et de rayonnement international et concourt au renforcement de son potentiel économique et social ». De ce point de vue, S. Strange (in Y.Mireur, Revue Géoéconomie, 2002), tout en insistant sur la nécessité de prendre en compte les facteurs économiques de la puissance, définit trois lignes de force des relations internationales : les rapports inter-étatiques, les rapports entre Etats et Firmes Multinationales FMN, et ceux entre les Firmes elles-mêmes.

Il importe aussi de signaler l'émergence de nouveaux acteurs non gouvernementaux dont le rôle est désormais majeur : les organisations régionales (exemple : Union Européenne UE, ASEAN,..) et les organisations économiques internationales (exemple : FMI, BIRD, OMC,...) qui conditionnent les moyens des Etats quand elles ne les orientent pas « de façon coercitive ».

L'ouverture et la libéralisation des échanges ont favorisé l'apparition de FMN dotées de stratégie « planétaire». De leur côté les Etats se sont engagés, aux côtés de leurs entreprises nationales, dans des politiques offensives de conquêtes de marchés extérieurs et de prise de contrôle de secteurs d'activité considérés comme stratégiques. Pour les USA, en particulier, la quête de puissance militaire est soutenue par la puissance économique (et réciproquement). Et ainsi, comme le souligne P.Lorot « les antagonismes trouvent désormais leur expression à travers l'affrontement économique». Il faut dire que la conflictualité entre partenaires associés à la conquêtes de marché ou d'acquisitions technologiques revêt dans les cas extrêmes l'aspect de « guerre économique ». De ce point de vue, on doit relever que la « guerre économique » implique souvent le recours aux armes de l'embargo unilatéral ou du boycottage organisé, alors

que la stratégie géoéconomique s'appuie sur des instruments moins « offensifs », tels que les pratiques anti-concurrentielles, les obstacles non-tarifaires, l'espionnage industriel,....

De son côté E.Luttwak précise bien que les objectifs de la géoéconomie ne relèvent plus de la conquête de territoires ou de l'influence diplomatique, mais il s'agit surtout de « maximiser l'emploi hautement qualifié dans les industries de pointe et les services à haute valeur ajoutée ».

Le rôle croissant de la technologie et de l'innovation dans la compétitivité moderne, fait des territoires capables de les générer les territoires de prédilection des firmes, quels que soient les surcoûts que cela comporte. D'où ce paradoxe apparent selon lequel « ce sont les territoires chers (communes, villes, régions, pays) qui attirent le développement » (P.Beckouche). Alors que les bas coûts de main d'œuvre ont, pendant longtemps, assuré les avantages comparatifs des PVD, le nouveau système productif et la compétition par la qualité ont promu les territoires les mieux dotés, qui deviennent les territoires les plus attractifs.

(ii) Ainsi se met en place «l'économie mondiale en réseaux» (J.Guellec, Revue Géoéconomie, 2002) dont l'un des enjeux majeurs est l'accès à la technologie, les deux principaux acteurs étant :

1- Les entreprises : leur développement passe de plus en plus par l'internationalisation. Il est vrai que les marchés sont mondiaux, les lieux de production sur plusieurs continents, le capital internationalisé et côté sur plusieurs places financières,...Cependant, le champ technologique présente un paradoxe : alors que les scientifiques forment une communauté fortement mondialisée, les activités stratégiques et de Recherche/Développement R/D des entreprises restent en grande partie à proximité des centres de décision et des principaux marchés..

De plus, l'entreprise globale « se substitue » aux Etats en tant qu'acteur dominant. D'où le concept de Globalisation qui, selon E.Cohen, « a été forgé pour rendre compte d'une double réalité : l'internationalisation des marchés des biens et des facteurs de production, en même temps que l'apparition de firmes industrielles capables de penser d'emblée leur développement à l'échelle du monde et de déployer à cet effet des stratégies mondiales intégrées.». Dans ce schéma, la marge de manœuvre de l'Etat se réduit, « leur ambition se heurte aux exigences de rentabilité qui conditionnent la survie des entreprises aux prises avec la concurrence mondiale » (E.Cohen).

2- Les Etats : leur rôle reste cependant assez sensible voire considérable par l'effet de :

- l'apport de biens publics (institutions, sécurité, infrastructures, formation, R/D, appui financier,..).
- la mise en œuvre de stabilisateurs en cas de crise économique globale ou localisée.
- l'encadrement de l'action des territoires sub-nationaux (régions).

Pour J.F.Daguzan, l'Etat « résistant », dispose encore, dans l'économie mondialisée, de moyens d'action importants :

- l'Etat favorise l'action des entreprises en mettant en place un environnement institutionnel, légal et fiscal adapté à leur fonctionnement efficient. Cependant la constitution des espaces économiques régionaux, comme l'UE, et mondiaux, comme l'OMC, avec l'instauration de règles du jeu fixant les conditions de la compétition économique mondiale, amène les Etats à jouer pour le compte de leurs entreprises en mobilisant leur diplomatie économique.
- l'Etat favorise l'action des entreprises à l'extérieur par l'octroi de garanties, en termes d'assurances, quand l'entreprise va se confronter à des marchés difficiles. Plus généralement, l'Etat s'investit de plus en plus dans la conquête de marchés extérieurs pour ses entreprises.
- l'Etat joue un rôle majeur, en matière de compétitivité, par le développement des infrastructures de communication et par l'affinement du système de formation.

(iii) Dans ce contexte, il devient urgent de recourir aux instruments de la veille et de la prospective pour l'exploration des futurs possibles au service de la décision et de l'action :

- s'efforcer d'anticiper quelles sont les évolutions possibles de l'environnement à l'aide des dispositifs de veille ou « d'intelligence stratégique ».
- mettre en œuvre des répliques stratégiques tenant compte des marges de manœuvre répertoriées, des « ruptures » anticipées et des projets à long terme souhaitables.

Au regard de ce double impératif, on doit considérer que de multiples enjeux se profilent :

- Quelles sont les perspectives mondiales à moyen et à long terme de l'économie et du commerce, compte tenu des forces et des faiblesses des principales zones, de leurs évolutions respectives, de la concurrence exacerbée qui règne entre les vieux pays industrialisés et ceux en développement rapide ? Où sont les nouveaux pôles de développement majeurs ?
- Quid de la déconnexion de la sphère réelle (production de biens et de services) de la sphère financière ? Quid des corollaires de la mondialisation, la concurrence et les délocalisations ?
- Ira-t-on, du fait de la croissance économique et du vieillissement de la population, vers une pénurie de main-d'œuvre ? Et/ou vers la persistance de difficultés de recrutement sectorielles ?
- Quelles sont les grandes tendances d'évolution des sciences et des techniques, particulièrement des technologies de l'information et de la communication et des biotechnologies ?
- Ira-t-on vers de nouveaux chocs énergétiques du fait de la raréfaction des réserves d'hydrocarbures, particulièrement en raison de leurs limites physiques et de la croissance très forte de la demande des pays en développement rapide (Chine, Inde...) ?

- Quels sont les risques environnementaux majeurs, notamment ceux liés au changement climatique, les turbulences qu'il peut entraîner ? Mais aussi, quid de certains autres problèmes majeurs, en particulier celui de l'approvisionnement en eau, source potentielle de nouveaux conflits ?

II- Principaux Enjeux de la Mondialisation/Globalisation

Objectifs

Dans le contexte de la mondialisation caractérisée par la prééminence des pays du Nord, sous le leadership américain, on relève une tendance à l'accroissement de la participation des pays du Sud aux échanges internationaux. L'attention sera portée sur l'implication des entreprises des pays du Sud dans le processus de Globalisation, caractérisé par de nouvelles formes de concurrence.

Les pays du Sud participent désormais, de façon plus sensible, dans le commerce mondial. De 1995 à 1998, le Nord représentait près des 2/3 de la croissance des exportations mondiales et plus des 4/5 des importations mondiales. Depuis, la situation a évolué : le Sud représente désormais plus de la moitié de la croissance des exportations mondiales, et plus de 40% de la croissance des importations mondiales.

En parallèle, *l'émergence de l'usine globale* commence à avoir des effets très perceptibles. Elle s'appuie sur la capacité à décomposer les produits en sous-ensembles pouvant être produits indépendamment (un ordinateur est une « résultante » d'un boîtier, de cartes, d'un monitor, d'une alimentation,..) et sur la spécialisation des sites (design en Californie, composant électrique au Japon, assemblage en Chine,..). Cette tendance au fractionnement de la chaîne de valeur a été accentuée par l'orientation à la baisse accélérée des coûts de transaction et de communication et par l'ouverture/extraversion, de plus en plus large, des pays du Sud. On notera, qu'avec l'usine globale, les pays du Sud tendent à s'impliquer aussi bien dans les industries traditionnelles (Textiles, IAA,..) que dans les industries récentes (télécommunications, informatique,..).

A/ Régionalisation et Leadership Américain :

(i) Aujourd'hui, l'économie mondiale se structure encore, à titre principal, autour des États-Unis, de l'UE et du Japon. Il est vrai que l'Europe représente encore près de la moitié du commerce mondial, mais l'Asie est la zone où le rythme de croissance des échanges est le plus rapide :

Tableau 3. Part (%) dans les exportations de marchandises, 1948-2002

	1948	1973	2002
Amérique du nord	27,3	16,9	15,1
Amérique latine	12,3	4,7	5,6
Europe occidentale	31,5	45,4	42,4
Europe centrale, orientale, CEI	6	9,1	5
Afrique	7,3	4,8	2,2
Moyen-Orient	2	4,1	3,9
Asie	13,6	14,9	25,8
. dont Japon	0,4	6,4	6,6
. dont Chine	0,9	1	5,2
. dont NPI d'Asie	3	3,4	9,6
Monde	100	100	100

Source : OMC, *International Trade Statistics 2003*, <http://www.wto.org/indexfr.htm>

Toutefois, le leadership technico-économique américain reste toujours bien perceptible.

Au cours des années 90, la croissance de la productivité du travail aura été plus rapide aux États-Unis qu'en Europe et au Japon. La productivité du travail étant l'un des déterminants essentiels du niveau du PIB par habitant, les écarts de niveaux de vie entre ces trois régions s'est élargi par voie de conséquence. Ainsi, le niveau du PIB par habitant pour l'ensemble de l'UE, comme d'ailleurs celui de chacun des quatre principaux pays de l'Union, ainsi que celui du Japon, serait très nettement inférieur (d'environ 25 à 30 %) au niveau du PIB par habitant des États-Unis en 2002. De ce point de vue, on peut relever de façon spécifique que l'écart de PIB par habitant vis-à-vis des États-Unis s'explique, à titre principal, par une durée moyenne du travail plus courte pour les Pays-Bas, l'Allemagne, la France et la Belgique et par un taux d'emploi plus faible pour l'Italie, la Grèce, l'Espagne, la Belgique et la France.

Par delà les différentiels de niveaux de PIB par habitant, supérieurs aux États-Unis à ceux des pays européens et du Japon, l'évolution des gains de productivité du travail (tableau ci-après), plus dynamiques depuis la décennie 1990 aux États-Unis, que dans les autres pays industrialisés, fait notamment ressortir qu'après une première baisse marquée à partir du premier choc pétrolier, la croissance de la productivité aux États-Unis et au Canada s'est accélérée sur la décennie 90, alors que la productivité du travail a connu une baisse marquée, à partir de la décennie 90, dans les pays d'Europe ainsi qu'au Japon. Dans certains pays d'Europe, comme l'Italie et les Pays-Bas, le ralentissement de croissance de la productivité a même atteint des minimums historiques, à moins

de 1% par an. On peut enfin remarquer un « particularisme britannique » : la progression rapide, comparée aux autres pays industrialisés, de la productivité depuis la décennie 90, correspond en fait à un processus de « rattrapage » d'un niveau particulièrement bas pour le Royaume-Uni.

	1970-1973	1973-1982	1982-1990	1990-2003	1990-1995	1995-2003
France	4,02	2,09	2,11	1,08	1,14	1,04
États-Unis	2,27	0,25	1,51	1,73	1,35	1,97
Zone euro	4,11	1,93	1,94	1,17	1,88	0,81
Japon	5,83	2,52	3,04	1,26	0,83	1,53
Allemagne*	3,28	1,65	1,61	1,35	2,03	1,01
Canada	2,52	0,25	1,18	1,35	1,30	1,38
Espagne	5,93	6,09	3,97	0,63	2,21	- 0,35
Italie	4,01	2,18	1,97	1,15	2,45	0,34
Pays-Bas	4,20	1,85	1,83	0,98	1,15	0,88
Royaume-Uni	3,72	1,35	1,70	1,97	2,49	1,65

*Pour l'Allemagne, il s'agit de l'Allemagne de l'Ouest jusqu'en 1990 et de l'Allemagne réunifiée ensuite. Pour ce pays comme pour la zone euro, du fait de la réunification, les calculs sur les périodes 1990-2003 et 1990-1995 s'amorcent en 1991.
Source : calculs à partir des données de comptes nationaux et de l'OCDE. *Perspectives économiques*. Paris : OCDE, décembre 2003.

Cette divergence d'évolution de la productivité, accélérée aux Etats Unis et ralentie en Europe, est redevable, en grande partie, au développement et, surtout à la diffusion des technologies de l'information et de la communication (la contribution à la croissance de la productivité du travail de la diffusion des TIC, plus lente en France, aurait été deux à trois fois plus forte aux États-Unis qu'en France. Mais, pour que l'effet d'entraînement des TIC soit optimal, il faudrait, dans l'approche anglo-saxonne, associer aux investissements indispensables en la matière une certaine *flexibilité sur le marché du travail*.

(ii) Par delà ces disparités, on retiendra que la restructuration des appareils productifs au niveau mondial s'opère autour de grandes zones régionales intégrées. Dans une économie mondiale de plus en plus intégrée, les grandes entreprises tendent à organiser leurs productions et leurs ventes selon une stratégie globale qui tienne compte des avantages comparatifs des différents sites d'implantation de leurs filiales. De plus, la mondialisation des marchés s'accompagne d'une "régionalisation" des systèmes productifs autour des trois grands marchés de consommation que sont l'Europe de l'Ouest, l'Amérique du Nord et l'Asie orientale, qui constituent la triade.

L'économie mondiale se réorganise, en fait, autour de trois grands pôles de développement régional, qui sont en train de se restructurer en trois grandes zones de co-développement impliquant à la fois des pays industrialisés et des pays émergents ou en développement. Les cas d'intégration industrielle et commerciale entre la Chine et le Japon, l'Allemagne et les pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO), les Etats-Unis et l'Amérique Latine illustrent cette

association mutuellement avantageuse en termes de développement économique entre les pays de la « Triade » (qui bénéficient de relais de croissance dans des pays jeunes) et les pays en développement de leur périphérie (qui bénéficient d'investissements massifs et de transferts de technologies et de savoirs), grâce à une intégration internationale des systèmes de production.

L'accélération du processus de régionalisation- encore inégal selon les zones- est très nette :

- le traité de l'UE signé en 1991 a une portée large : ambition d'une intégration économique et monétaire avec liberté de circulation des facteurs de production, capital et travail.
- le MERCOSUR (Marché Commun du cône Sud :Argentine, Brésil, Uruguay, Paraguay) et le Pacte Andin (Equateur, Colombie, Pérou et Venezuela), ratifiés au début des années 90, sont de simples traités de libre échange, sans liberté des facteurs de production (du moins le travail).
- l'ALENA (Accord de Libre-échange Nord-américain : Etats Unis, Canada et Mexique), signé en 1995, est assez proche du MERCOSUR, l'objectif de long terme étant de réaliser une zone de libre échange sur l'ensemble du continent américain (ZLEA). A noter que par rapport à l'union douanière, qui exerce à ses frontières les mêmes tarifs vis-à-vis des pays tiers, la zone de libre-échange laisse à chacun des Etats membres le soin de fixer ses tarifs vis-à-vis des pays tiers.
- les pays de l'ASEAN (Association of Southeast Asian Nations), créée en 1967, signent en 1993 l'accord Asean Free Trade Area AFTA et entendent constituer une ZLE (effective depuis). A long terme, ils envisagent la création d'une ZLE élargie à l'aire de l'Asia-Pacific Economic Cooperation APEC .

La dynamique est cumulative : l'entente régionale ici pousse à une entente régionale là. Les Etats-Unis, qui étaient hostiles aux ententes régionales, sauf lorsqu'elles se situaient dans des zones menacées par l'influence soviétique, y sont conduits. Différents accords, engageant des ententes régionales, se développent : UE -Mexique, UE -Afrique du Sud, négociations UE -ALENA, Union Economique et Monétaire Ouest-Africaine (UEMOA), créée en 1994,... Par suite le commerce intra-zone tend à s'intensifier :

Tableau 6. Part (%) du commerce intra-zone dans le commerce de marchandises, 1990-2002

	-----exportations intra-zone-----			-----importations intra-zone-----		
	valeur b\$ 2002	en% du total des exportat. 1990	2002	valeur b\$ 2002	en% du total des importat. 1990	2002
APEC (21)	2050	67,5	72,8	2150	65,4	71,8
UE (15)	1500	64,9	61,6	1500	63,0	62,2
Nafta (3)	650	42,6	56,5	600	34,4	40,5
Asean (10)	100	20,1	24,0	80	16,2	22,9
Mercosur (4)	10	8,9	11,5	10	14,5	19,0
Andean (5)	5	4,3	10,2	5	7,7	11,7

Entre parenthèses le nombre de pays de l'entente commerciale. Source : OMC, *International Trade Statistics 2003*

Des précisions sur ces ententes sont données sur les sites suivants : <http://www.aseansec.org/home.htm>;

<http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index.html>; <http://www.mercosur.org.uy/>;
http://europa.eu.int/index_fr.htm

Au regard de cette dynamique d'accords régionaux, de multiples « exigences » sont formulées :

- Il faut une *coordination* entre ces institutions globales – « *gouvernement de la globalisation* », car la notion de pouvoir d'arbitrage ultime est proche de celle de gouvernement.
- Il faut un organe opérant des *sanctions* contre les contrevenants aux règles du nouvel ordre international émergent (on abordera infra le rôle de l'ORD, qui autorise, dans le cadre de l'OMC, des mesures de rétorsion mais ne prend lui-même aucune sanction.). Cet appel à un pouvoir de sanction est assez proche de la notion d'exécution des lois, autrement dit à une logique de gouvernement.
- Il faut enfin une *redistribution financière internationale*, « allant bien au-delà de l'aide internationale qui est une simple réponse de « pompier » alors qu'il conviendrait de définir une réponse structurelle à l'inégalité de la mondialisation » (Beckouche).

B/ Globalisation des entreprises et émergence du Sud

Mondialisation-Globalisation

La globalisation actuelle est interprétée par les uns comme une accélération de mécanismes déjà connus. Pour les autres, les plus nombreux, il s'agit d'un processus vraiment nouveau, induit par des mutations importantes :

1-*La mobilité des biens, des personnes et des informations* : L'internationalisation des firmes et l'exportation se sont développées à mesure que les coûts de transport des biens et de personnes et les obstacles aux échanges internationaux se réduisaient, les droits de douanes mondiaux moyens passant de 45% en 1945 à moins de 10% aujourd'hui dans les pays industriels et, tendanciellement, dans tous les pays du monde, par delà l'accroissement des « barrières non tarifaires ». Alors que les produits agricoles et les services étaient exclus des négociations du GATT, ils sont inclus dans la politique de libre-échange reprise en charge par l'OMC depuis 1995. Le commerce textile, par exemple, est entièrement libéralisé depuis le 1er janvier 2005.

2-*La forte progression des exportations de marchandises et de services*. Le pourcentage des exportations dans le PIB est en croissance régulière. Et, de façon spécifique, les services font l'objet d'échanges internationaux croissants puisqu'ils représentent 20% des exportations mondiales actuelles.

3- *Les investissements transnationaux ont progressé plus vite que les exportations.* Naguère les firmes qui s'internationalisaient commençaient par exporter puis, lorsqu'elles avaient pris la mesure d'un marché extérieur, y implantaient une filiale. Désormais, les firmes adoptent d'emblée une stratégie de présence sur les différents marchés, implantent des filiales ou rachètent des entreprises sur place ou y prennent des participations. Ce ne sont donc plus seulement les marchandises qui s'échangent, ni les marchés qui deviennent mondiaux, mais la production elle-même : main d'œuvre et surtout investissements sont devenus mobiles ; le dispositif productif des entreprises est de plus en plus souvent multinational. Cette progression des IDE correspond surtout à des fusions-acquisitions (pour 80% des IDE, voir infra), et à des mouvements Nord – Nord, d'où une vaste redistribution des parts du marché mondial entre les firmes des pays dominants, confinant les pays en développement à une place secondaire.

A noter qu'un des aspects déterminants de ces fusions-acquisitions, est qu'elles se traduisent par la constitution d'oligopoles dans pratiquement tous les domaines d'activité, industriels et de service. Dans tous les cas, les gains de productivité, la concentration du capital, la division sociale et spatiale du travail et l'internationalisation se développent, faisant converger les impératifs stratégiques des firmes concernées.

4- *Les firmes transnationales - « entreprises-réseau » - représentent le quart de la production mondiale de biens et services.* Constituées d'un grand nombre de filiales qui elles-mêmes détiennent des filiales, ces multinationales deviennent de vastes réseaux d'établissements qui peuvent être de taille petite ou moyenne, localisés dans toutes les zones actives de la planète ; ces entreprises-réseau bénéficient ainsi d'*économies de dimension*. Par ailleurs, en ce qui concerne le commerce international, il faut moins penser à un commerce entre nations, et davantage à un commerce transnational entre filiales. Dans le cas de la France, un tiers du commerce international de marchandises relève de flux entre filiales d'une même multinationale. A l'échelle mondiale, on estime que plus de 40% du commerce international total est constitué en fait de flux intra-firmes. De ce point de vue, il importe d'observer, qu'en ce qui concerne les territoires, le concept de réseau fait référence au développement des infrastructures et à l'interaction croissante des aires urbaines. Le réseau des grandes villes, de plus en plus intégré, par suite des progrès dans le système de transport entre métropoles, permet des économies d'agglomération qui étaient le fait des seules aires intra-urbaines.

Concernant les firmes, le réseau est, selon Beckouche, «le compromis organisationnel entre la nécessaire décentralisation (réduction du nombre de niveaux de décision, réactivité de la structure,

connexion horizontale de service à service ou d'établissement à établissement), et la – tout aussi nécessaire – coordination (interactions entre établissements et sous- traitants de la firme, gestion des échanges qui se font sur plusieurs pays, maîtrise des préoccupations transversales à tout le système de production comme la qualité ou les délais) ». La firme-réseau est donc un système complexe structuré selon une hiérarchie des fonctions :

- au premier niveau se situent les fonctions de conception et de décision, à la base des stratégies « planétaires » de la firme dont la maison-mère est généralement localisée dans les grandes cités des pays industrialisés.
- au deuxième niveau se répartissent les centres « secondaires » de direction chargés d'appliquer les directives/conseils des top executives.
- au troisième niveau se retrouve une « périphérie » chargée de la production, où :se localisent les filiales, les sous-traitants, les matières premières et la main d'œuvre.

5- *Les formes classiques de la division internationale du travail (DIT) sont remises en cause.* Naguère, les firmes transnationales délocalisaient leurs unités de production dans les pays à bas salaires. La phase de conception avait lieu dans les régions majeures du globe (région parisienne, londonienne, milanaise, mais surtout dans la côte Est des Etats-Unis ou en Californie). La production, une fois banalisée se répandait dans les autres régions des pays du Nord, les phases les plus intensives en main d'œuvre étaient délocalisées dans les pays du Sud ; lorsque la technologie du produit était devenue bien maîtrisée voire « en voie de dépassement », c'est l'ensemble du processus de production qui était délocalisé. Ce processus réfère au cycle de vie du produit qui tend à se raccourcir. A mesure que le niveau de qualification de la main d'œuvre augmente, pour produire des biens dont le contenu technologique augmente, l'avantage comparatif des pays à bas salaires se réduit. Seuls quelques pays émergents disposant d'une main d'œuvre qualifiée peuvent recevoir des filiales de multinationales. Ces dernières utilisent en effet des technologies sophistiquées y compris dans leurs ateliers délocalisés ; elles ont besoin d'un système productif homogène entre tous leurs établissements pour pouvoir faire circuler des bases de données techniques identiques (par exemple sur la spécification de sous-ensembles qui doivent être assemblés ailleurs dans une parfaite adéquation au produit final), disposer d'une garantie de qualité à toutes les étapes du processus de production (exigences de l'effet de marque), et doivent assurer la communication transnationale interne au moyen de NTIC de pointe.

6- *L'attractivité des capitaux internationaux* devient fondamentale, pour les pays du Nord comme pour ceux du Sud. Au total, les IDE représentaient en 1980 à peine 2% de l'investissement dans le monde, ils en représentent aujourd'hui 15%. Pour les pays du Sud, dont l'épargne est dans

l'ensemble faible et dont la capacité à transformer l'épargne en investissement est faible elle aussi, ces capitaux transnationaux devient une clé du développement.

7- *Les diasporas de travailleurs migrants jouent un rôle déterminant* dans les flux de capitaux transnationaux. Les envois monétaires des travailleurs immigrés dans leur pays d'origine (*remittances*) sont appréciables (6% du PIB marocain et jusqu'à 22% de celui de la Jordanie par exemple) et réguliers, ce qui permet aux pays bénéficiaires de compter sur des apports fiables (au contraire des à-coups des IDE et même de l'aide publique internationale) et mettent en synergie des acteurs de base du développement (l'épicier tunisien installé à Paris ou le cuisinier pakistanais londonien) à d'autres acteurs de base installés dans les pays d'origine (« associés », famille, ..).

Concurrence, différenciation des produits et enjeux pour les entreprises

Les entreprises doivent faire face à un défi nouveau dans son ampleur. La concurrence s'accroît rapidement et la nature même de cette compétition a changé : naguère conditionnée par les prix de revient, elle relève désormais à la fois des prix *et* de la différenciation des produits (P. Veltz, 2005, et M. Porter), ce qui implique une focalisation sur :

- la *qualité* des produits, exigence renforcée par le renchérissement des monnaies des pays leaders qui les détournent de toute spécialisation dans des produits de faible teneur technologique.
- la *variété* des produits : il n'y a plus de produits vraiment standardisés ; de fait la production doit s'adapter à une demande de plus en plus diversifiée.
- la *réactivité*, c'est-à-dire la vitesse à laquelle les entreprises réagissent aux à-coups de la conjoncture. C'est la compétition par le temps en quelque sorte, que ce soit face au court terme (émergence du juste -à- temps), ou au moyen terme (importance de la réduction du *time-to-market* depuis l'identification des nouveaux marchés jusqu'à la livraison des produits).
- l'*innovation*, c'est-à-dire l'anticipation des changements de la demande sur le long terme.

Ces exigences constituent des contradictions pour le management. Alors que variété et réactivité conduisent à différencier les produits finaux à partir d'un modèle de base commun, l'innovation vise les futurs modèles de base; c'est une préoccupation de long terme et de bureaux d'études, et pas de méthodes et de fabrication. Alors que qualité et différenciation signifient des coûts accrus, la compétition par les prix, qui reste intense, demande de réduire les coûts.

De plus, en matière de localisation, l'entreprise doit faire face à des contraintes contradictoires : ainsi, la compétition par les coûts pousse à choisir des localisations dans les pays à bas salaire, alors que la compétition par la différenciation et par la qualité des produits pousse à s'installer

dans les territoires « coûteux » où se trouvent rassemblée la main d'œuvre très qualifiée, les laboratoires et bureaux d'études.

Dans ce contexte, certains facteurs représentent des enjeux majeurs pour les entreprises :

**facteur coût* : les entreprises sont confrontées à l'augmentation des coûts fixes(notamment, pour les entreprises de haute technologie, ceux de la R/D) et à la réduction constante du cycle de vie des produits. La recherche d'économies d'échelles devient donc une condition de survie.

**facteurs liés à la stratégie d'entreprise* :

- réduction du risque : travailler sur un marché unique (cas Tunisie par rapport à l'UE) et étroit signifie pour l'entreprise un risque commercial important. La concurrence peut induire les consommateurs à évoluer vers des produits différents ou nouveaux. Agir sur des marchés à l'échelle planétaire entraîne une réduction notable du facteur risque en jouant sur des décalages temporels et sur des effets d'amortissement plus importants.

- réaction à la concurrence : les entreprises se mondialisent par imitation/réaction, « parce que les entreprises de leur secteur le font déjà, ont commencé à le faire ou vont le faire. ».

**objectifs d'efficience* :

- recherche de la plus grande efficience organisationnelle, dans le but de maximiser le profit. L'augmentation des coûts fixes en R/D, en innovation et en marketing, les a contraint à jouer principalement sur deux variables: la taille du marché et les coûts salariaux. D'où le processus accéléré des délocalisations. Il faut dire que la volatilité de l'IDE devient une règle d'or. Dès que l'avantage comparatif est altéré par des facteurs sensibles(monnaie, stabilité politique ou avancées sociales), l'entreprise déplace ses sites de production.

- capter la recherche là où elle se trouve : la supériorité commerciale se joue sur les capacités des entreprises à offrir de meilleurs produits à leurs clients (technicité supérieure, caractère innovant décisif), le tout accompagné de la recherche du meilleur coût, au moyen du recours à l'innovation là où elle se trouve (USA, Japon jouent cette stratégie), en agissant par les IDE en R/D, le rachat d'entreprises performantes (croissance externe), de brevets,...

Nouvelles Concurrences et Désindustrialisation

Plusieurs évolutions attestent aujourd'hui d'une rupture brutale dans la logique de DIT entre le Nord et le Sud :

- une forte réduction des coûts de transaction , de transport et de communication.
- l'émergence d'économies largement dotées en main d'œuvre à bas coût.

- la possibilité de mobiliser cette main d'œuvre en utilisant les technologies avancées des filiales des firmes multinationales.

Dans ces conditions, l'analyse fondée sur une logique d'avantage comparatif et voyant dans la spécialisation internationale un jeu gagnant-gagnant n'est plus adaptée. Aujourd'hui la question de l'avenir de l'industrie des pays industrialisés face à la concurrence des pays à bas salaires est posée avec acuité par suite de « l'arrivée de concurrents dotés d'un très large spectre d'avantages comparatifs dans les activités industrielles, comme la Chine, voire s'étendant aux services, comme l'Inde » (L.Fontagné, CEPII). Ce qui revient à se poser les deux questions suivantes :

- L'Europe et les Etats Unis sont-ils en mesure de conserver des activités industrielles ?
- Les services eux-mêmes ne sont-ils pas menacés de délocalisation massive vers des pays à plus bas coût de main d'œuvre et disposant, par ailleurs, de compétences fortes dans certains domaines (syndrome de Bangalore) ?

En réalité, et en dépit du recul de l'industrie dans l'emploi total (« désindustrialisation »), l'activité industrielle continue à jouer un rôle central dans les économies dominantes :

- l'industrie « se maintient » si l'on tient compte du développement de l'emploi temporaire et de l'externalisation de certaines activités par les entreprises industrielles (nettoyage, comptabilité, restauration collective,...).
- l'essentiel du recul relatif de l'industrie dans le PIB s'explique par le mouvement des prix, reflétant des gains de productivité plus rapides dans l'industrie et une plus grande exposition de cette dernière à la concurrence internationale.
- de nombreuses activités de services n'existent qu'en raison de la présence de firmes industrielles (services connexes à l'industrie).
- l'industrie reste le creuset des innovations et révolutions technologiques, des gains de productivité ; certaines industries jouent un rôle stratégique (industrie spatiale, armement, technologies de l'information,...).

Toutefois, dans un contexte de pression de nouveaux concurrents justifiant de bas coûts de main d'œuvre et une réglementation environnementale « peu tatillonne », seules les firmes les plus productives sont appelées à survivre, et seuls les produits haut de gamme non concurrencés par les importations à bas prix résistent et seules les technologies les plus avancées, économes en main d'œuvre, sont retenues. « L'emploi industriel recule et se concentre sur les plus qualifiés ».

En outre, la structure des besoins des ménages dans les pays industrialisés, et donc de la demande, évolue avec l'augmentation des niveaux de vie: la société se «dématérialise»; la consommation se reporte sur les services (santé, culture, loisirs,..) et la commercialisation des biens matériels s'accompagne d'un contenu croissant en services (assistance à l'utilisateur, assurance, crédit,...).

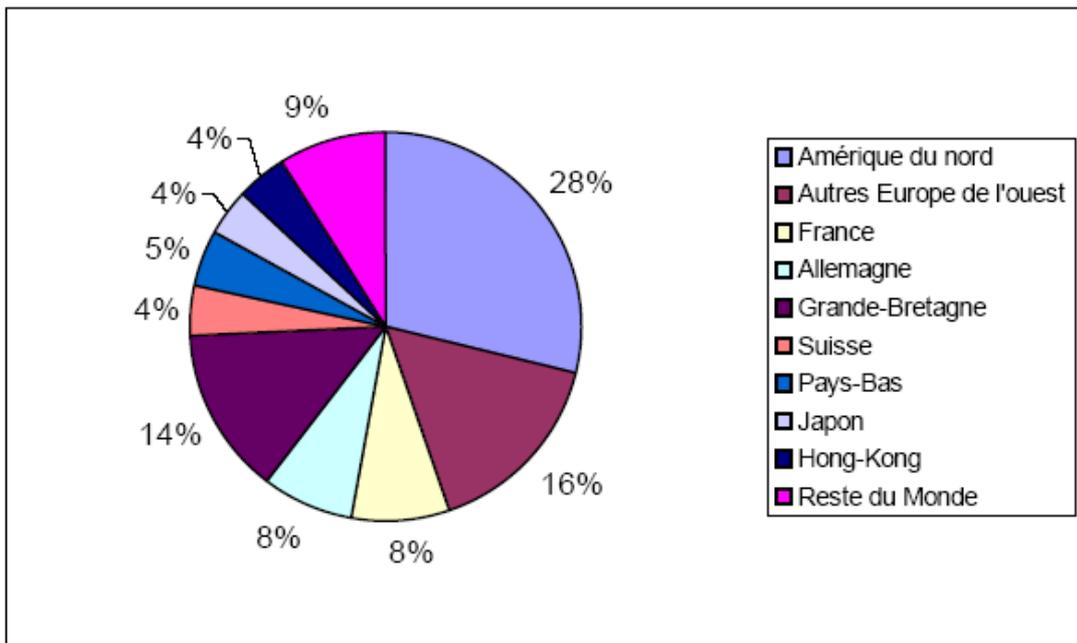
III- IDE et Délocalisations

Objectifs

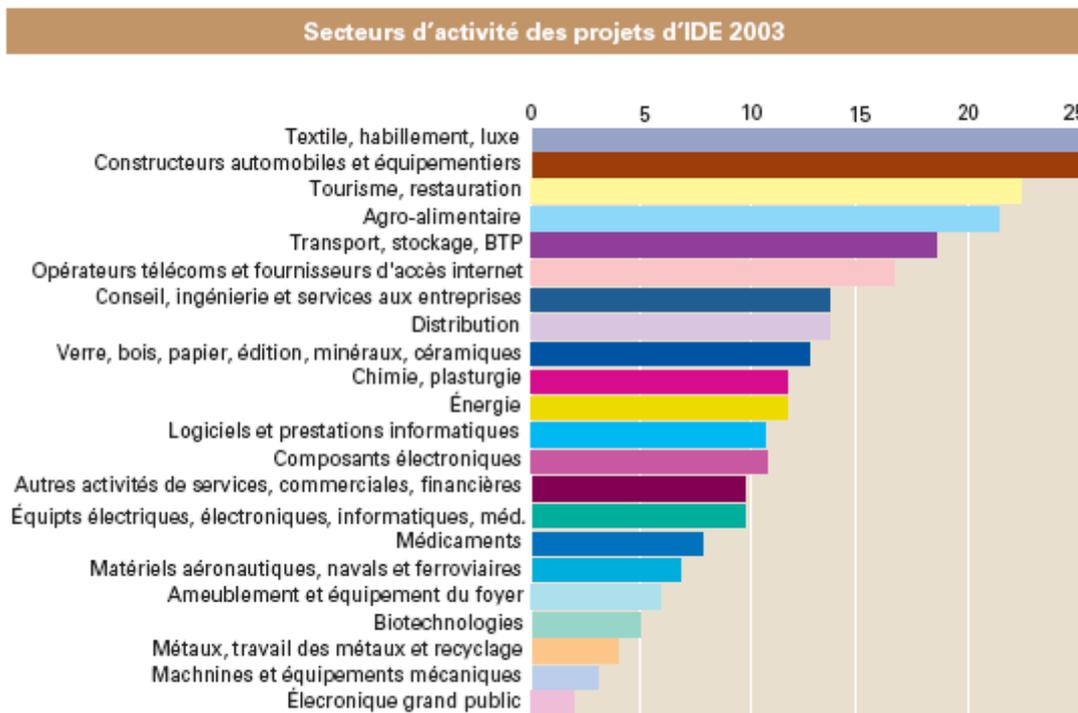
Au regard de l'intensification des IDE, et plus particulièrement les délocalisations, il importe d'envisager les principaux déterminants de ces phénomènes, et leurs modalités, dont notamment les investissements de portefeuille et les fusions-acquisitions. On se propose, dans ce cadre, de focaliser sur les normes de localisation de ces IDE, les nouvelles orientations sectorielles (attrait des services) et les craintes de désindustrialisation dans les pays développés.

Les IDE, qui sont réalisés, à titre principal, par les Pays Développés, recouvrent une gamme d'activités assez diversifiée.

Graphique 1
Répartition des stocks d'IDE sortants par région ou pays d'origine
en 2003



Source : World Investment Report, 2004

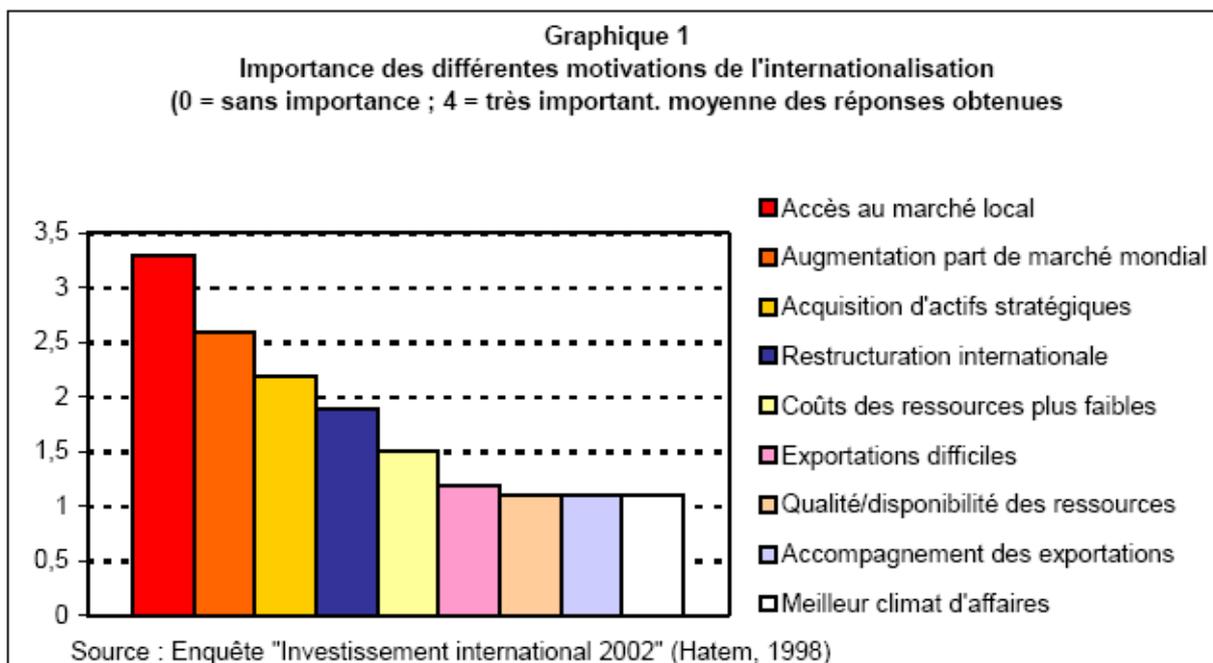


Source : AFII-MIPO

Déterminants des IDE

Les déterminants des IDE ne se limitent pas à l'exigence de réduction des coûts de production :

- L'environnement macroéconomique et institutionnel est un "prérequis", condition nécessaire mais non suffisante à l'implantation d'une FMN dans un pays donné. Il regroupe des indicateurs divers que les performances de croissance (taux de croissance, niveau de l'investissement, de l'emploi, évolution des salaires, niveaux de l'inflation), les notations de « risque-pays » relatives notamment au degré de stabilité politique, à la fiabilité des remboursements de dettes et au régime juridique des investissements étrangers.
- Les critères structurels, qui permettent de départager les différents pays d'une même zone d'implantation répondant aux critères institutionnels et macro-économiques minimaux. Ils se rapportent principalement à la taille et au dynamisme du marché, qui est de plus en plus envisagé au niveau régional (d'où l'importance des accords d'association avec l'UE pour les pays du Sud de la Méditerranée). De plus, outre le coût et la qualité de la main-d'œuvre, la qualité des infrastructures (transports, télécommunications), mais aussi la densité et la qualité du tissu industriel local, sont autant de critères décisifs.
- Les critères incitatifs, qui comprennent, outre l'image que peut avoir un pays aux yeux des investisseurs (degré d'attractivité), les avantages fiscaux, les aides à l'investissement et les programmes de privatisation.



L'éventail des modalités d'IDE

Pour se développer l'international sur de nouveaux espaces / marchés, les entreprises ont le choix entre un certain nombre de « projets » recouvrant une très large gamme de modalités pratiques, que l'on peut regrouper, selon F.Hatem, en trois catégories :

1- Modalités impliquant des relations de marché, parmi lesquelles on peut mentionner :

- la part croissante de la production des firmes effectuée à l'étranger, une partie de cette production à l'étranger étant orientée vers le marché local. Mais une autre partie, la plus importante, est liée au développement des réseaux de production transnationaux. Ce phénomène s'est traduit par un développement rapide des échanges internationaux (matières premières, composants, semi-produits et produits finis) à l'intérieur de ces réseaux intra-firme. Une usine située dans le pays B fabriquera ainsi des composants à partir de produits intermédiaires importés du pays A, et les réexportera vers le pays C, où se situe l'usine d'assemblage. Les produits finis seront ensuite exportés vers la filiale commerciale du pays E pour y être vendus.

Ces flux peuvent prendre la forme d'échange intra-firme si les différents sites concernés appartiennent au même groupe. Il peut également s'agir d'*opérations de sous-traitance*, y compris pour des activités de services.

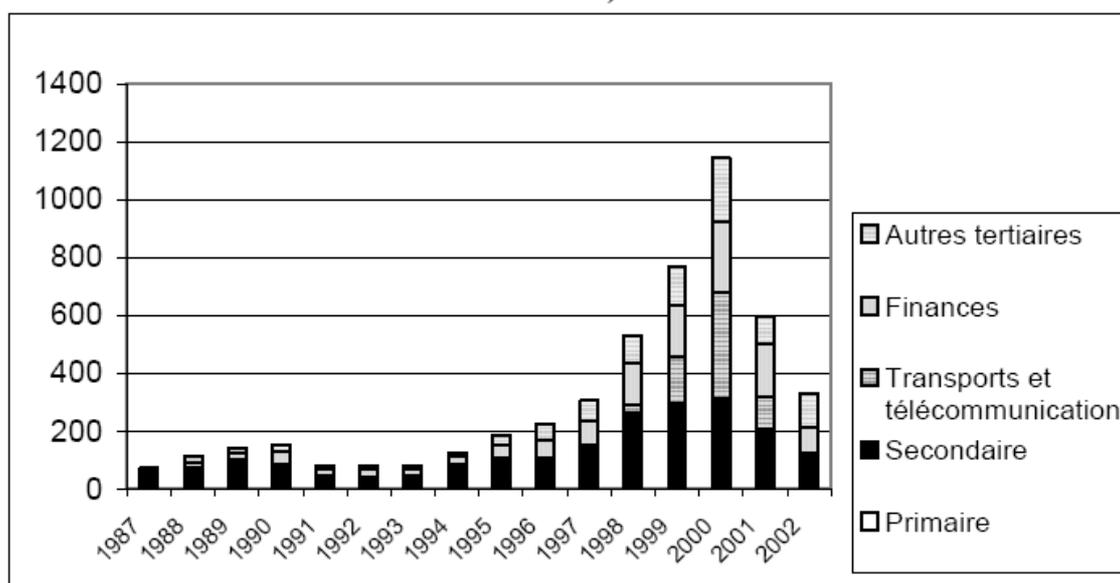
- les *cessions de licences*, qui ont été utilisées pour obtenir un accès aux marchés nationaux présentant des barrières à l'entrée et rendant nécessaire le recours à un partenaire local. Initialement cantonnée à quelques industries manufacturières (chimie, biens d'équipement, automobile,...), cette pratique s'est progressivement étendue à d'autres activités nouvelles : biens de consommation courante et produits alimentaires, services aux entreprises et aux particuliers.

2- Modalités « partenariales », s'agissant en particulier des *joint-ventures*, qui impliquent la mise en commun d'une quantité donnée de ressources pour un objectif particulier, et des *accords et alliances internationales*, qui ont un caractère beaucoup plus large, avec un impact sur les choix stratégiques fondamentaux des entreprises partenaires. Elles peuvent parfois apparaître comme, comme le souligne F.Hatem, une alternative à une fusion, offrant les mêmes avantages en termes de mise en commun des ressources tout en évitant certains inconvénients, notamment la perte d'indépendance de l'une des parties. Les bases de données concernant les accords et alliances sont parcellaires et de qualité inégale. On peut mentionner la base de données Meritt de l'Université Erasmus sur les alliances et accords stratégiques dans les industries de haute technologie, les travaux de la communauté européenne sur les alliances entre entreprises européennes, ou encore certains travaux réalisés par l'OCDE.

3- Modalités impliquant un investissement en capital qui peuvent se répartir en trois catégories :

- les *investissements de portefeuille* n'impliquant pas de prise de contrôle d'une firme à l'étranger ; ils représentent la plus grande part des flux d'investissements privés internationaux.
- les *fusions-acquisitions*, en forte progression au cours des années 90, notamment, fait nouveau, dans les activités de services. Les grandes bases de données internationales, notamment Thomson Financial, disposent, en général, d'informations individuelles sur chaque fusion-acquisition réalisée dans le monde. Le problème de la remontée vers les groupes d'origine « ultime » de l'opération reste cependant assez délicat.

Graphique 2
Les fusions acquisitions internationales depuis 1987 (milliards de dollars)

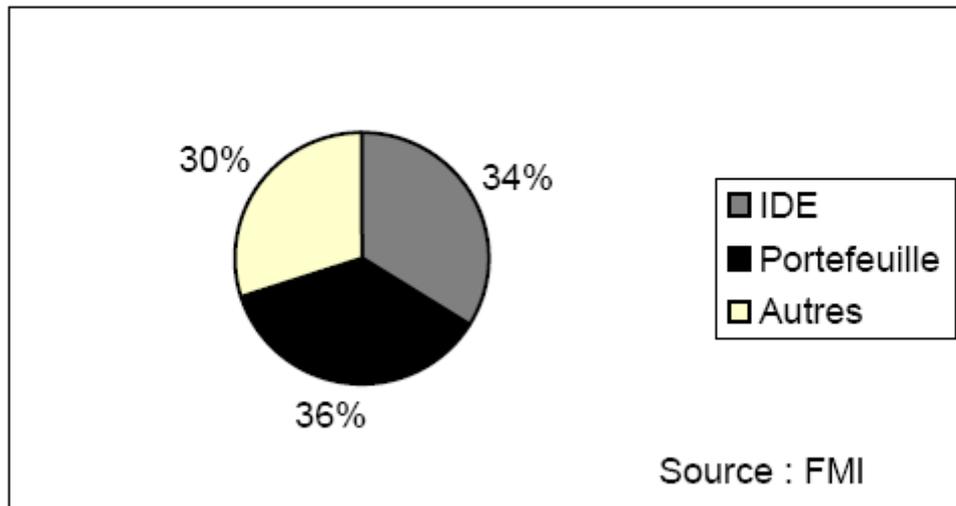


- les *investissements greenfields* (création de sites entièrement nouveaux) ou *brownfields* (extension physique de capacité), qui touchent désormais tous les secteurs et toutes les fonctions de l'entreprise (production, distribution, logistique, fonctions administratives, recherche,...).

Dans les faits, les frontières entre ces différentes catégories ne sont pas aussi marquées. Ainsi, par exemple, certaines opérations dites «de marché» ont aussi un aspect partenarial, comme des cessions de licence ou des opérations de sous-traitance impliquant des relations à long terme entre partenaires.

Par ailleurs, les projets peuvent se traduire éventuellement par une contraction du périmètre de la firme-mère s'ils impliquent, d'une manière ou d'une autre, le désengagement d'une activité (ex.emple : revente d'actifs, externalisation, fermeture de sites,...). Ils peuvent aussi se traduire, à périmètre inchangé, par une évolution de la répartition des plans de charge entre les sites.

Graphique 1
Répartition des flux privés d'investissements mondiaux par catégorie
(flux entrants, 2000)



IDE et émergence des fonctions tertiaires de l'entreprise

L'activité des entreprises fait appel à plusieurs types de fonctions bien distinctes : production des biens et services, mais également R&D, services administratifs, logistique et distribution, centres d'appel et de télé-services,.....(Voir F.Hatem, juillet 2005).

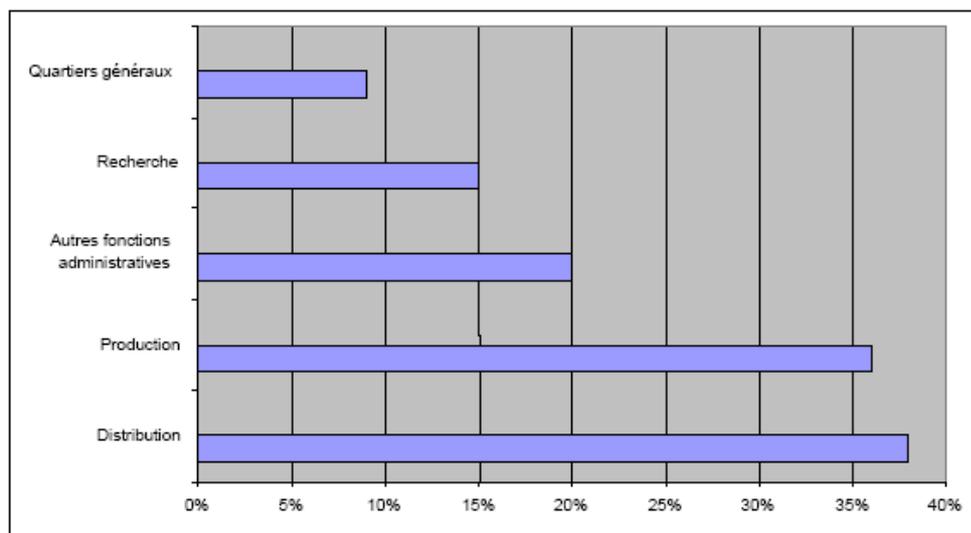
Ces activités, de plus en plus externalisées vers des prestataires de services extérieurs, donnent lieu de la part des FMN, à des flux d'investissements dans leur pays d'origine et à l'étranger. Une partie de ces activités doivent être localisées à proximité immédiate du lieu où les services produits sont consommés. Ainsi en est-il par exemple des lieux de vente des produits, qui sont situés près du consommateur final (à l'exception des ventes en ligne). Dans d'autres cas, les services peuvent être consommés à distance du lieu où ils sont produits. Par exemple, l'innovation mise au point par un centre de R&D permettra l'amélioration des procédés de production dans toutes les usines de la firme à travers le monde; ou encore, le centre de télé-maintenance informatique gèrera les incidents survenus sur tous les postes de travail de la firme, y compris hors du pays où est situé ce centre. Il s'agit donc là de services « exportables », dont la localisation est de ce fait susceptible d'être réalisée dans un très grand nombre de sites. Ce qui donne lieu à des *investissements dits « internationalement mobiles »*, c'est-à-dire pouvant donner lieu à une compétition entre plusieurs pays d'accueil.

Certains marchés concernés par ces mouvements font appel à une main d'œuvre dont le niveau moyen de qualification est quelque fois supérieur – voire très supérieur dans le cas des centres de

R&D – à celle recrutée dans les sites de production, ce qui signifie que ces activités sont davantage attirées par des pays offrant un haut niveau de qualité en termes d’environnement industriel et humain, même si les taux de salaires y sont plus élevés. En d’autres termes, il s’agit de « segments de marché » sur lesquels les positions compétitives des pays développés restent fortes, ce qui permet d’atténuer l’impact négatif des pertes de parts de marchés enregistrées par ces pays dans les activités de production à niveau de qualification moyenne et basse.

L’implantation de sites de production à l’étranger a accompagné les phases initiales d’expansion commerciale. La motivation pouvait en être, selon les cas, l’accès à des ressources locales rares, l’accès au marché final, ou la recherche de conditions de production plus favorables (coûts, environnement technique et réglementaire,...). D’abord très focalisée sur quelques industries primaires (mines, énergie) et sur quelques filières industrielles (automobile, chimie, électronique), cette internationalisation de la fonction production s’est progressivement étendue à l’ensemble du secteur manufacturier et touche même aujourd’hui un très grand nombre d’activités de services. Cette fonction « production », couplée avec celle de « distribution », est encore, aujourd’hui, à la base de la très grande majorité des emplois créés par les IDE.

Graphique 2
Taux d’internationalisation par fonction
 (Part estimée de l’activité à l’étranger pour un échantillon de 130 firmes multinationales)



Source : Hatem, 2002

Le taux d’internationalisation des autres fonctions d’entreprise est longtemps resté beaucoup plus limité. Aujourd’hui, *l’internationalisation de l’activité de R&D* se manifeste sous plusieurs formes: développement du « *technological sourcing* » (contrats de R&D avec des laboratoires

étrangers, achats de brevets), partenariats de R&D non couplés avec des projets d'investissement, implantations de centres de R&D à l'étranger.

Le développement de *la fonction logistique* vise à assurer la circulation des flux de produits à l'intérieur du réseau de la firme (du producteur au consommateur final) dans les meilleures conditions de rapidité, de coûts et de fiabilité (absence de rupture de la chaîne d'approvisionnement). Par delà le souci de compression des coûts de transport des produits, les firmes focalisent sur la coordination entre les activités des différents sites de production impliqués dans la « *supply chain* ». Son développement très rapide au cours des années 90 est lié à la recherche d'une réduction des coûts (minimisation des stocks notamment) et d'une amélioration du service rendu au client. Sa dimension internationale est liée au caractère lui-même transnational des activités de la firme, qui doit coordonner l'activité de sites de production et de fournisseurs souvent situés dans plusieurs pays pour servir des consommateurs répartis sur le monde entier. Ce qui donne lieu à des flux de projets internationaux pour le stockage/conditionnement des produits, la flotte de transport et les fonctions de back-office.

Le développement des *call centers et centres de services partagés (CSP)* constitue un phénomène relativement nouveau, lié principalement à la recherche d'une relation plus étroite et de meilleure qualité au consommateur final (prospection, vente, après-vente). Les progrès rapides des techniques de communication rendent de plus en plus aisée la fourniture d'un service à distance auprès du consommateur comme auprès des utilisateurs internes à l'entreprise. De ce fait, se créent des sites spécialisés, soit dans la relation clientèle, soit dans la fourniture de services internes spécifiques (gestion de la trésorerie, de la paie, maintenance du réseau informatique, etc.), de plus en plus délocalisés (forte compétition entre les pays pour l'accueil de ces activités).

Critères de localisation des IDE

Des critères de localisation spécifiques selon les cas, par delà un « socle commun » de critères de localisation (stabilité sociale du pays, ouverture internationale, etc..), peuvent être répertoriés :

- Concernant les centres de R&D, la qualité de la main d'œuvre constitue un critère fondamental.
- Concernant les Call centers et les CSP, les critères de localisation fondamentaux sont liés à la disponibilité et au coût de l'immobilier, à la qualité technique et aux compétences linguistiques de la main d'œuvre, et à la qualité des infrastructures (télécommunications, transport), la flexibilité du travail, la « proximité culturelle » ainsi que les incitations fiscales. D'une manière générale, les

éléments liés aux coûts salariaux et éventuellement aux aides financières prennent une place plus importante dans les projets « Low Tech » et la qualité de la main d'œuvre dans les projets « High Tech ».

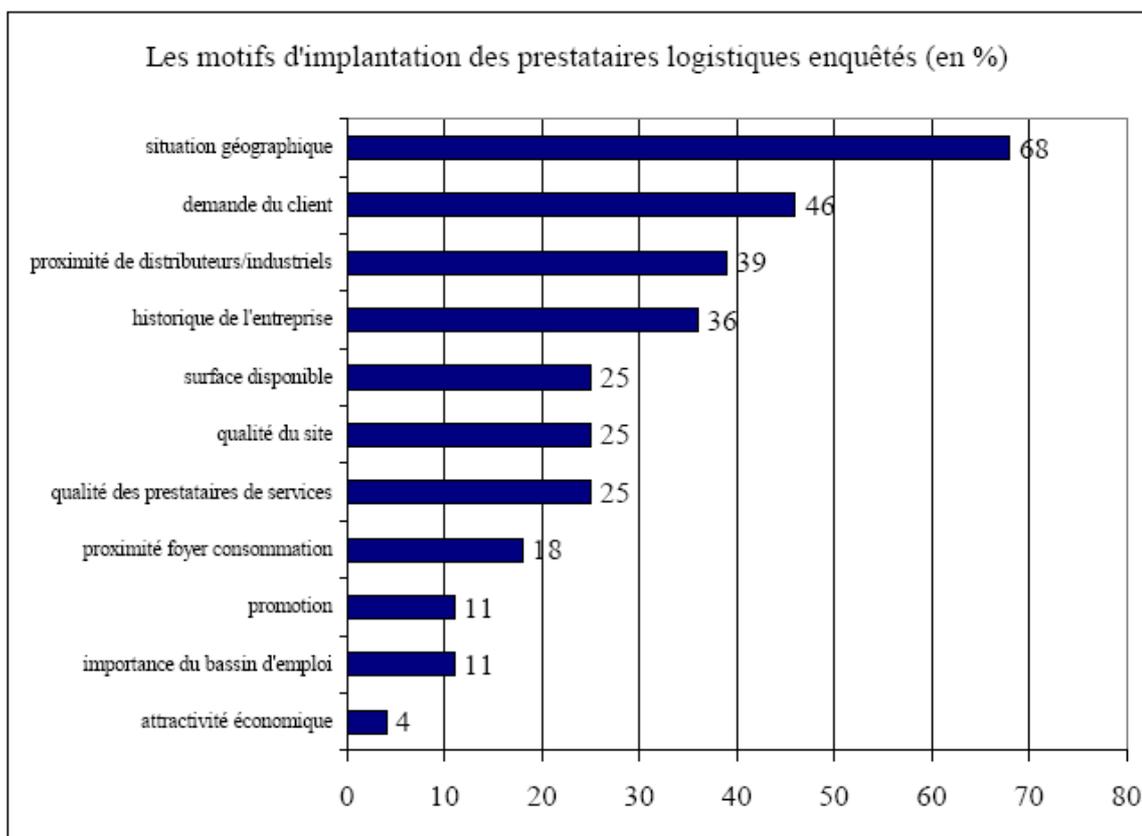
Tableau 3
Critères de localisation des centres de services partagés

Disponibilité des projets immobiliers	41%
Disponibilité de main d'œuvre compétences techniques	38%
Main d'œuvre disponible avec des compétences linguistiques	28%
Qualité de l'infrastructure (transport ou télécommunication)	26%
Coût de l'immobilier	25%
Flexibilité et coût du marché de l'emploi	11%
Se rapprocher du marché cible	11%
Nouvelle culture	10%
Fiscalité avantageuse	8 %

Source : Ernst & Young (voir par exemple Bright B., 2003)

- Concernant les sites logistiques, les critères de localisation les plus souvent évoqués par les opérateurs sont les suivants : bonne position par rapport aux infrastructures de transport et qualité de celles-ci, proximité par rapport aux sites de production et/ou aux lieux de consommation, bon rapport qualité/prix de l'offre foncière et immobilière, main d'œuvre technique qualifiée, aides publiques,....

Graphique 3
Critères de localisation des sites logistiques



Source : AFII, 2003

- Concernant enfin les activités de production, la qualité de l'environnement technique et réglementaire, la desserte logistique et le rapport qualité/prix de la main d'œuvre, jouent un rôle essentiel.

Par ailleurs, on doit retenir, qu'en matière de localisation des entreprises, notamment dans les PVD, les aires métropolitaines bénéficient d'économies d'agglomération c'est-à-dire:

- *d'économies de localisation* : avantage spécifique qu'un agent économique trouve à être localisé dans une grande région urbaine.
- et *d'économies d'urbanisation* : disponibilité d'un vaste marché de l'emploi qualifié, des ressources technologiques du fait de la disponibilité de l'offre de formation et de recherche, des équipements de télécommunication, des services de transport international, ...

Délocalisations et craintes de « désindustrialisation » dans les pays développés

Les délocalisations sont souvent considérées comme des facteurs de désindustrialisation inquiétants, alors qu'elles s'inscrivent dans l'évolution des économies avancées vers des activités

plus productives. Ce paradoxe s'explique par la faible visibilité de leurs effets positifs sur l'économie, i.e. la mutation des systèmes productifs dans les pays industrialisés.

Les pertes d'emplois dues aux délocalisations dans les pays à bas salaires sont par ailleurs concentrées sur les secteurs et les régions qui emploient une proportion importante de salariés peu qualifiés... Ces délocalisations dans les pays émergents reflètent aussi l'attractivité de ces pays par suite du dynamisme de leur marché local.

Les effets négatifs des délocalisations sur l'emploi sont particulièrement visibles car ils sont directs et immédiats. Les effets positifs demandent au contraire un certain délai pour se concrétiser et sont plus diffus. En fait les consommateurs des pays subissant les délocalisations bénéficient de la baisse des prix de certains produits due à leur fabrication dans des pays à bas salaires ce qui représente un accroissement du pouvoir d'achat pouvant se traduire par des dépenses accrues sur d'autres postes. La baisse des prix des produits industriels peut aussi avoir des effets positifs pour le système productif. Aux Etats-Unis, les pertes d'emplois relativement peu qualifiés dans les services informatiques, du début des années 2000, ont ainsi été compensées par la création d'emplois plus qualifiés, tels que des ingénieurs systèmes.

Les études sectorielles et les études de cas d'entreprises indiquent aussi que la réorganisation des chaînes de valeur, de la production aux services de soutien en passant par la R&D, peuvent accroître la productivité et surtout la capacité d'innovation des entreprises. Les délocalisations peuvent ainsi participer à l'accroissement de la compétitivité des entreprises. Les entreprises américaines de haute technologie combinent ainsi la délocalisation d'opérations intensives en travail avec une intensification de leur capacité d'innovation et de différenciation. Certaines entreprises européennes adoptent aussi cette approche mais la plupart des entreprises européennes sont plus réticentes à l'égard des délocalisations : moindre dynamisme du processus de destruction d'emplois (peu qualifiés) et de création d'emplois (plus qualifiés). Ainsi la France craint d'autant plus la désindustrialisation par délocalisation que sa structure productive évolue encore insuffisamment vers la haute technologie, cela alors que plusieurs analystes considèrent que les délocalisations sont un catalyseur d'évolution des capacités productives des pays avancés. Dans le même temps, certains pays européens opposent la défense de leur « modèle social » aux changements nécessaires dans le système d'organisation des marchés et de redistribution, sectorielle et géographique, des activités.

D'aucuns considèrent, par ailleurs, qu'une meilleure connaissance du rôle des services aux entreprises industrielles pourrait amener à réviser l'évaluation de la désindustrialisation. Elle permettrait aussi de souligner l'importance de l'innovation dans les services.

IV- Grandes Organisations Internationales

Objectifs

Dans cette séquence, il sera procédé à la présentation du répertoire des Grandes Organisations Internationales (Banque Mondiale, FMI, CNUCED, PNUD, etc...) en mettant l'accent sur leurs objectifs et instruments d'intervention. On aura aussi le souci de faire état de la remise en cause de l'action des institutions internationales de coopération économique par les altermondialistes.

Au cours de la dernière décennie, plusieurs pays du Sud ont dû faire face aux crises financières, au fardeau grandissant de la dette extérieure et à la précarisation des populations. La Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International, principaux financiers des économies dites "en développement", sont souvent accusés d'être responsables de ces échecs du développement.

De fait, à partir de 1995, on assiste à une montée en puissance des instances économiques internationales, avec l'avènement de l'OMC et la consécration du "directoire mondial" : Groupe des Sept (G7), FMI, Banque Mondiale.

Fracture Nord-Sud

La césure entre pays du Nord et pays du Sud reste bien réelle. Car, si on assiste à une réduction globale de l'écart de revenus entre pays développés et l'ensemble des pays dits "en développement", le rapport du revenu par habitant des quinze pays les plus riches et celui des quinze pays les plus pauvres de la planète est passé, lui, de 11,6 en 1960 à 46,2 en 2001. D'où la montée des mouvements altermondialistes, et la tentative de constitution du front des pays du Sud au sein de l'OMC, avec la formation du Groupe des 22 pays émergents, conduits par le Brésil, la Chine et l'Inde, et celle du Groupe des 90, coalition rassemblant les PMA (pays les moins avancés), les pays de l'Union africaine et les pays ACP (Afrique, Caraïbes, Pacifique). Si le développement économique reste une mission prioritaire des Nations Unies, confiée en particulier aux institutions spécialisées et programmes des NU, notamment la FAO, l'ONUDI (Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel), l'OIT (Organisation Internationale du Travail), ainsi que le PNUD (Programme des Nations Unies pour le Développement) et la CNUCED (Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le

Développement), la charge principale du financement international du développement aura été l'apanage de deux institutions financières internationales, le FMI et la Banque Mondiale.

La Banque Mondiale

<http://www.worldbank.org/>

Créée en juillet 1944 lors de la conférence monétaire et financière de Bretton Woods, elle a été depuis complétée par quatre institutions : la Société Financière Internationale SFI en 1956, l'Association Internationale de Développement AID en 1960, le Centre International de Règlement des Différends CIRDI en 1966 et l'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements AMGI fondée en 1988. Ces cinq institutions forment désormais le groupe de la Banque mondiale. Initialement composée de 44 pays membres, la Banque mondiale en compte désormais 184. La lutte contre la pauvreté est devenue le principal objectif de la BM. Elle s'est engagée dans des missions nouvelles : projets de développement ruraux, d'éducation, d'eau, de santé, de développement urbain, qui sont venus compléter une palette d'interventions limitées auparavant au soutien économique aux Etats et à la mise en place d'infrastructures de base (routes, ports, aéroports, barrages...). Au début de 2003, la direction de la Banque a précisé les sept grands domaines d'action qui devaient être privilégiés : l'éducation pour tous, la lutte contre le VIH/Sida, la santé maternelle et infantile, l'approvisionnement en eau et l'assainissement, le climat de l'investissement et le financement, le commerce, et la viabilité écologique. Elle réserve toutefois plus de la moitié de ses prêts aux pays dits émergents, privilégiant l'Asie et l'Amérique latine sur l'Afrique.

En fait, aux termes de ses statuts, le spectre de ses principaux objectifs est large :

- aider à la reconstruction et au développement des Etats membres.
- développer les investissements privés à l'étranger au moyen de garanties ou de participations aux prêts et autres investissements effectués par les fournisseurs privés de capitaux.
- promouvoir l'expansion harmonieuse, sur une longue période, des échanges internationaux et l'équilibre des balances des paiements, en encourageant les investissements internationaux.

L'essentiel des ressources de la BIRD provient d'emprunts sur les marchés financiers, le reste provenant des souscriptions des Etats membres (quotes-parts). N'ayant pas pour objectif de faire des profits, ni de reverser ses dividendes à ses actionnaires, ses bénéfices sont redistribués chaque année, notamment au bénéfice des pays les plus pauvres. La Banque a ainsi contribué au financement de l'AID et à l'initiative sur les Pays pauvres très endettés (PPTE).

Ses instruments d'intervention sont de deux sortes, prêts et garanties :

- les prêts comportent d'une part des prêts octroyés pour financer des projets d'investissement (infrastructures notamment) et, d'autre part, des prêts d'ajustement qui visent à accompagner les Etats membres dans la mise en oeuvre de réformes économiques, financières, structurelles. Les conditions financières des prêts sont liées aux situations des pays concernés.
- les garanties comportent d'une part des garanties destinées à couvrir le risque de défaut de paiement du service de la dette de l'Etat, et, d'autre part, des garanties destinées à couvrir le risque de crédit du secteur privé. Les concours de la BM sont à taux de marché, les principaux emprunteurs étant les grands pays émergents ou en transition.

L'AID

<http://www.worldbank.org/ida>

L'AID a été créée pour permettre aux pays les plus pauvres, qui n'ont accès à aucun marché de capitaux, de bénéficier d'un financement très concessionnel (sous forme de prêts à taux quasi-nul sur une durée de 35 à 40 ans, ce qui représente un don équivalent à 85% du montant du prêt). Ses ressources sont essentiellement apportées par les pays développés et font l'objet de reconstitutions tous les trois ans. La BIRD, via son revenu net, contribue aussi aux ressources de l'AID. Seuls les pays dont le revenu par habitant n'excède pas un seuil donné (près de 1000 dollars/habitant au début des années 2000) sont éligibles à ces ressources. 40% des ressources de l'AID bénéficient aujourd'hui à l'Afrique subsaharienne.

La SFI

<http://www.ifc.org/>

Elle est chargée de favoriser le développement de l'investissement privé dans les pays en développement et de promouvoir dans ces pays un environnement favorable à la croissance. Elle dispose de services autonomes qui travaillent en relation avec les entreprises désireuses d'investir dans les PED. Juridiquement indépendante de la BM (avec laquelle elle collabore, par ailleurs, étroitement), ses interventions prennent la forme de participations en capital ou de prêts à des entreprises pour le financement de projets en partenariat avec des investisseurs privés. Elle a également une activité de conseil aux gouvernements pour créer les conditions favorables à l'épargne et à l'investissement. Les concours de la SFI bénéficient en premier lieu au secteur financier et aux projets d'infrastructures.

La SFI intervient surtout en Amérique latine et, dans une moindre mesure, en Asie et en Europe de l'Est, c'est-à-dire dans des pays où l'investissement privé représente un risque mesuré.

Le CIRDI

<http://www.worldbank.org/icsid>

Bien qu'étant indépendant de la BM, le CIRDI a des liens privilégiés avec elle. Il s'agit d'une instance d'arbitrage indépendante dans les litiges entre gouvernements et investisseurs privés. Comme les autres institutions du groupe de la BM, le CIRDI a été institué par un traité multilatéral, entré en vigueur en octobre 1966. 131 Etats sont désormais signataires de cette convention.

L'AMGI

<http://www.miga.org>

Les objectifs de l'AMGI sont à la fois de faciliter des investissements privés productifs en assurant la couverture des risques par des émissions de garanties ou d'assurances contre les risques non commerciaux, et de fournir à ses membres, comme le font la BM ou la SFI, des conseils et de l'assistance technique pour améliorer l'environnement économique et financier des projets d'investissement. Les membres de l'AMGI sont tous membres de la BM. 165 pays ont ratifié la convention établissant l'AMGI et 149 ont effectivement souscrit à son capital.

L'AMGI est notamment engagée dans 5 pays : Brésil, Argentine, Pérou, Turquie, Russie.

Le FMI

<http://www.imf.org>

Le FMI a été créé à Bretton Woods en juillet 1944 en vue de réguler le système monétaire international de changes fixes, et de mettre fin aux fréquentes dévaluations, en mettant temporairement, moyennant des garanties adéquates, ses ressources à la disposition des Etats membres qui ont des difficultés de balance des paiements. Son rôle a largement évolué au cours des trente dernières années, notamment avec la fin de la fixité des taux de change en 1971, qui entraîne la disparition du premier rôle du Fonds.

A partir de 1973, avec la flexibilité officielle des taux de change, il redéfinit ses missions et devient un instrument de régulation financière et d'aide aux pays en développement, chargé de

permettre à ces pays de surmonter des crises temporaires de financement de leur déficit de la balance des paiements ; ceux-ci devant en contrepartie mettre en oeuvre des politiques pour parvenir à l'équilibre de leur balance des paiements. Aujourd'hui, il est devenu le principal acteur de la dette des pays du Sud.

Le FMI est parfois qualifié de "gendarme" des finances internationales lorsqu'il impose ses programmes d'ajustement structurels, et de "pompier" lorsqu'il intervient financièrement pour renflouer des Etats touchés par une crise financière. L'élargissement de son champ d'action le conduit à interférer avec les compétences de la BM et pose la question de la concurrence et/ou complémentarité entre les deux organisations.

Le mode de décision du FMI, comme celui de la Banque mondiale, est basé sur une répartition des droits de vote en fonction du montant de la cotisation des Etats membres, selon le principe "1 dollar, 1 voix". Les droits de vote des 24 administrateurs du FMI se répartissent comme suit au 15 juillet 2005 :

Etats-Unis	17,08%
Russie	2,74%
Japon	6,13%
Italie	3,25%
Allemagne	5,99%
Canada	2,94%
France	4,95%
Belgique	2,13%
Royaume-Uni	4,95%
Pays-Bas	2,38%
soit 10 premiers pays hors Arabie Saoudite	52,54%

Les droits de vote diffèrent légèrement des quote-parts, un minimum de droit de vote étant attribué à tous les pays, même les plus petits. Les Etats-Unis, qui détiennent 17,08% des voix, possèdent donc une minorité de blocage. Les pays en développement dans leur ensemble, quant à eux, détiennent 38% des voix (l'Arabie Saoudite est « une exception notable » avec 3.22%).

Les ressources du FMI proviennent des :

- quote-parts, contributions des pays membres, établies en fonction de l'importance relative de chaque économie dans l'économie mondiale ; elles déterminent le droit de vote et la capacité du pays à tirer sur les ressources du FMI en cas de besoin. En 1969, a été créé un instrument de réserve international, le DTS (droit de tirage spécial) que les membres peuvent utiliser pour leurs paiements internationaux et dans leurs transactions entre eux. Le DTS, qui sert d'unité de compte au FMI et à un certain nombre d'autres organismes internationaux, est évalué sur la base d'un panier de grandes monnaies (dollar, euro, livre sterling et yen). Les quote-parts sont traduites en DTS (droits de tirage spéciaux) qui sont l'unité de compte du FMI.
- emprunts, lignes de crédit permanentes financées par les pays industrialisés pour intervenir en cas de détérioration du système monétaire international. Les nouveaux accords généraux d'emprunt (1997) ont doublé la capacité d'emprunt.

Les prêts du FMI sont de différentes catégories :

- les accords de confirmation remboursés sur une période de 18 mois à cinq ans.
- les accord élargis : plans sur trois, quatre ans, avec remboursement de quatre à dix ans.
- la facilité de réserve supplémentaire, complément de ressources aux deux types d'accords précédents, destinée à apporter une aide à un pays qui rencontre des difficultés de balance de paiements exceptionnelles.
- la facilité pour la réduction de la pauvreté et pour la croissance FRPC (1999) est une facilité de crédit du FMI qui a remplacé la facilité d'ajustement structurelle (FAS) et structurelle renforcée (FASR) créées en 1986 et 1988 pour fournir des prêts à des taux très bas afin de soutenir des réformes structurelles.
- la facilité de financement compensatoire et de financement pour imprévus (FFCI) est un mécanisme spécifique destiné à un pays confronté à une crise temporaire

La CnuCED

<http://www.unctad.org>

Créée en 1964, la Conférence des Nations unies sur le commerce et le développement vise à intégrer les pays en développement dans l'économie mondiale. La CNUCED réalise des travaux de recherche et rassemble des données afin de fournir des contributions de fond aux discussions des experts et des représentants des gouvernements. Elle offre également une assistance technique aux pays en développement, notamment aux pays les moins avancés et aux pays en transition.

Le PNUD

<http://www.undp.org>

Créé en 1965, le PNUD est le principal organe d'assistance technique des NU. En tant que réseau de développement de l'ONU, il aide les pays en développement à élaborer leurs propres stratégies de développement. Il met en rapport le secteur public et le secteur privé.

Les travaux du PNUD sont de plus en plus fortement axés sur la coopération Sud-Sud.

Initiateur de la notion de "développement humain", il publie chaque année un Rapport mondial sur le développement humain, qui classe les pays selon l'indicateur du développement humain (IDH) .

Remise en cause de l'action des institutions internationales de coopérations économique

Les attaques des détracteurs de la Mondialisation se portent souvent sur les institutions internationales de coopérations économique, avec en tête les institutions financières internationales IFI, considérés comme les principaux promoteurs de cette mondialisation, et accusées de dicter leur conduite aux PVD en les privant de toute autonomie d'action. Pour les altermondialistes, la liberté de manœuvre des PVD pour la formulation de leur politique économique est limitée par l'obligation de se conformer au mouvement de mondialisation, et donc à des règles édictées en dehors d'eux, essentiellement par les pays industrialisés, et en conséquence fortement biaisées. Ainsi, à travers l'organe de règlement des différends ORD, l'OMC peut s'ingérer dans le processus de définition des politiques nationales dans tous les domaines relevant désormais de sa large compétence, allant de la politique de la concurrence aux pratiques des marchés publics, en passant par les normes environnementales et du travail. Les PVD ne sont pas les seuls pays à se soumettre aux décisions de cet organe mais comme les règles

sont largement influencées par les pays industrialisés, ils se trouvent dans une position moins favorable que celle de leurs partenaires développés. De plus, leur situation de dépendance financière les met « à la merci » des IFI et de leurs conditionnalités.

A cet égard, on doit relever que la conditionnalité qui accompagne les programmes des IFI est particulièrement critiquée, alors même que celle-ci a pour objectif principal d'assurer que le pays emprunteur ne se contente pas d'ajourner des choix difficiles mais renforce sa politique économique. Il faut dire que certains pays disposent d'une capacité de négociation supérieure aux autres en raison de leur poids économique et de leur position géostratégique (cas de l'Egypte ou de la Turquie).

Tableau 1
Perception des organisations internationales
dans les PED

OMC, FMI et Banque mondiale	
Meilleurs classements	Bon pour le pays (%)
Côte-d'Ivoire	87
Vietnam	85
Ouzbékistan	85
Philippines	81
Sénégal	81
Nigeria	79
Angola	74
Guatemala	73
Ghana	72
Kenya	71
Moins bons classements	Mauvais pour le pays (%)
Argentine	66
Jordanie	63
Turquie	57
Bésil	48
Liban	34
Indonésie	30
Nations unies	
Meilleurs classements	Bon pour le pays (%)
Kenya	93
Côte-d'Ivoire	89
Philippines	89
Sénégal	85
Vietnam	85
Ouzbékistan	84
Ghana	83
Nigeria	83
Ouganda	79
Guatemala	78
Moins bons classements	Mauvais pour le pays (%)
Jordanie	55
Argentine	50
Liban	41
Turquie	34
Bésil	34
Bolivie	27

Source : Policy Research Center, D0021

Les IFI sont également critiquées pour leur orientation idéologique néo-libérale, qui s'exprime à travers les recommandations de politique économique qu'elles peuvent émettre à l'occasion des missions de surveillance régulière effectuées auprès de tous les pays membres. Cette pensée n'est pas l'apanage exclusif des IFI, elle reflète l'idéologie dominante et constitue ce qu'il est convenu d'appeler le « consensus de Washington ».

Encadré 2 Le « consensus de Washington »

L'expression de « consensus de Washington » est due à Williamson (1990). Elle réunit les prescriptions de politique économique (appliquées aux économies latino-américaines) qui semblaient faire l'objet d'un consensus au sein des institutions de Bretton Woods et de l'Administration des États-Unis à la fin des années 1980. À l'origine, ce consensus n'était donc en aucune manière destiné à avoir un caractère normatif, mais simplement descriptif.

Le consensus comprend 10 principes sur la conduite de la politique macroéconomique :

- *discipline budgétaire* permettant d'éviter les pressions inflationnistes et les fuites de capitaux ;
- *dépenses publiques prioritaires* dans les secteurs offrant des rendements économiques importants et permettant d'améliorer la répartition des revenus (éducation, santé et développement des infrastructures) ;
- *réforme fiscale* permettant d'élargir l'assiette fiscale et de limiter les taux d'imposition ;
- *taux d'intérêt réels positifs* afin d'encourager l'épargne et de décourager les fuites de capitaux ;
- *taux de change compétitif* ;
- *libéralisation commerciale* et suppression des droits sur les produits intermédiaires entrant dans la production des biens destinés à l'exportation ;
- *libéralisation des flux d'investissement direct étranger* ;
- *privatisation* des entreprises publiques ;

- *déréglementation* de manière à éliminer les barrières à l'entrée et à la sortie, ainsi que les sources de corruption ;
- *garantie des droits de propriété*.

Rapidement, l'expression a été utilisée par les opposants au libéralisme pour désigner l'idéologie ultralibérale. Dans le langage courant, elle ne correspond donc plus aux recommandations énoncées ci-dessus, mais est devenue synonyme de libéralisation financière et commerciale totale, de privatisation rapide et de rigueur monétaire et budgétaire.

Pour Naïm (2000), l'un des principaux apports du consensus de Washington est l'idée que les PED ne fonctionnaient pas d'une manière fondamentalement différente de toutes les autres économies et, en conséquence, qu'une certaine orthodoxie économique (au sens d'une gestion macroéconomique rigoureuse) s'imposait aussi dans leur cas.

Les résultats mitigés obtenus par nombre des économies latino-américaines qui avaient tenté de respecter les orientations du consensus de Washington (dans son acception d'origine) ont mis en évidence les lacunes de ces recommandations. Williamson (2000) souligne en particulier le manque d'attention accordée au renforcement des institutions, mais aussi le peu d'importance accordé à l'objectif de réduction de la pauvreté. Pour autant, à ses yeux, ces échecs économiques ne remettent aucunement en cause la validité des recommandations relatives à la bonne gestion macroéconomique, la déréglementation et l'ouverture.

Sources : Williamson (1990, 2000), Naïm (2000).

V- Nouveau cadre des échanges internationaux : OMC et conflits commerciaux

OBJECTIFS

Le nouveau cadre des échanges internationaux, régi notamment par les accords de l'OMC, sera abordé sous l'angle des enjeux des négociations en cours portant notamment sur l'Agriculture, les Services et la Propriété intellectuelle. Une attention spécifique sera portée sur la typologie des conflits commerciaux et les mécanismes de règlements des différends au sein de l'OMC.

Née en 1995, l'OMC a pour mission la libéralisation du commerce des biens et des services à l'échelle mondiale. Libéralisation assortie de la création d'une juridiction des conflits commerciaux. Chaque conférence de l'OMC, de Seattle à Hong Kong en 2005 montre avec éclat le nouveau poids de cette organisation, devenue un enjeu majeur dans les relations Nord-Sud, mais aussi dans les débats qui traversent la société civile. Car, avec sa vocation mondiale et son vaste champ de compétences, l'OMC est le lieu de toutes les contradictions :

- chargée d'[élargir les champs du libre-échange à de nouveaux domaines](#) par l'ouverture de cycles de négociations, mais aussi de veiller à la conformité de ces échanges avec les règles en vigueur (règles sociales, règles environnementales).
- simultanément [saisie par des pays de plus en plus nombreux pour rendre le droit](#), dans un contexte où les conflits commerciaux se multiplient, tant entre les grandes puissances, bloc européen contre bloc américain, qu'entre pays du Nord et pays du Sud;

- à vocation mondiale, mais fonctionnant hors du système des N U, et de ce fait agissant en faible concertation avec les institutions chargées de la santé (OMS), du travail (OIT) ou de l'éducation (UNESCO), domaines qui sont pourtant les enjeux des prochaines négociations sur les services.

- évaluer périodiquement les politiques commerciales des Etats membres, selon le mécanisme d'examen des politiques commerciales.

Quelques enjeux des négociations en cours dans le cadre de l'OMC

1-Agricultures du Sud : Les pays en développement considèrent qu'ils ont été floués dans l'Accord agricole de 1994. En particulier, l'accès aux marchés des pays développés demeure largement prohibitif, les soutiens internes ont augmenté et l'Accord agricole institue une forte inégalité de traitement, en leur défaveur, en matière d'instruments possibles de politique agricole. Ils convergent pour demander une plus grande discipline en matière de politique agricole dans les pays développés, un meilleur accès à leur marché et, pour eux, une plus grande flexibilité en matière de politique agricole.

2-Les Services : Dans le cadre de l'application de l'Accord général sur le commerce des services (AGCS) de 1994, tous les pays membres doivent présenter une liste des services susceptibles d'être pris en compte lors de privatisations et d'ouverture des marchés à la concurrence étrangère. La conférence de Doha a établi un calendrier précis de négociations: une phase de demandes, de février 2000 à juin 2002, où les pays ont fait part de leurs demandes d'ouverture de services à leurs partenaires, et une phase d'offres, qui devait être close le 31 mars 2003, où les pays proposent des secteurs de leur propre marché à l'ouverture. Ce processus n'est pas achevé.

3-La Propriété intellectuelle : Le champ des accords est très large. Il traite des deux grandes branches de la propriété intellectuelle, les droits d'auteur et la propriété industrielle, ce terme rassemblant des notions très différentes allant de l'innovation destinée à résoudre un problème technique à des modèles industriels ou commerciaux. Ont été aussi inclus dans l'Accord sur les droits de propriété intellectuelle ADPIC /TRIPS (Trade-Related aspects of Intellectual Property Rights) les circuits intégrés et les micro-organismes, les plantes et les variétés de plantes. Ces droits de propriété peuvent prendre la forme de brevets, de marques déposées, de copyrights,.... Les pays en développement ont accepté avec réticence ces accords qui limitent pour les économies émergentes l'accès à certaines technologies. Pour les pays développés, notamment exportateurs de

technologies, l'application des Accords ADPIC appuyée par le mécanisme de règlements des différends de l'OMC garantit une protection renforcée....L'essentiel de l'ajustement doit être fait par les pays en développement. L'enjeu des accords sur la propriété intellectuelle revêt une signification particulière si on considère les processus d'innovation actuels et les éléments moteurs de la révolution technologique. La révolution de l'information recrée en effet une forte inégalité entre les pays en développement et les pays développés et va amener ces derniers à rester essentiellement des acheteurs de technologies. La philosophie des ADPIC se fonde sur l'idée que les transferts de technologie entre pays ne sont possibles qu'à la condition de fixer des droits de propriété " forts ". Elle a jusqu'ici été peu contestée au sein des pays développés qui sont les producteurs d'innovation. L'idée générale de l'Accord est de fixer une norme internationale représentant un minimum de protection, ce qui en matière industrielle correspond à un brevet d'une durée de vingt ans couvrant les produits comme les procédés. Les réserves des pays en développement portent également sur l'extension du système des brevets au vivant, domaine dans lequel des firmes peuvent déposer un brevet donnant un droit de propriété exclusif sur une partie d'information génétique détenue jusque là sous une forme collective ou sur des améliorations génétiques produites par les pratiques agricoles. En favorisant une monopolisation des connaissances sans contrepoids, ces accords peuvent être, pour les PVD, une source d'inefficacité économique importante. On doit noter, de ce point de vue, que ces accords ADPIC s'appliquent depuis 1996 dans les pays industrialisés, depuis 2000 dans des pays comme le Brésil (qui a pu développer avant cette date son industrie de médicaments génériques anti-rétroviraux), et au plus tard en 2006 pour les pays en voie de développement les plus pauvres ; la Chine et l'Inde (premier producteur mondial de génériques) devront les appliquer dès 2005. A la faveur du débat sur l'accès de tous aux génériques dans la lutte contre le Sida, certains souhaitent remettre en cause ces accords présentés comme un obstacle à la diffusion des thérapies efficaces dans les PVD.

D'un autre côté, ces accords garantissent la protection de l'innovation, extrêmement coûteuse en R&D, ce qui rend possible de futures innovations.

Asymétrie des règles de l'OMC ?

En matière commerciale, les PVD sont limités dans leurs choix puisqu'ils doivent se conformer aux règles de l'OMC. Même si ces règles sont élaborées, « en principe », à l'issue d'une concertation entre tous les Etats membres, il faut admettre que tous les pays ne sont pas égaux dans la procédure. Il en résulte une asymétrie dans les règles :

- mise à l'écart de certains domaines -agriculture, textiles- qui seraient particulièrement intéressants pour les PVD.
- les règles relatives à la protection des droits de propriété intellectuelle DPI auraient été sensiblement différentes si les intérêts de ces pays, qui sont essentiellement importateurs de technologie, avaient été mieux pris en compte.
- la libéralisation des échanges de marchandises s'impose aux PVD, alors que, jusqu'ici, aucune libéralisation de flux de main d'œuvre ou de technologie n'est envisagée en retour.

L'Organe de Règlement des Différends au sein de l'OMC

La principale nouveauté de l'OMC réside en fait dans son organe quasi-judiciaire, l'organe de règlement des différends ORD, créateur d'une nouvelle source de droit et autorisé à sanctionner financièrement les États. Contrairement au GATT, l'OMC s'est dotée d'une instance *juridictionnelle* dans le but « d'assurer par le droit un commerce loyal et équitable entre ses membres ». Les accords de Marrakech de 1994 lui ont donné tous les attributs d'un organe juridictionnel, sans toutefois donner explicitement à ses décisions de force exécutoire. Cela explique les projets de réformes visant notamment à réduire la pratique des États de négocier à minima la mise en œuvre des décisions de l'ORD. En outre, ces représailles, qui prennent essentiellement la forme de relèvement de droits de douane, touchent bien d'autres secteurs d'activité que celui qui était incriminé lors du contentieux. Enfin, l'État incriminé préfère souvent maintenir ses textes tels quels quitte à subir des représailles commerciales.

A/ Les conflits commerciaux tendent à se multiplier avec les « progrès » de la mondialisation. De ce point de vue on peut distinguer trois principales catégories de conflits :

1- Les conflits liés à l'accès au marché

L'accès au marché désigne la capacité pour un bien ou un service d'entrer en concurrence avec des produits de fabrication locale sur un autre marché. Deux types d'obstacles peuvent se dresser à l'entrée d'un produit sur un marché :

- les obstacles tarifaires : droits de douanes qui connaissent une tendance à la baisse très nette par suite de concessions tarifaires, de constitution de zones de libre-échange et de la mise en œuvre des règles de l'OMC.
- les obstacles non tarifaires : restrictions quantitatives unilatérales(quotas), restrictions volontaires d'exportations(exemple : Le Japon a limité volontairement ses exportations de

voitures sur les Etats Unis en 1999), recours aux réglementations techniques (souvent à des fins protectionnistes), obstacles invisibles (mesures administratives, ..).

2-Les conflits liés à la défense commerciale

Les mesures de défense commerciale permettent aux Etats de se protéger contre les pratiques commerciales déloyales en vigueur dans les pays tiers et de faire face à des situations exceptionnelles dues à l'ouverture des frontières. Dans ce cadre on peut distinguer :

- les mesures de sauvegarde qui permettent aux Etats de mettre en place, selon une procédure rigoureuse, des barrières protectionnistes temporaires pour faire face à des importations massives qui désorganisent leur marchés (l'accord d'association Tunisie – UE prévoit de telles clauses).
- les droits compensatoires ou mesures anti-subsidies, qui sont des droits spéciaux que perçoit le pays importateur en vue de « neutraliser » les effets des subventions accordées à la fabrication et à l'exportation d'un produit, la notion de subvention étant « flexible » (réduction d'impôts, de charges sociales,..). Les afférents à ces pratiques sont très nombreux.
- les mesures anti-dumping, auxquelles les Etats ont recours dans le cas de discrimination de prix, i.e. un produit est vendu sur les marchés extérieurs moins cher que sur son propre marché (inférieur à sa valeur « normale »). Les conflits en la matière devant l'OMC sont très nombreux ; la défense anti-dumping peut devenir une arme de protectionnisme sans justification probante.

3-Les conflits liés aux pratiques anti-concurrentielles

Ce sont des conflits liés au :

- dumping social, dans les cas où les coûts salariaux se trouvent à des niveaux très bas. Il s'agit d'une grande préoccupation pour les pays industrialisés qui s'attachent à introduire dans le système commercial international des mesures sanctionnant le défaut de conformité aux normes d'emploi reconnues par l'Organisation Internationale du Travail, à savoir la liberté syndicale, le droit à la négociation collective, l'interdiction du travail des enfants, l'interdiction du travail forcé, l'interdiction de la discrimination à l'embauche et la sécurité du travail; les pays « incriminés » résistent à l'application de ces réglementations.
- dumping écologique, dans les cas où les coûts de la dépollution dans les activités productives ne sont pas intégrés dans les coûts de production afin d'offrir des produits moins chers. Les clauses environnementales prévoient l'application de sanctions

commerciales aux entreprises dont le coût environnemental n'est pas intégré dans les coûts de production.

- piratage et aux contrefaçons, qui portent atteinte aux droits de la propriété intellectuelle DPI, outre les cas de non respect de la propriété littéraire et artistique (voir supra).

B/ Le mécanisme de règlements des différends qui fonctionne depuis le Traité de Marrakech dans le cadre de l'OMC est un système destiné à trancher les contentieux commerciaux entre les parties. C'est un système à plusieurs étages qui comporte une procédure préalable de consultation débouchant éventuellement si aucun accord n'est trouvé entre les parties sur un panel dont les conclusions sont contraignantes.

1ère étape - consultation entre les parties : Les parties entament des consultations au sein de l'OMC qui doivent donner lieu à un accord dans les soixante jours.

2ème étape - le panel : Si la consultation a échoué, les parties se mettent d'accord sur les trois membres d'un panel choisis par les membres de l'OMC. Les parties présentent leurs soumissions au panel ; elles peuvent faire des observations sur le rapport intérimaire. Le panel présente ses conclusions qui sont adoptées par tous les membres de l'OMC au sein de l'ORD. Pour refuser les conclusions d'un panel il faut obtenir l'accord de tous les membres de l'OMC, ce qui rend l'adoption des conclusions quasi automatique.

3ème étape - mise en œuvre des conclusions : Les parties appliquent les décisions du panel ou peuvent faire appel, elles saisissent alors l'Organe d'appel composé de sept membres permanents qui sont des personnalités indépendantes. Les conclusions de l'Organe d'appel sont automatiquement adoptées. La mise en œuvre des conclusions doit se faire dans un délai raisonnable, qui est défini par arbitrage, s'il y a désaccord entre les parties ; celles ci informent l'ORD des étapes de la mise en conformité. Le plaignant peut exercer des mesures de rétorsions commerciales à l'égard de la partie adverse en attendant la mise en conformité des règles ou des mesures commerciales : la portée de ces rétorsions fait l'objet d'un arbitrage.

Le caractère contraignant des conclusions a changé la nature du mécanisme de règlement des différends. L'ORD est sollicité par un nombre croissant de pays, y compris des pays émergents, qui recourent à ses procédures comme les deux grands du commerce mondial l'UE et les États-Unis. Ce mécanisme est aujourd'hui perçu comme un facteur d'équité dans le système commercial, cependant, il reste difficile d'accès pour les pays les moins avancés. En 2005, on recense 314 plaintes déposées depuis le lancement de l'organisation.

Si le bilan de l'OMC fait état d'un nombre croissant de plaintes, on constate également que de nombreux litiges se sont réglés à l'amiable : en dix années de fonctionnement, 50% des plaintes se sont soldées par un règlement à l'amiable après consultations préliminaires. En 2005, 81 affaires, au total, ont donné lieu à des rapports adoptés, soit en première instance, soit par l'organe d'appel. On constate une évolution en baisse des affaires faisant l'objet d'un appel : au début chaque affaire, ou presque, faisait l'objet d'un appel, chiffre tombé à environ 30%.

VI- Intégration de l'Europe

Objectifs

Cette séquence est réservée à l'examen du processus d'intégration de l'Europe, principal partenaire des pays du Sud de la Méditerranée, et pour ce faire il sera nécessaire d'envisager le poids régional de l'Europe et les caractéristiques de l'espace économique européen au sein duquel on relève notamment une réorientation des flux financiers au profit des PECO. Plus particulièrement, les défis majeurs pour l'Europe- défi démographique, défi de l'acheminement des hydrocarbures et défi technologique- seront abordés.

L'intégration économique constitue un enjeu particulièrement important en Europe. Plus le marché intérieur d'une pays est économiquement grand, moins ce pays a besoin de trouver à

l'étranger les marchés qui lui manquent (la part de la production des Etats-Unis ou du Japon qui est exportée ne dépasse pas 12%, à comparer aux 25% français).

En fait la construction européenne présente deux principaux avantages économiques :

- la constitution d'un grand marché rend la recherche de débouchés extérieurs moins impérative et donc les économies moins vulnérables.
- la protection sociale, plus ou moins harmonisée entre pays européens, atténue les risques de concurrence entre ces pays (réduction, à terme, du dumping fiscal ou de la concurrence par la baisse des charges).

Le poids régional de l'Europe

Le poids global de l'Europe dans l'économie mondiale n'est pas stable :

- En termes démographiques, l'Europe pesait 10% de la population mondiale dans les années 60, elle en pèsera moins de 5% vers 2025.

Voir : Banque Mondiale (1960-2001), <http://www.banquemondiale.org/>, et INED (2025), <http://www.ined.fr/>.

- En terme d'échanges commerciaux, la position européenne est forte. Mais elle l'est de moins en moins du fait de l'expansion asiatique et, si l'on exclut les échanges intra-européens, elle n'atteint que le cinquième du total mondial. (Beckouche, op.cit)

Voir : OMC, *International Trade Statistics*, <http://www.wto.org/indexfr.htm>

- En termes d'IDE, l'UE est devenue le principal investisseur à l'étranger (flux internationaux intra-UE inclus) ; là encore, sa place serait nettement moins forte si on excluait les flux intra-zone. Cela dit, l'Europe est, avec près de 40% des fusions-acquisitions internationales réalisées dans les PVD, un plus important investisseur dans les PVD que les Etats-Unis.

Source : CNUCED, <http://www.unctad.org/>

L'espace économique européen

Le commerce intra-régional progresse plus vite que le commerce interrégional, l'intégration du système productif se développe (concentration des firmes européennes), l'intégration financière a remplacé en moins de deux décennies (effets de la dérégulation financière) la quasi-autarcie nationale des systèmes bancaires. Le mouvement d'intégration est indéniable, même s'il est accompagné d'une ouverture vers le reste du monde notamment vers le marché nord-américain.

Depuis la signature du traité de Rome, le commerce extérieur s'est davantage développé entre pays de la Communauté qu'entre ces pays et le reste du monde. La part de l'Europe à 12 dans les exportations de ces pays était de 35% dans les années 1950, elle est de 60% aujourd'hui.

De même, depuis une vingtaine d'années les flux d'investissements transnationaux intra-européens l'ont emporté sur les flux avec l'extérieur, au moins jusqu'à la fin des années 90 qui marquent un infléchissement des IDE européens vers l'Amérique du Nord et du Sud.

En outre, 70% des fusions-acquisitions européennes de l'UE des 15 depuis une quinzaine d'années, se sont produites entre firmes du même pays, particulièrement dans les grands pays (Rapport Maurel sur la géographie économique de l'Europe); ce « renforcement national » a été particulièrement actif dans les secteurs intensifs en R&D, i.e. les secteurs les plus concurrentiels.

Plus particulièrement, l'intégration industrielle progresse, la réorganisation de groupes de dimension européenne se faisant à l'échelle de la région. On estime que la moitié des effectifs des multinationales françaises ou allemandes travaillent en Europe, et que la majorité des firmes industrielles étrangères implantées dans une région comme l'Ile-de-France sont européennes ; de même la plupart des banques étrangères qui sont implantées à Paris sont européennes. On peut y ajouter les accords qui lient les bourses européennes, et aussi l'effet intégrateur du système de transports européen né de l'interconnexion ferroviaire à grande vitesse et de la dérégulation du transport aérien (1997).

*Dans cet espace en voie d'intégration rapide, quatre tendances significatives se précisent :

L'Europe, espace migratoire

La géographie des migrations vers les pays européens se mondialise mais elle reste très majoritairement euroméditerranéenne. Ainsi, parmi les demandeurs d'asile, 60% sont euroméditerranéens, et sur dix migrants venant s'installer dans un pays de l'UE (flux intra-UE compris), cinq viennent d'un des pays du voisinage. En dépit des politiques de fermeture de plusieurs pays de l'UE, cette dernière reste attractive puisque le nombre de travailleurs qui y pénètrent est supérieur au nombre de ceux qui entrent en Amérique du Nord.

La pénurie de main d'œuvre en Europe va intensifier des mouvements migratoires déjà bien plus élevés qu'on ne le croit. La pression migratoire vers l'Europe occidentale devrait perdurer, notamment à partir du Sud dont la croissance économique est réelle mais offre peu emplois, y compris, et de plus en plus, pour les diplômés de l'enseignement supérieur.

Voir : Femise : Réseau euroméditerranéen regroupant plus de 80 instituts économiques indépendants chargés de l'analyse économique du processus de Barcelone, <http://www.femise.org/>

L'Europe, espace touristique commun

En dehors de la polarisation ouest-européenne, le trait dominant de la géographie du transport aérien de voyageurs est son orientation Nord-Sud, qui reflète le poids des déplacements touristiques. En Egypte, près de 60% des touristes viennent d'Europe occidentale contre 30% il y a dix ans. Les Nord-Américains ne représentent pas 5% des visiteurs, soit moins que ceux qui viennent de Russie ou des PECO, et infiniment moins que ceux du Proche Orient et du Maghreb.

L'Europe, espace commercial commun

Après une douzaine d'années d'ouverture commerciale à la fois des ex-pays de l'Est et des pays méditerranéens (nouvelles politiques d'ouverture au commerce international, partenariats engagés depuis 1995), on peut retenir que :

- l'ensemble des voisins de l'Europe Occidentale représentent désormais 10% de ses importations comme de ses exportations de marchandises. C'est autant que l'Amérique du Nord.
- les PECO font, désormais, l'immense majorité de leur commerce avec l'Europe Occidentale. Il en est de même pour la Turquie.
- le Sud et l'Est de la Méditerranée pèsent de moins en moins dans le commerce de l'Europe. Beckouche note bien que « la dernière décennie a été marquée par un élargissement de l'aire commerciale de l'Europe occidentale à ses voisins européens de l'Est proche, mais à un desserrement de ses liens avec l'Est lointain et les pays méditerranéens ».

Réorientation des flux financiers au profit des PECO

Et comme le souligne Beckouche, cette tendance est renforcée par la géographie des flux d'IDE, qui sont un indicateur de l'échange d'aujourd'hui et du commerce de demain :

- l'intégration des PECO à l'Europe de l'Ouest est très sensible.
- la faiblesse des investissements européens en Méditerranée est patente (8 fois moins par habitant que dans les PECO).
- toutefois, l'investissement étranger en Méditerranée vient beaucoup plus de l'Europe que des Etats-Unis.

Il faut dire que, jusqu'à présent, la presque totalité des subventions de la Commission Européenne étaient distribuées aux pays membres. Toutefois, avec l'élargissement de l'UE, on relève que :

- Dans les PECO, les aides de la Commission se montent, annuellement, à 3 milliards d'Euros ; et, si l'on tenait compte des prêts de la Banque Européenne d'Investissement, l'apport total aurait une ampleur significative.

- La réorientation de l'aide européenne en faveur de ses voisins de l'Est et, à un degré bien faible, méridionaux, s'opère au détriment des PVD d'Asie et d'Afrique sub-saharienne. Cette réorientation de l'aide publique de l'UE s'est accentuée sur le terme 2000-06.

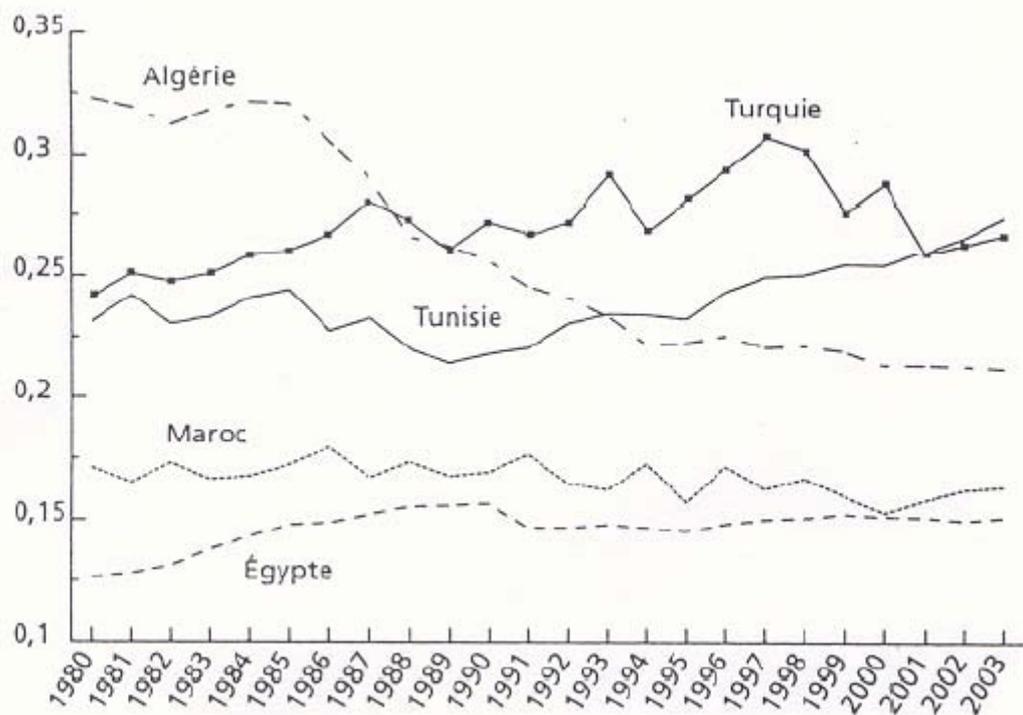
Sébastien Dupuch, El Mouhoub Mouhoud & Fatih Talahite / Économie internationale 97 (2004), p. 105-127.

Tableau 1 - Taux de croissance annuel moyen et PIB par habitant des pays méditerranéens, d'Europe du Sud et des candidats à l'adhésion

	Taux de croissance annuel moyen, en %			PIB par habitant (France = 1)			
	1992-1995	1996-1999	2000-2003	1986	1993	1998	2003
Bulgarie	-6,4	-2,0	4,8	0,37	0,26	0,22	0,26
République Tchèque	1,9	0,7	2,5	n.d.	0,59	0,61	0,63
Estonie	-7,4	4,4	5,7	n.d.	0,30	0,36	0,42
Hongrie	0,1	3,7	3,8	0,58	0,45	0,49	0,56
Lettonie	-11,6	4,9	6,6	n.d.	0,23	0,28	0,33
Lituanie	-11,5	4,2	5,7	n.d.	0,30	0,32	0,34
Pologne	4,6	5,4	2,3	0,36	0,32	0,39	0,40
Roumanie	1,0	-2,1	4,3	0,47	0,29	0,28	0,30
Slovaquie	0,2	4,2	3,5	n.d.	0,38	0,46	0,48
Slovénie	1,6	4,3	3,2	n.d.	0,60	0,69	0,74
UE-15	1,5	2,5	1,8				
France	1,0	2,4	2,0	1	1	1	1
Grèce	0,8	3,2	4,1	0,68	0,65	0,67	0,70
Portugal	1,4	4,0	1,2	0,59	0,66	0,71	0,69
Espagne	1,3	3,7	2,8	0,71	0,77	0,81	0,84
Algérie	0,6	3,3	3,7	0,31	0,23	0,22	0,21
Maroc	-0,5	4,2	4,0	0,18	0,16	0,17	0,16
Tunisie	3,9	5,8	4,2	0,23	0,23	0,25	0,27
Égypte	1,8	5,4	3,3	0,15	0,15	0,15	0,15
Turquie	3,8	3,1	3,1	0,27	0,29	0,30	0,27

Source: FMI, *World Economic Outlook*, calcul des auteurs.

Graphique 1 - Convergence réelle* des PPM** par rapport à la France



* PIB par habitant exprimé en parité de pouvoir d'achat, France = 1.

** Pays partenaires méditerranéens.

Source: FMI, calculs des auteurs.

La Stratégie de Lisbonne : bilan et perspective

Les chefs d'Etats et de gouvernement européens ont décidé en mars 2000 à Lisbonne d'établir un plan d'action pour agir sur la croissance de l'Europe à long terme et « Faire de l'Europe, l'économie de la connaissance la plus compétitive et la plus dynamique du monde » à l'horizon 2010 », tout en assurant la croissance de l'emploi et une plus grande cohésion sociale. Outre l'intérêt pour les problèmes d'environnement, l'accent a été porté sur la valorisation du capital humain en considérant notamment l'importance stratégique des NTIC, principal facteur de compétitivité que l'Europe doit développer par rapport à ses concurrents, et l'émergence d'une société de la connaissance associée à une main d'œuvre hautement qualifiée.

K.Daly (Goldman Sachs, 2005) a procédé à un bilan à mi-parcours de la stratégie de Lisbonne qui fait ressortir des progrès «décevants». Il relève que les économies de l'UE n'ont pas atteint les objectifs qui avaient été définis :

- Concernant l'emploi, l'objectif principal était de faire passer le taux d'emploi de 61% en 2000 à 67% en 2005 et 70% en 2010. Le taux d'emploi de l'UE à 15 n'est que de 64.4%.
- Le taux de croissance du PIB se situe en 2005 autour de 2% contre un « objectif réaliste » de 3%.

K.Daly présente aussi un tableau comparatif de la croissance de l'UE avec celle des Etats Unis qui fait ressortir des « écarts de croissance » très sensibles entre les deux zones et procède, par ailleurs, à un certain nombre de projections de croissance économique à l'horizon 2014, basées sur les projections de croissance de la population d'âge actif, des tendances d'évolution de la durée du travail et de la productivité. Sur cette base trois scénarii sont proposés.

La croissance européenne : tendances passées et perspectives

	<u>1994 - 2004</u>		<u>UE15 2004 -2014</u>		
	<u>UE15</u>	<u>Etats Unis</u>	<u>scénario pessimiste</u>	<u>scénario central</u>	<u>scénario optimiste</u>
<u>Taux de croissance annuel moyen en %</u>					
<u>PIB</u>	2.2	3.1	1.7	2.2	2.7
<u>Population</u>	0.4	1.2	0.2	0.2	0.2
<u>Productivité*</u>	1.8	2.0	1.6	1.8	2.0
.....					
*PIB/heure					

Dans le scénario central, la croissance de l'UE se maintient à un taux annuel de 2.2% jugé plutôt « performant » compte tenu des perspectives démographiques peu favorables de l'UE.

Dans le scénario « idéal », celui dans lequel l'UE tire profit de la diffusion des gains de productivité observés aux Etats Unis et renforce l'augmentation de la durée du travail, la croissance européenne se situerait autour de 2.7% sur les dix prochaines années.

Le scénario pessimiste (croissance en baisse, à 1.7%) repose sur de faibles gains de productivité et une baisse du nombre d'heures travaillées.

Dans ce contexte, les défis majeurs pour l'Europe se situent à trois:

- *Le défi démographique* : Disposer d'une nombreuse main d'œuvre qualifiée devient la clé de la puissance. Si l'on considère les effets du vieillissement de la population (réduction des marchés, alourdissement de la charge budgétaire en matière de santé et retraites), qui ne sont les plus lourds en Europe par rapport au reste du monde, Japon excepté, cela met l'Europe au défi d'une refonte de sa politique de population : développement d'une politique nataliste, d'une politique d'immigration, d'une politique d'intégration des populations immigrées,

- *Le défi de l'acheminement des hydrocarbures* : La production énergétique européenne va baisser ce qui, joint à l'accroissement de la consommation, va se traduire par la progression de la dépendance énergétique de l'UE-30 de 45% en 1990 à 65% en 2020. A cette époque, l'UE importerait 90% de son pétrole, les réserves d'hydrocarbures et les sources d'importations européennes étant principalement euroméditerranéennes. Le recours à l'énergie du Moyen-Orient, de la Caspienne et de Russie devrait susciter une part croissante de projets européens dans la région, dans un contexte de forte confrontation d'intérêts russes, européens et turco-américains en matière de tracés des oléoducs.

- *Le défi technologique* : L'objectif assigné était un effort de R&D de 3% du PIB, alors que ce taux s'établit actuellement à moins de 2%, contre 3% pour l'Amérique du Nord et l'Asie. Les écarts technologiques de l'UE par rapport à ces deux entités ne cessent de croître:
 - la position de l'Europe dans le dépôt de brevets s'érode.
 - sa capacité de passer de l'excellence scientifique à l'innovation reste insuffisante.
 - les départs de scientifiques pour les Etats-Unis s'accélèrent.

VII- Montée de la Chine

Objectifs

L'émergence de la Chine est le phénomène géo-économique majeur du début du XXI^e siècle. On sera préoccupé de mettre en évidence la vigueur de l'économie chinoise (croissance, place dans le commerce international, attraction des IDE) tout en développant les points de vulnérabilité de ce nouveau géant, dont notamment sa dépendance énergétique qui risque de l'affecter dans la compétition avec les Etats-Unis

La vitesse de l'intégration commerciale de la Chine avec le Japon et les Dragons au cours de la dernière période est frappante : l'Asie orientale est la destination de près des deux tiers des exportations de la Chine. La cible commerciale principale de l'industrie chinoise n'est pas occidentale mais asiatique. Cette démarche est entretenue par les IDE nippons qui privilégient désormais leur environnement régional plutôt que les Etats-Unis. Au total, tout en poursuivant une stratégie de conquête des marchés nord-américain et européen, la Chine, est entrée dans une puissante stratégie d'intégration régionale est-asiatique.

Forte d'une croissance économique accélérée au cours de ces dernières années, Chine suscite un certain nombre de craintes, d'autant que, de plus en plus d'entreprises multinationales (originaires des États-Unis ou d'Europe, pour certaines) choisissent de délocaliser leurs activités de production dans ce pays où la main-d'œuvre est bon marché.



La vigueur de l'économie chinoise

Au cours des deux dernières décennies, la Chine a connu deux transitions majeures, passant d'une économie fermée et dirigiste vers une économie ouverte et de marché, et d'une population à majorité rurale et agricole vers une population urbaine et industrielle. Dans le même temps, son économie en transition rapide est devenue celle d'un acteur de poids :

*La Chine se situe en 2003 à la quatrième place dans le commerce international, et elle est en passe de prendre la troisième. Parmi ses exportations, 90% sont des biens manufacturés, produits pour plus de la moitié par des sociétés à participation étrangère. Elle est également devenue importateur majeur, notamment de matières premières, bientôt premier importateur d'acier devant le Japon, et pour le pétrole, devant ce dernier et au deuxième rang mondial. En 2005 l'excédent commercial chinois a passé la barre de 100 milliards de dollars contre 32 milliards en 2004. Ses exportations ont crû de 28 % en 2005. Elle devrait gagner encore 18 % en 2006. Avec les Etats-Unis, le déséquilibre des échanges atteint le sommet de 200 milliards de

dollars. Les importations américaines de produits "made in China" sont six fois supérieures aux exportations américaines en Chine.

Au printemps 2005, les Etats-Unis ont imposé des restrictions d'entrée à six catégories de produits chinois. Une pénalisation complète de toutes les importations n'a été évitée que de peu au Sénat. Au Congrès, une loi bipartisane, dite Schumer-Graham, de sanctions contre la Chine est prête à être votée. *Même les républicains partisans du libre-échange seront poussés à voter pour, sous peine d'être accusés d'être « contre les travailleurs américains »* avancent les économistes de la banque Morgan Stanley.

Par suite, la Chine est assise sur 800 milliards de réserves : si elle vend du dollar, l'impact sur les marchés de changes pourrait se traduire par un plongeon de la monnaie américaine. Derrière le yuan, il y a toute l'Asie. Pour tous les pays de la zone, à commencer par la Corée et le Japon, les échanges avec la Chine sont devenus les premiers déterminants de la croissance. Ils doivent veiller en permanence au niveau yuan/dollar qui conditionne leur compétitivité relative. Si leur monnaie est "trop forte", leurs emplois risquent de partir en Chine.

****Le cumul des IDE s'élève en 2003 à 480 milliards de dollars US. Les investisseurs étrangers restent intéressés par la promesse de l'immense marché intérieur (22% de la population mondiale) et le bas coût de la main-d'œuvre, une énorme réserve sans protection sociale.**

Après avoir développé les secteurs industriels à faible niveau technologique et employant une nombreuse main-d'œuvre (textile, vêtements, chaussures, jouets etc.), les chinois se sont engagés dans les secteurs immatériels ou de haute technologie, l'électroménager, l'électronique, etc., et s'intéressent désormais aux industries de pointe.

En 2005 la Chine a attiré plus de 60 milliards de dollars en investissements directs étrangers pour la deuxième année de suite. La Chine a attiré plus d'un milliard de dollars par semaine d'investissements étrangers depuis son entrée à l'OMC fin 2001. Ce rythme ne devrait pas beaucoup ralentir dans les années qui viennent, estiment les experts. Il faut dire que le taux d'imposition des sociétés étrangères ne dépasse parfois pas 15%, alors que les sociétés chinoises sont généralement taxées à 33%. Aucune date n'a toutefois été fixée pour l'unification des taux d'imposition. Ces IDE ont fortement contribué au boom des exportations qui a fait de la Chine la troisième nation commerçante du monde. A noter que les biens exportés par des sociétés contrôlées par des étrangers représentent près de 60% des exportations chinoises.

On estime, par ailleurs, que les IDE vont de plus en plus s'orienter vers les services, notamment dans la banque et reculer dans le secteur manufacturier.

***L'économie chinoise connaît aussi de nombreux points faibles. En se développant, l'économie chinoise devient de plus en plus vulnérable :

-La question démographique est une des données affectant le plus l'avenir de la Chine. Comptant pour 22% de l'humanité, une telle population constitue certes un immense marché, mais également une masse difficile à gérer, avec environ 1,3 milliard d'habitants en 2003, et des prévisions de l'ordre de 1,5 milliard en 2020. Une des préoccupations des démographes chinois est de savoir si la Chine stabilisera sa population autour de 1,6 milliard à l'horizon 2020-2025.

-La dépendance vis-à-vis de l'étranger pour les investissements, les transferts technologiques et les approvisionnements en produits énergétiques et en matières premières, suscite des préoccupations.

L'énergie, talon d'Achille de la croissance chinoise

La dépendance chinoise est particulièrement sensible dans le domaine énergétique. En 2020, la Chine, compte tenu du développement économique considérable qui sera le sien au cours des deux prochaines décennies, devrait voir sa consommation de pétrole doubler, dépassant celle du Japon. L'Empire du Milieu deviendrait, de ce fait, le deuxième consommateur mondial de pétrole après les Etats-Unis. La demande intérieure dépasse largement les efforts de diversification des sources d'énergie du pays, un fossé qui est en passe de s'élargir, si l'on table sur le maintien de la croissance chinoise. L'EIA (US Energy Information Administration) chiffre la consommation pétrolière de la Chine en 2020 à 10,5 millions de barils par jour contre 4,8 millions en 2000. Certains analystes pensent, au vu des tendances actuelles, que la Chine devra importer quelque 60 % de sa future demande. De telles perspectives ne manquent pas de soulever des questions fondamentales relatives à la sécurité et à la diversification des sources d'approvisionnement.

Par ailleurs, plusieurs observateurs pensent que l'émergence de la Chine en tant que grande puissance économique et commerciale ira davantage dans le sens d'une intensification de l'intégration et de la coopération. Leur thèse est que la Chine devra se rendre compte qu'elle doit coopérer avec ses fournisseurs d'énergie et avec les autres grands importateurs comme les Etats-Unis et le Japon si elle veut maintenir sa croissance économique, tout comme son entrée dans l'OMC est censée l'obliger à observer les règles commerciales et les normes internationales.

Par delà l'incertitude politique inhérentes aux tensions dans le Moyen-Orient, les plus grandes craintes des Chinois concernent la puissance de la marine américaine. Soucieux du risque d'éventuelles sanctions économiques prises par les Etats-Unis à l'encontre de pays «récalcitrants»,

Pékin sait que, sans une flotte capable de naviguer en eau profonde, il ne peut contrer une décision américaine d'interrompre ses approvisionnements énergétiques en cas de litige grave ou de conflit.

La Chine a, par ailleurs, investi massivement dans des gisements de pétrole étrangers de façon à garantir ses approvisionnements. L'entreprise publique China National Petroleum Corp. a négocié des accords pétroliers au Venezuela, au Pérou, en Iran, en Irak, au Soudan, en Indonésie, en Azerbaïdjan et au Kazakhstan. Ces contrats ont donné à la Chine le contrôle de réserves de pétrole à l'étranger estimées à 2,7 \$ de barils. Le plus important de ces accords est l'engagement d'acheter pour 4.6 milliards de \$, soit 60 % de l'entreprise pétrolière Kazhake Aktobemunaïgaz, assorti de la promesse de contribuer à son développement pendant vingt ans ; mais, pour de nombreux analystes, le coût d'une telle opération semble prohibitif au regard du prix actuel du pétrole.

La Chine prévoit également de constituer une réserve stratégique de pétrole, à l'instar d'autres grands importateurs d'énergie parmi lesquels le Japon et les Etats-Unis, pour préserver l'économie en cas de rupture de ses approvisionnements.

L'orientation de la demande d'énergie vers le gaz constitue une autre stratégie visant à renforcer la sécurité énergétique, la demande pour ce carburant devant s'élever notablement. Le gaz naturel représentait 23 % de la consommation mondiale en 1999 mais seulement 3 % de celle de la Chine, d'après l'International Energy Outlook 2002,. On prévoit cependant un bond annuel de 10% de cette demande pendant les vingt prochaines années, ce qui représentera à terme près de 10 % de la consommation du pays.

La compétition sino-américaine

Malgré les très grands écarts entre leurs deux économies, les États-Unis et la Chine ont entamé dans le domaine économique une compétition, qui peut être comparée à celle qui opposa, jusqu'à la fin de la guerre froide, les Etats-Unis et l'URSS dans un autre domaine, la course à la technologie et aux armements. En fait La mondialisation offre aux Chinois tout à la fois risques et opportunités :

- risques parce que l'Occident, les pays industrialisés et les États-Unis en tête, contrôlent toujours l'économie mondiale et imposent leurs règles à leur avantage, au détriment des pays en développement, estiment les chinois. Le risque existe toujours de subir de telles lois.
- risques et opportunités simultanément puisque les pays industrialisés apportent à la Chine l'essentiel des moyens de sa croissance (investissements, transferts technologiques, marchés, etc.).

- opportunités offertes par les pays occidentaux pressés de défendre leurs intérêts les plus immédiats, au niveau des entreprises (délocalisations, main-d'œuvre chinoise bon marché, fascination du marché intérieur chinois).

Les échanges extérieurs chinois ont certes augmenté plus rapidement que le PIB ; la part de la Chine dans les échanges mondiaux, déjà 5 %, ne cesse de croître. Les réserves de change se sont accumulées, renforçant la confiance des opérateurs extérieurs dans la solidité de l'économie. La doctrine de ses concurrents - suppression des obstacles aux échanges- leur interdit de prime abord de la contrarier dans son ascension. « La mondialisation heureuse peut durer ». Ce n'est pas sûr.

Les États-Unis, qui disposent de la force, ont ouvert la voie, et menacent la Chine de rétorsions commerciales lorsque leurs intérêts sont en jeu, malgré leur doctrine libérale. Le rétablissement en 2003/04 des quotas d'importation sur certains produits textiles, « mesure partielle et transitoire », a valeur d'avertissement pour les autres branches manufacturières (électronique, automobile, ..).

Il est inévitable, si la croissance de la Chine continue au rythme actuel, et si sa part dans les échanges mondiaux croît aussi vite, que les autres grands pays réagissent plus fortement pour ne pas laisser « la Chine devenir à leurs dépens l'usine du monde ». Face au risque de voir leur substance industrielle se vider, ces pays vont de se prémunir. Comment ? Là est toute la question. Ou bien, comme l'esquissent les États-Unis, on reviendra au protectionnisme, aux subventions aux secteurs en danger. Ce qui altérerait, à terme, les échanges mondiaux. Ou bien les tensions commerciales induiront des tensions politiques voire militaires. Ou bien encore on négociera une régulation internationale de la mondialisation pour éviter les déséquilibres excessifs qu'elle engendre. Cette solution pacifique n'est pas exclue. Pour désarmer l'hostilité de ses concurrents, la Chine peut prendre l'initiative de « composer » et d'atténuer l'excessive agressivité de la compétition internationale, en cherchant à se concilier des appuis nombreux pour s'affirmer comme puissance mondiale stabilisatrice. Cette issue est toutefois loin d'être certaine.

Les scénarios les plus probables

Aujourd'hui, alors que la Chine assure 7% du PIB mondial, occupe le deuxième (bientôt le premier ?) rang mondial pour les IDE et le troisième rang pour l'exportation (le premier rang dans 10 ans ?), plus d'un auteur propose des scénarios pour le futur de ce pays. Parmi les scénarios avancés, on peut retenir :

1/ La continuité : Le parti réussit son plan, développement et maintien de la stabilité, tout en gardant le pouvoir. Ses objectifs de puissance sont atteints grâce à :

- sa diplomatie qui a su convaincre ses partenaires et adversaires de se joindre ou de respecter ses offres de coopération ou de sécurité internationale.

- sa population, qui est patiente et endurente, ce malgré les disparités sensibles qui ont peut-être pu être compensées par quelques mesures sociales.

- aux investisseurs étrangers, qui ont continué à s'intéresser au marché intérieur et à participer aux exportations, les retours sur investissement étant confirmés et la paix sociale maintenue, dans un contexte d'absence de toute tension majeure, les forces armées atteignant un niveau suffisant sans susciter l'inquiétude des Etats voisins.

Dans ce scénario, la Chine confirme sa place de puissance régionale et, de ce fait entame celle des Etats-Unis en Asie. Un tel résultat requiert une grande habileté de gouvernement.

2/ L'affaiblissement du centre, soit parce que les dirigeants n'arrivent plus à maîtriser la gestion du pays (la poursuite des réformes en particulier), soit parce que le centralisme se relâche; les régions ou provinces bénéficient d'une autonomie plus grande. L'inégalité de l'accumulation de richesses et du développement a favorisé une telle évolution; des tensions interrégionales ne manquent pas d'apparaître. Les flux de population augmentent et difficiles à contrôler. Une telle évolution répondrait aux « attentes de démocratisation », exprimées à l'étranger notamment. On ne peut écarter, dans un tel cas, d'autres conséquences, telles que l'apparition de syndicats libres dont une des revendications serait une augmentation des salaires et une meilleure protection sociale.

3/ Un effondrement du PCC : Un tel événement peut-il être provoqué à Pékin, comme à Moscou, par un homme ou par une équipe au motif de l'échec des réformes économiques, de croissance insuffisante, de précarité sociale trop forte, de l'enrichissement rapide d'une oligarchie déjà bien en place et de l'appauvrissement d'une large part de la population, ...

*Le scénario qui apparaît aujourd'hui le plus probable est celui de la continuité, mais fortement marquée par des pauses en faveur de mesures sociales rendues indispensables par les tensions internes devenues trop fortes et pouvant aller au soulèvement. Cette continuité pourrait également être ralentie par des crises/récessions internationales; dans un tel cas, la Chine ne pourrait pas atteindre ses objectifs de croissance ni accéder au statut de grande puissance avant longtemps.

VIII & IX- Partenariat Euro – Méditerranéen I et II:

Politique Méditerranéenne de l'UE

L'UE demeure le principal partenaire des pays méditerranéens pour le commerce de biens et de services. Plus de 50% du commerce de la région se fait avec l'UE et, pour certains pays, plus de 75% de leurs exportations sont dirigées vers l'UE, qui est, par ailleurs le plus important investisseur étranger direct et le premier bailleur de fonds de la région.

Dix ans après le lancement d'une nouvelle politique méditerranéenne de l'UE, où en est-on du partenariat euro-méditerranéen ?

S'il n'a pu créer un espace de paix et de stabilité sur les deux rives de la Méditerranée, il a permis de finaliser des accords d'association avec la plupart des pays partenaires méditerranéens PPM, dans un contexte économique marqué cependant par l'aggravation de la fracture Nord-Sud.

Pays partenaires	Tunisie	Israël	Maroc	Autorité Palestin.	Jordanie	Egypte	Algérie	Liban	Syrie	Libye
Conclusion négociations	juin-95	sept-95	nov-95	déc-96	avr-97	juin-99	déc-01	janv-02	en cours	observateur
Signature de l'accord	juil-95	nov-95	févr-96	févr-97	nov-97	juin-01	avr-02	juin-02		
Entrée en vigueur	mars-98	juin-00	mars-00	juil-97	mai-02	janv-04		mars-03		

Source : UE / Calame-Sébastien Abis

Avec l'instauration en 2004 d'une politique européenne de voisinage (PEV) destinée à tous les nouveaux voisins de l'UE élargie, les pays du pourtour méditerranéen craignent aujourd'hui plus spécifiquement la concurrence de la région Est de l'Europe. En effet l'évaluation de l'insertion des PPM à l'UE montre que, relativement aux nouveaux membres de l'Union élargie, les PPM connaissent une faible convergence par rapport à l'UE en termes de PIB par tête, de productivité, de structures productives, de technologie, de capital humain,.. A l'exception de la Turquie, les PPM demeurent très spécialisées dans des secteurs à faible valeur ajoutée intensifs en main d'œuvre ou en ressources naturelles.

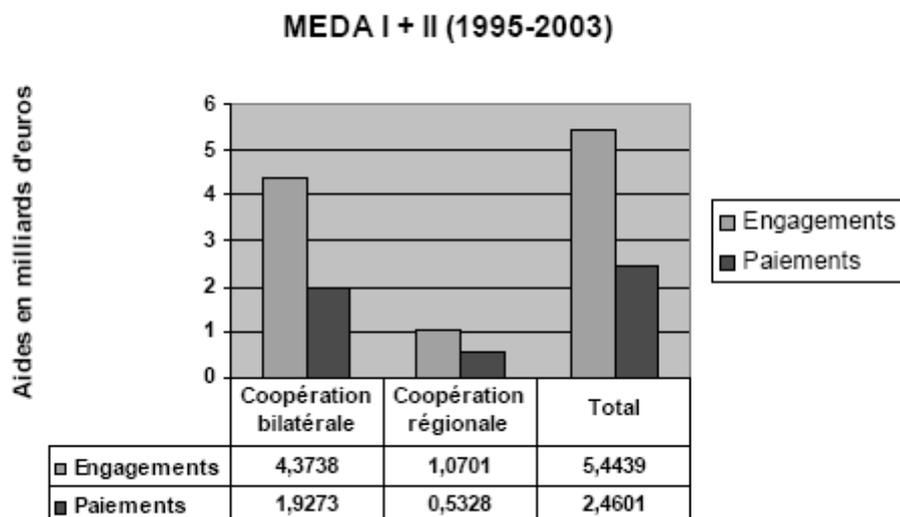
La faible efficacité des réformes structurelles, l'inadéquation des infrastructures, l'étroitesse des marchés locaux des PPM, qui restent encore cloisonnés, et donc limitant l'expansion du commerce intra-régional, s'ajoutent aux insuffisances de l'accord de libre-échange lui-même. L'attractivité des PPM aux IDE demeure ainsi limitée, comparativement aux anciens PECO (Pays de l'Est), alors même que leur rôle est déterminant pour le rattrapage.

Les principales insuffisances du processus de Barcelone

Le financement de l'aide au développement des PPM s'est révélé insuffisant, car trop limité en quantité et mal adapté, du point de vue de ses modalités, à des pays qui, souvent, trouvent des « difficultés administratives » pour dépenser les subventions allouées. De ce point de vue, on doit signaler que le programme MEDA constitue, avec les prêts de la BEI, le cadre financier principal de la mise en oeuvre du Partenariat euro-méditerranéen. La Commission Européenne CE, en étroite coopération avec ses partenaires méditerranéens, élabore des programmes d'aide à la transition économique, financés au titre de MEDA. Ils prennent la forme, entre autres, d'appui aux réformes et de développement du secteur privé (appui aux PME et à l'industrie, modernisation du secteur financier, aide à la privatisation et appui à la participation du secteur privé aux investissements d'infrastructure, mesures visant à faciliter les échanges). D'importants progrès ont été faits par la CE pour atteindre les objectifs de rapidité d'exécution budgétaire, toutefois le taux de réalisation de ces objectifs est jugé non satisfaisant. Le programme MEDA, aura été, à

l'épreuve, trop modeste, trop complexe et inefficace, pour contribuer à réduire, dans les faits, la grande asymétrie entre les économies du Nord et du Sud de la Méditerranée.

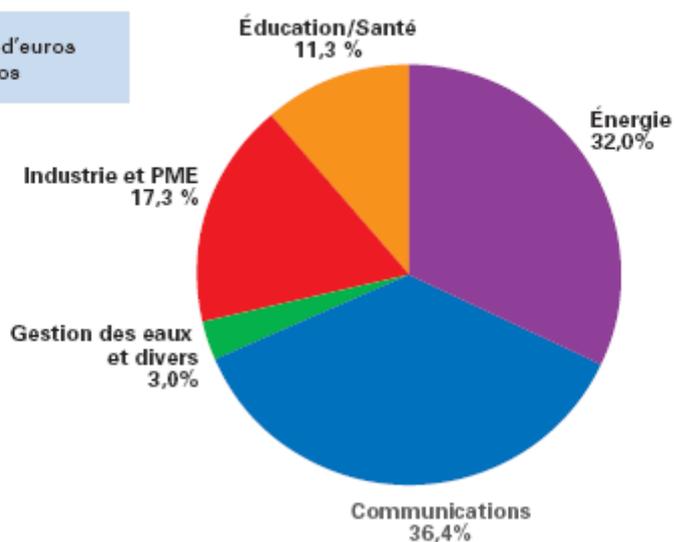
Figure 19. Engagements et paiements des fonds Meda



Source : UE / Calame-Sébastien Abis

Financements BEI dans les PPM en 2002

1974 -07/2003 : 15,6 milliards d'euros
en 2002 : 1 108 millions d'euros



Source : BEI

Sur le plan des résultats économiques, le partenariat n'a pas atteint ses objectifs. Les échanges commerciaux, tout comme les investissements dans les PPM, ont moins progressé que prévu. Le volume des échanges entre les partenaires méditerranéens eux-mêmes reste encore très faible : la création de zones de libre-échange au niveau sud-sud afin de faciliter l'établissement d'une zone globale de libre-échange à l'horizon 2010, reste très limitée. A l'heure actuelle, quatre pays (Jordanie, l'Égypte, le Maroc, et la Tunisie) ont lancé un projet de zone de libre-échange dans le cadre de l'Accord d'Agadir signé le 25 février 2004 (Voir infra). La situation résulte également de pratiques protectionnistes : celle appliquée par l'UE concerne essentiellement les produits agricoles, et celle des PPM, qui isolent leurs marchés entre eux et par rapport à l'UE.

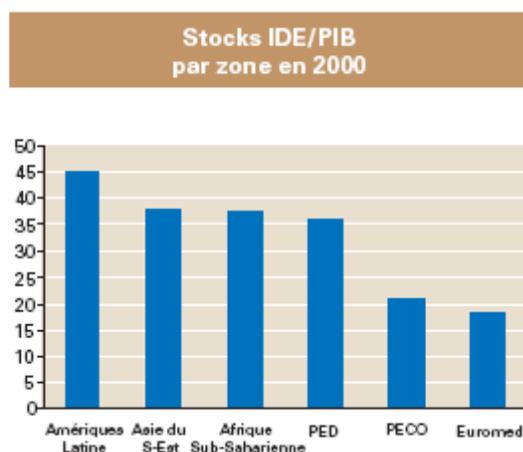
Plus particulièrement, on doit relever quelques questions sensibles :

1- Le cas du textile : Il s'agit d'un secteur clé pour l'UE et pour ses partenaires ; les produits textiles et d'habillement représentent la principale activité industrielle et le premier employeur au Maroc, en Égypte, en Tunisie et en Turquie. Depuis une trentaine d'années, une intégration industrielle s'est progressivement développée à l'échelle euro-méditerranéenne, l'Europe exportant son textile, et les pays tiers méditerranéens livrant en retour des vêtements confectionnés notamment avec les tissus européens. Le 1er janvier 2005 a eu lieu la levée mondiale des quotas sur les textiles et l'habillement décidée en 1995 sous l'égide de l'OMC. Cette levée des quotas sur les textiles a provoqué une concurrence accrue dans ce secteur et contribue à relancer le dialogue pour une zone de libre-échange « renouvelée » autour du bassin méditerranéen.

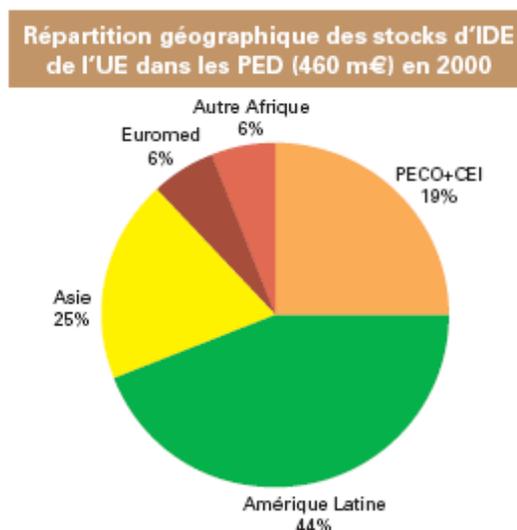
2- La question agricole : Les exportations agricoles des pays de la rive sud et est de la Méditerranée représentent une grande part de leurs exportations, notamment au Maroc, en Tunisie et en Égypte. L'UE absorbe plus de la moitié des exportations de produits agroalimentaires des pays méditerranéens et fournit près d'un tiers des importations agroalimentaires de ces pays. Or, la question agricole a été relativement laissée de côté dans le partenariat euro-méditerranéen. Elle a été incluse dans des négociations bilatérales dans certains accords d'association, avec quelques concessions réciproques. Mais le processus permettant une évolution conjointe et progressive des agricultures des pays de l'UE et des pays méditerranéens n'a jamais été discuté. L'UE doit faire évoluer la PAC (politique agricole commune) et s'ouvrir davantage aux productions méditerranéennes. Dans sa communication du 12 avril 2005, la Commission propose d'adopter « une feuille de route pour la libéralisation des échanges de produits agricoles, de produits agricoles transformés et de produits de la pêche et définir un mandat régional prévoyant un degré élevé de libéralisation, un nombre d'exceptions très restreint et un calendrier de mise en œuvre

conforme aux dispositions et aux objectifs des accords d'association.». Cette démarche n'a pas encore abouti.

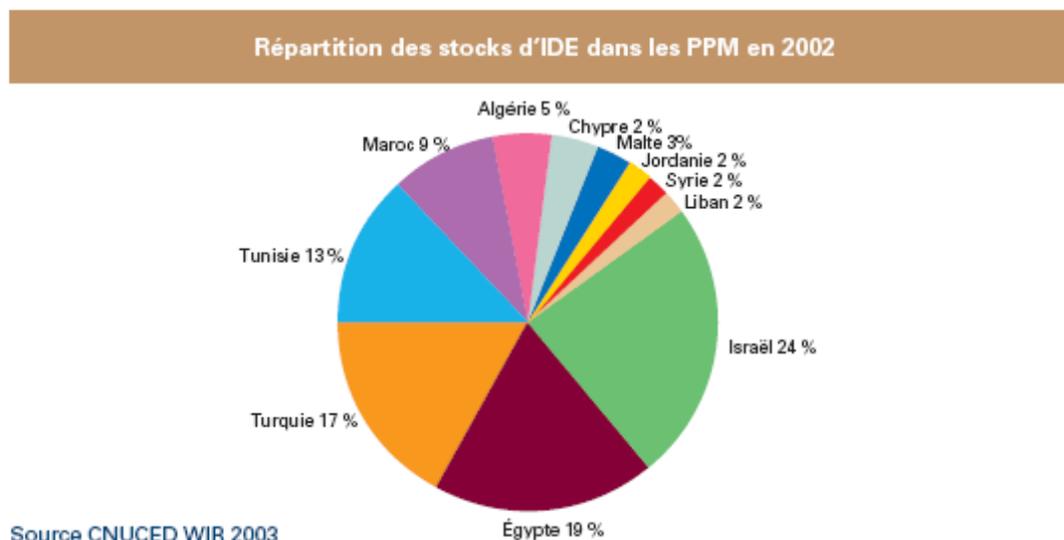
3- En dépit des incitations, les IDE restent faibles dans les pays méditerranéens, qu'ils soient européens ou en provenance du reste du monde. Comparativement avec les autres pays en développement, la zone méditerranéenne est celle qui bénéficie le moins des IDE européens avec l'Afrique sub-saharienne. Au niveau mondial, la capacité d'attraction des pays diffère : Israël et Egypte capitalisent environ 2/5 des IDE dans la région alors que Chypre, la Jordanie, le Liban et la Syrie comptabilisent ensemble près de 10%.



Source CNUCED WIR 2003



Source Eurostat



Source CNUCED WIR 2003

4- Par ailleurs, le processus de Barcelone n'a pas encore permis de répondre à deux grandes demandes des PPM : la libre circulation des personnes, et l'accès au marché agricole de l'UE.

*Deux grandes voies de dépassement du processus de Barcelone ont été jusqu'ici envisagées :

- la première, avancée par le Maroc, qui réclame « plus que l'association, et, dans un premier temps, moins que l'adhésion ». Ce qui fait référence à une union douanière sur le modèle de celle qui régit les relations entre l'UE et la Turquie, par ailleurs reconnue candidate à l'adhésion depuis 1999. Cette revendication de parité entre le Maroc et la Turquie ouvrirait potentiellement la voie à une extension ultérieure de ce statut aux autres pays méditerranéens. L'UE n'a pas donné suite « directement » à cette demande qui a été ensuite « refermée » par le Maroc lui-même, dès lors qu'une union douanière impliquerait que ce pays adopte le tarif douanier extérieur de l'UE, solution incompatible avec l'accord de libre-échange le liant aux Etats Unis.
- l'autre voie alternative, proposée par l'UE, est celle de la nouvelle stratégie de « voisinage » (voir infra).

Principaux défis posés aux PPM.

1- Le défi posé par l'augmentation de la population active

Les pays partenaires méditerranéens PSM sont entrés en phase de ralentissement démographique durable. Mais la propagation dans le temps des conséquences des phénomènes démographiques passés va se traduire par une forte augmentation des entrées sur le marché du travail. Pour stabiliser le taux de chômage à son niveau de 2000, il sera nécessaire de créer 20 millions d'emplois d'ici 2010 et 34 millions d'emplois d'ici 2020.

La répartition de cet effort parmi les pays partenaires méditerranéens n'est toutefois pas uniforme : Syrie, Jordanie et Algérie auront plus d'efforts à faire que Turquie, Tunisie et Israël.

2-La transition économique est un impératif

Les PPM doivent procéder à un triple recentrage fondamental de leurs sources de croissance :

- Réduire dans les pays producteurs de pétrole la dépendance de l'économie aux hydrocarbures.
- Passer d'une économie dominée par le secteur public à une économie compétitive reposant sur un secteur privé dynamique et transparent.
- Passer d'une économie protectionniste à une économie privilégiant les activités compétitives axées sur l'exportation.

Pour assurer cette transition, le commerce extérieur et l'investissement sont les clés essentielles de la croissance et de l'emploi.

(i) Malgré l'ouverture relative des PPM(leurs exportations et leurs importations totalisent environ 68 % de leur PIB), leur dynamique d'intégration à l'économie mondiale stagne. La part des

exportations de marchandises, hors hydrocarbures, dans le PIB des pays partenaires méditerranéens plafonne à une moyenne de 6 %, contre plus de 20 % dans la région de l'Asie de l'Est et du Pacifique. Dans un contexte d'accélération de la compétition internationale, la compétitivité des pays méditerranéens ne s'apprécie pas seulement par rapport à leur propre rythme de développement, mais par rapport à celui de tous les pays émergents.

L'expérience des pays émergents, notamment asiatiques, qui ont réussi leur restructuration interne et leur intégration dans l'économie mondiale montre que le développement d'une économie basée sur le savoir, fortement intégrée au reste du monde, nécessite un secteur public efficace qui accompagne l'initiative privée. Le secteur public doit veiller à utiliser efficacement, selon les critères de coût/efficacité et de transparence, les ressources dont il dispose pour assurer les services publics, et ne pas évincer les activités privées. D'où l'obligation de favoriser l'émergence du secteur privé comme relais de la croissance et de la création d'emplois.

On doit signaler à cet égard que la Banque mondiale a mené en 2003 une étude intitulée «Doing Business» qui compare 138 pays dans le monde selon des critères relatifs à l'environnement des affaires. S'agissant de la création d'entreprises, les positions des pays de la rive Sud et Est de la Méditerranée sont relativement mauvaises selon les critères : nombre de procédures et jours nécessaires pour créer une entreprise, coût pour l'enregistrer, capital minimum requis.

(ii) De plus, la libéralisation des services est requise pour améliorer la compétitivité et l'attractivité. L'ouverture du secteur des services à la concurrence, notamment les télécommunications, les services financiers, le transport, la certification et le contrôle de la qualité, engendrent une diminution des coûts, qui rendrait les exportations plus compétitives. L'ouverture du secteur des transports portuaire et routier est essentielle pour réduire les coûts élevés du transport et de la logistique, qui pénalisent les pays de la région.

Outre les avantages pour le commerce, la libéralisation des services concourt à créer plus d'opportunités d'investissement pour le secteur privé domestique et attirer également un investissement étranger, tous deux contribuant à la création d'emplois.

(iii) Les efforts pour améliorer l'attractivité des IDE doivent être poursuivis. Les pays partenaires méditerranéens (PPM) souffrent d'un déficit d'attractivité. Depuis, la fin des années 80, ils sont quelque peu restés à l'écart de l'afflux d'IDE dont ont bénéficié les pays émergents. Rapporté ainsi à la taille de leur économie, le stock d'IDE des PPM apparaît inférieur à celui des autres zones émergentes. Parmi les partenaires méditerranéens, les capacités d'attraction des IDE connaissent de fortes disparités.

Les raisons pour lesquelles les grandes entreprises s'installent sont à la fois les débouchés (marchés en expansion) et l'existence d'avantages comparatifs (faible coût de la main l'œuvre en priorité, mais aussi proximité géographique avec le marché européen). Les secteurs bénéficiaires sont assez diversifiés : secteurs traditionnels (agroalimentaire, textile, automobile), mais aussi secteurs de pointe (télécommunications, informatique, biotechnologies).

On considère, en outre, que les effets induits des investissements signalés (en termes de sous-traitance, de propagation de savoir-faire, de besoin de formation à satisfaire) sont particulièrement importants dans une région globalement sous-industrialisée.

Avenir du Partenariat

L'élargissement de l'UE est perçu par le Sud comme un « retrait de l'Europe ». Les nouvelles priorités de l'UE ne manquent pas d'inquiéter les PPM. Les nouveaux entrants, se situant pour la plupart très en deçà de la moyenne du niveau de vie communautaire, vont mobiliser une grande partie des systèmes d'aides européens au détriment des pays sud méditerranéens. Lorsque l'UE investit neuf euros pour les futurs entrants, elle n'en investit qu'un pour la rive Sud.

Ce problème n'est pas nouveau : les « ambitions » exprimées à Barcelone en 1995 ont été continuellement revues à la baisse. Cela s'explique par l'attitude de certains pays pour qui l'UE doit se concentrer sur la consolidation de la « maison Europe », sans se laisser distraire par des problèmes extérieurs perçus comme « annexes ». Or, les pays du Nord de l'Europe, c'est-à-dire ceux qui n'ont ni façade méditerranéenne ni intérêts dans la région, sont majoritaires, et principaux contributeurs, au sein de l'UE. Ils ne prennent en compte que leurs voisins immédiats.

Comme « perspective alternative », l'UE propose la politique européenne de voisinage qui offre aux pays partenaires la possibilité de prendre part au marché intérieur de l'UE et l'opportunité de participer à ses programmes et à ses politiques, pour autant que les priorités soient fixées sur la base de valeurs et d'objectifs de politique communs.

Politique de voisinage

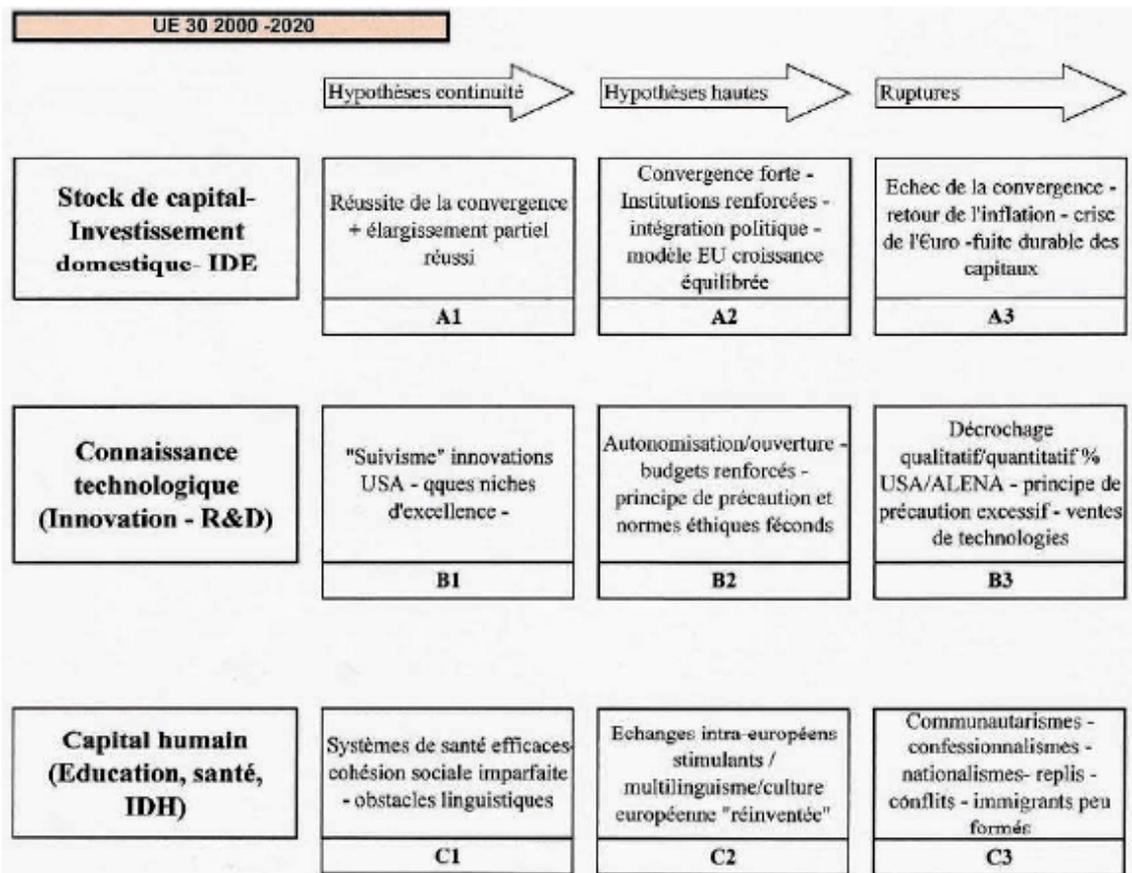
Pour faire face à ce défi de la transition économique, le Partenariat euro-méditerranéen a pour objectif d'accompagner les pays de la rive Sud et Est de la Méditerranée PSEM dans le processus de modernisation et d'insertion de leur économie sur les marchés mondiaux, tout en poursuivant des objectifs d'équilibre social. Anticipant l'évolution des frontières de l'UE après l'élargissement du 1^{er} mai 2004, la CE a initié une nouvelle politique de voisinage PEV appelée à renforcer les liens avec les pays voisins de l'UE élargie. L'UE propose à ses voisins de nouvelles perspectives

d'intégration économique en contrepartie de progrès concrets dans les domaines du respect des valeurs communes et de la mise en œuvre des réformes politiques, économiques et institutionnelles, notamment dans l'harmonisation de leur législation avec l'acquis communautaire. Dans cette perspective, l'UE propose à ses voisins une perspective de participation au marché intérieur européen, et de bénéficier ainsi de la libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes (les quatre libertés).

Cette initiative, lancée à destination des nouveaux voisins européens de l'Europe élargie, a été étendue aux PPM, puis en juin 2004 à trois pays du sud Caucase. Enfin, la Russie, qui fait l'objet d'un partenariat spécifique, devrait avoir accès aux programmes de coopération du futur instrument de voisinage. Ne sont pas concernés la Bulgarie, la Croatie, la Roumanie et la Turquie, qui se trouvent dans une relation de pré-adhésion, ni les Balkans.

L'UE entend concrétiser la nouvelle PEV par la conclusion de plans d'action bilatéraux avec chacun des partenaires en tenant compte des besoins spécifiques et des capacités de chacun. A la différence des accords d'association, qui tendaient à la réalisation d'un espace global, ces plans privilégient une stratégie de différenciation (voire de concurrence) entre les pays, avec comme priorités la mise à niveau de l'appareil économique et le développement de réseaux d'infrastructures dans l'énergie, les transports et les télécommunications.

Fig.7. Les hypothèses de l'Ifri pour ses scénarios sur l'Europe et la Méditerranée



Ressources naturelles	Energie rare et en voie d'étiage (Mer du Nord) <i>Fuel mix</i> de consensus	Percée des énergies renouvelables - Forte diminution de l'intensité énergétique	Pollutions majeures accidentelles (énergie) ou chroniques (nitrates)
	D1	D2	D3

Tiers Méditerranée 2000 -2020

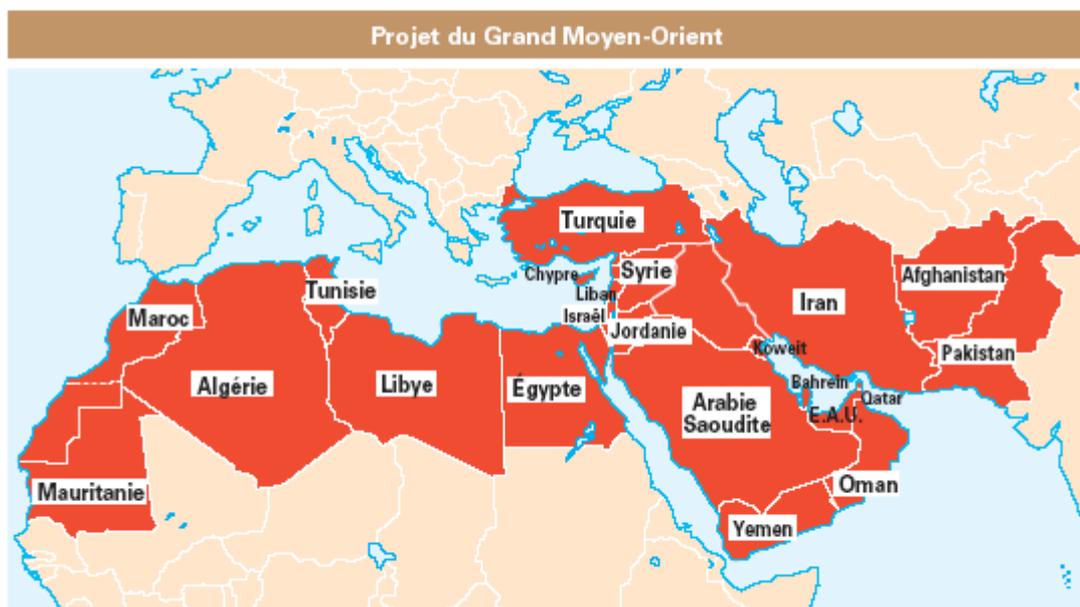
Stock de capital- Investissement domestique- IDE	Problèmes mobilisation épargne locale - (hors Israël) - IDE faibles - fiscalité/banques peu efficaces	Réformes fiscalité/circuit épargne - gouvernance transparente - démocratie - intégration régionale	Déséquilibres ++ opérations courantes - crises de change - crises sociales sans réformes - pays fermés
	A1	A2	A3
Connaissance technologique (Innovation - R&D)	(Hors Israël) - Très peu de R&D - Innovation très faible - pas de niches	arrêt du <i>brain-drain</i> - niches de R&D (mathématiques-informatique-agro/eau) -	<i>brain-drain</i> massif - créativité dévalorisée ou instrumentalisée
	B1	B2	B3
Capital humain (Éducation, santé, IDH)	population assez rurale - femmes marginalisées - ouverture limitée	formation femmes - Islam modernisé - pluralisme culturel/religieux (Israël-pays musulmans)-	Replis identitaires confessionnels/communautaires marqués- paupérisation urbaine
	C1	C2	C3

Connaissance technologique (Innovation - R&D)	(Hors Israël) - Très peu de R&D - Innovation très faible - pas de niches	arrêt du <i>brain-drain</i> - niches de R&D (mathématiques-informatique-agro/eau) -	<i>brain-drain</i> massif - créativité dévalorisée ou instrumentalisée
	B1	B2	B3
Capital humain (Education, santé, IDH)	population assez rurale - femmes marginalisées - ouverture limitée	formation femmes - Islam modernisé - pluralisme culturel/religieux (Israël-pays musulmans)-	Replis identitaires confessionnels/communautaires marqués- paupérisation urbaine
	C1	C2	C3
Ressources naturelles	Problème d'eau - Rente pétrolière (Alg;Libye) mal redistribuée	gestion optimale de l'eau - rente pétrolière bien utilisée - nouvelles découvertes	manque d'eau pesant sur la croissance - prix du pétrole durablement bas

« Les territoires de la globalisation - cours de géoéconomie régionale », Pierre Beckouche, Université Paris 1

Le projet américain pour le Grand Moyen Orient GMO

L'initiative américaine en faveur du GMO (février 2004) , peut être porteuse d'une dynamisation du monde arabo-musulman. Elle suscite toutefois des réactions mitigées de la part des 22 pays concernés. Cet ensemble fait référence à une zone composée de populations variées et de niveaux de développement très différenciés, allant du Pakistan à la Mauritanie, et de la Turquie au Yémen.



Source : G8

Le projet économique de l'initiative comporte des propositions dont certaines sont partagées par l'UE (exemple ; encourager tous les pays du GMO à adhérer à l'OMC). Au-delà des propositions elles-mêmes, la nouvelle dynamique des relations entre les États-Unis et le GMO va, si elle se développe, susciter un mouvement de concurrence/coopération avec l'UE.

Au sein de cet espace arabo-musulman, les pays de l'espace euro-méditerranéen sont largement tournés vers l'UE, avec laquelle les relations commerciales sont anciennes et s'appuient sur une architecture « d'intégration économique ».

Pour les États-Unis, la zone euro-méditerranéenne est un partenaire mineur en volume d'échanges commerciaux et d'investissements : 2% du commerce extérieur en 2002 et moins de 1% du stock d'IDE américains à l'étranger. En y ajoutant les pays du Golfe, le Pakistan, l'Afghanistan et la Mauritanie, le GMO ne représente que 4% du commerce extérieur américain.

Échanges commerciaux des États-Unis et de l'UE avec les pays du Grand Moyen Orient					
ANNEE 2002, mUSD	États-Unis		Union européenne		
	Partenaire	Exports	Imports	Exports	Imports
Total Grand Moyen Orient		26 689	44 113	117 424	96 442
% du total des exportations		3,9%	3,7%	4,8%	4,2%
% du total des exportations hors UE				12,4%	10,0%
dont :					
Algérie		985	2 560	7 589	13 502
Arabie Saoudite		4 779	13 892	13 848	11 533
Bahreïn		419	419	886	369
Egypte		2 866	1 417	6 011	3 079
Emirats Arabes Unis		3 598	998	13 360	2 778
Irak		32	3 798	1 664	2 644
Iran		27	163	7 568	5 318
Israël		7 039	12 644	12 705	8 274
Jordanie		404	438	1 848	190
Koweït		1 015	2 052	2 735	1 730
Liban		318	66	2 804	180
Libye		18	0	2 963	8 926
Maroc		566	425	7 230	6 036
Oman		357	423	1 285	429
Qatar		314	535	1 783	445
Soudan		11	2	515	198
Syrie		274	160	1 966	3 826
Territoires palestiniens		0,1	7	37	9
Tunisie		195	98	7 140	5 812
Turquie		3 107	3 760	22 782	21 056
Yemen		366	258	706	106

Source : DREE 5B

Jusqu'en 2000, les États-Unis se sont limités à négocier des accords bilatéraux, qu'il s'agisse des traités bilatéraux de protection des investissements (BIT), des accords cadres pour le commerce et l'investissement (TIFA), ou des accords de libre-échange (Israël, Jordanie, Maroc). En ce qui concerne les IDE, les investissements américains restent limités et ciblés sur quelques pays.

**État des relations commerciales entre les pays arabes,
Les États-unis et l'Union européenne**

PAYS	TYPE DE RELATIONS	
	Union Européenne	États-Unis
Maghreb		
Algérie	AA (signé 2002), SPG	TIFA (2001), SPG (2004)
Maroc	AA (en vigueur 2000), SPG	TIFA (1995), BIT (1991), SPG, ALE (2004)
Tunisie	AA (en vigueur 1998), SPG	BIT (1993), SPG
Mauritanie	SPG	
Libye	SPG	Régime de sanctions jusqu'en 2003
Mashrek		
Egypte	AA (en vigueur 2004), SPG	TIFA (1999), BIT (1992), SPG
Jordanie	AA (en vigueur 2002), SPG	ALE (2001), BIT (2001), SPG, QIZ
Liban	AA (en vigueur 2003), SPG	SPG
Syrie	AA (négociation en cours)	Régime de sanctions
Palestine	AA (en vigueur 1997)	SPG
Israël	AA (en vigueur 2000)	ALE (1985), QIZ
Turquie	Union douanière	BIT (1990), SPG
Conseil de coopération du Golfe		
Arabie Saoudite	Accord de libre échange avec le CCG en cours de négociation	TIFA (2003)
Bahreïn		BIT (2001), TIFA (2002), ALE en négociation
Emirats Arabes Unis		TIFA(03/2004), ALE en négociation
Koweït		SPG, TIFA (2004)
Oman		SPG
Qatar		TIFA (2004)
Autres pays du Golfe		
Yémen	SPG	SPG, TIFA (2004)
Irak		
Iran		Régime de sanctions
Asie		
Afghanistan	SPG	SPG
Pakistan	SPG	SPG

AA : Accord d'Association euro-méditerranéen

SPG : Système de Préférences Généralisées

TIFA : Trade Investment and Framework Agreement, destiné à faciliter la coopération commerciale bilatérale, notamment grâce à un forum annuel

BIT : Bilateral Investment Treaty, destiné à protéger les intérêts des investisseurs américains dans les pays signataires

ALE : Accord de Libre Echange

DREE/6D/4B/4C/ME Rabat

Il faut relever que l'alternative américaine pour le Maghreb et le Moyen Orient est un plan dont les moyens financiers sont limités, avec seulement 150 m\$; mais l'effet d'annonce et l'appui américain pourraient aider au décollage des IDE. Sur le plan commercial, l'horizon est une zone de libre-échange avec les Etats-Unis pour 2013, qui a déjà commencée avec la Jordanie (2001), Bahreïn et le Maroc (2004). La volonté est affichée de dépasser des flux actuels polarisés sur

quelques pays « amis » (Turquie, Israël, Egypte et Arabie Saoudite), et de rattraper le retard sur les européens, qui font trois fois plus d'échanges commerciaux avec la zone. Il faut dire que les pays européens bénéficieront de la clause de la nation la plus favorisée, notamment pour le textile européen, qui a beaucoup investi au Maroc. Mais sur le plan politique, c'est un signal fort de la volonté des Etats-Unis de devenir le partenaire majeur dans la région méditerranéenne.

Tunisie : Zones de libre-échange

Avec l'Union Européenne

L'Accord d'Association (17/7/95) instaure la création progressive d'une zone de libre-échange entre la Tunisie et l'UE au sein de l'espace économique euro-méditerranéen comprenant les 15 pays membres de l'UE, les 12 pays méditerranéens et au sein duquel les biens, les capitaux et les services pourront circuler librement, favorisant ainsi l'intégration des économies de la région et créant une dynamique de partenariat. L'Accord prévoit le démantèlement progressif de la protection tarifaire tunisienne à l'encontre des produits européens selon un calendrier s'étalant sur une période transitoire de 12 ans et fractionnée en 4 étapes soit:

- 1ère étape dès l'entrée en vigueur de l'Accord: produits importés par la Tunisie d'origine UE, n'ayant pas de similaires fabriqués localement (12 % des importations totales tunisiennes)-Liste 1.
- 2ème étape (5 ans): matières premières et intrants ayant leurs équivalents fabriqués localement (28 % des importations tunisiennes en provenance UE) - Liste 2.
- 3ème étape (12 ans): produits finis (30 % de l'ensemble des importations tunisiennes en provenance de l'UE) - Liste 3.
- 4ème étape (8 ans): produits sensibles d'origine UE (30 % des importations tunisiennes)- Liste 4.

Cet accord, entré en vigueur le 1er mars 1998, jette les bases d'une coopération globale, fondée sur la réciprocité, le partenariat et le co-développement. La Tunisie a commencé unilatéralement le démantèlement tarifaire le 1er Janvier 1996 bien avant l'entrée en vigueur de l'Accord.

Avec les pays Arabes

Tunisie - UMA

Les Chefs d'Etats Maghrébins ont paraphé le traité de Marrakech (17/2/89) constitutif de l'UMA et prévoyant l'intégration économique des cinq pays du Maghreb. La stratégie commune de

développement adoptée en mars 1991 consiste à instituer, dans une 1ère étape, une zone de libre-échange des produits d'origine maghrébine. L'objectif est de supprimer les obstacles douaniers, et d'instituer une union douanière par l'unification des droits de douane ainsi qu'une réglementation douanière harmonisée avec les Etats étrangers. Un marché commun entre les Etats membres de l'UMA doit être également constitué dans l'objectif d'intégration des économies maghrébines et permettant la libre circulation des personnes et des biens d'origine maghrébine.

Tunisie - Egypte

Accord du 5 mars 1998 instituant progressivement une zone de libre échange devant être définitivement constituée à partir de l'an 2008, selon le schéma de démantèlement suivant:

- Etablissement de deux listes de produits échangés en franchise de droits de douanes et droits et taxes d'effets équivalents.
- Démantèlement progressif des produits dont les droits de douane sont compris entre 0 % et 20 %. Ces produits seront échangés en franchise totale à partir de l'an 2003.
- Démantèlement progressif des produits, dont les droits de douane sont supérieurs à 20% à un rythme annuel de 10 %.

Tunisie - Maroc

Accord du 16 Mars 1999 instituant progressivement une zone de libre échange selon le schéma de démantèlement suivant:

- Etablissement d'une liste commune soumise à un droit de douane unique de 17,5%, hors programme de démantèlement.
- Etablissement de deux listes de produits échangés en franchise de droits de douane et droits et taxes d'effets équivalents.
- Exclusion des produits agricoles.
- Etablissement d'une liste exclue de la franchise et du programme de démantèlement.
- Etablissement de trois listes de produits faisant l'objet de démantèlement progressif selon les taux, prévoyant des avantages accordés de part et d'autre, par rapport aux programmes de démantèlement prévus par les deux accords de partenariat entre les deux pays et l'UE.

L'accord d'Agadir

L'accord d'Agadir du 25 février 2004 marque une étape dans la progression de l'intégration Sud-Sud. Cette initiative intra-régionale lancée par le Maroc, la Tunisie, l'Égypte et la Jordanie, vise à établir une zone de libre-échange entre ces pays. L'accord permet de créer un marché de plus de 100 millions d'habitants dans les quatre pays concernés et d'offrir par là même de nouvelles possibilités aux investisseurs européens dans cette région. L'UE s'est engagée à appuyer le processus d'Agadir tant sur le plan financier que sur le plan technique. A cet égard, il convient de retenir que le programme « Aide aux signataires d'accords d'association pour le développement du libre-échange entre eux et avec l'UE » a été approuvé dès 2003. Ce programme, doté d'une enveloppe financière de 4 millions d'euros et financé au titre de MEDA, vise à encourager le commerce et l'intégration Sud-Sud, en commençant au niveau intra-régional, ce qui ne peut que contribuer à améliorer l'attractivité des IDE dans cet espace économique.

Cet accord devra permettre de dynamiser les échanges commerciaux, de développer le tissu industriel, soutenir l'activité économique et l'emploi, augmenter la productivité et améliorer le niveau de vie dans les pays signataires. De même, il devra favoriser la coordination des politiques macroéconomiques et sectorielles des pays concernés, notamment dans les domaines du commerce extérieur, de l'agriculture, de l'industrie, de la fiscalité, des finances, des services et de la douane, en plus de sa contribution à l'harmonisation des législations économiques.

Concernant les dispositions relatives au commerce, les pays contractants ont adopté un calendrier prévoyant une exonération totale des produits industriels à partir du 1-1-2005. Il a par ailleurs été convenu de libéraliser le commerce des produits agricoles conformément au programme exécutif de l'accord de gestion et de développement des échanges commerciaux entre les pays arabes pour la création de la grande Zone Arabe de Libre échange.

Le secteur des services sera libéralisé conformément aux termes de l'accord général du commerce des services de l'OMC. De même, concernant les barrières douanières, les subventions, le dumping, les mesures préventives, les déséquilibres dans la balance des paiements, la propriété intellectuelle, les mesures sanitaires et phytosanitaires, seront appliquées les mesures adoptées par les accords de l'OMC.

Les termes de l'accord stipulent également l'application des règles d'origine arabo-méditerranéennes qui sont conformes aux règles d'origine euro-méditerranéennes, quitte à adopter tout amendement qui pourrait y être apporté ultérieurement.

X - Globalisation Financière et Gouvernance d'Entreprise ; Ratings

Objectifs

La Globalisation Financière, qui tend à s'accélérer par l'effet de la tendance à la dérégulation financière, a été entretenue par l'intensification des privatisations et la forte progression des investissements de portefeuille. En analysant ce processus, on se propose de mettre en évidence le rôle régulateur du FMI, et de focaliser sur l'importance des notations financières comme test de Gouvernance d'Entreprise, et donc comme déterminant majeur d'attractivité des investissements extérieurs. D'où l'intérêt d'approfondir l'étude des normes de rating, s'agissant tout particulièrement du processus de notation par les agences et de l'impact des notations financières

Le phénomène de mondialisation des marchés de capitaux, qui va s'accélérer avec le progrès technique dans les domaines de l'informatique et des télécommunications, constitue le principal moteur de la libéralisation financière. On notera à cet égard que le processus de déréglementation financière, qui le sous-tend, procède, à titre principal, de l'impulsion donnée par les opérateurs (privés) du marché, même si dans certains pays, notamment les pays émergents, la réforme du système financier s'est faite à l'initiative publique.

X-1 - Mondialisation des marchés financiers et action du FMI

Le principal impact positif de la globalisation des marchés financiers est la transparence des prix qu'ils contribuent à instituer. La comparaison, en temps réel, des prix par le biais des grands réseaux que constituent les agences financières (exemples : agence Reuter, agence Bloomberg) rend possible, instantanément, des arbitrages, et « placent les services financiers offerts dans une situation de concurrence pure et parfaite » (D. Graber). De ce fait l'efficacité du marché interbancaire international « profite » aux « économies nationales » (domestiques), même si les intervenants y sont, à titre principal, les banques internationales, des intermédiaires financiers, des firmes multinationales et les grands organismes monétaires nationaux.

(i) Dans ce cadre, on relève tout particulièrement que les fonds circulent très vite avec un écart entre les taux acheteurs et vendeurs très faible en période normale (coût le plus faible), outre l'avantage de la dissémination des risques de l'intermédiation bancaire internationale.

Toutefois, d'aucuns reprochent aux marchés financiers leur difficulté à évaluer les actifs financiers « de façon stable », la volatilité étant un trait caractéristique de ces marchés. Ces marchés peuvent, par ailleurs, se tromper dans l'appréciation d'une politique économique (par suite, très souvent,

d'une divergence d'appréciation des agences internationales de notation concernant le risque d'un pays ou d'une grande firme). En outre, ils peuvent être « sélectif » dans le choix des indicateurs, « ne retenant que les nouvelles qui vont dans le sens du consensus qui prédomine à un moment donné » (D. Graber). De ce point de vue, on observera que le FMI a joué un rôle déterminant dans la non dissémination de la crise mexicaine et dans le freinage de la propagation des crises asiatiques de la fin des années 90.

Au moment de la création du FMI, le volume et l'importance des flux financiers privés étaient négligeables. Il faudra attendre les années 90 pour constater que les flux de capitaux transfrontaliers, en progression continue, étaient devenus une source essentielle de financement tant pour les pays industrialisés que pour les pays émergents du monde entier et que la structure des marchés financiers internationaux était devenue complexe et interactive.

La mondialisation financière a eu pour effet, entre autres, de « relativiser » voire « marginaliser » quantitativement les financements du FMI pour de nombreux emprunteurs potentiels. De plus, les pays à marchés financiers émergents sont devenus tributaires d'apports de capitaux privés qui se sont avérés instables et peu fiables dans les conjonctures économiques difficiles à l'échelle mondiale ou régionale. Il faut relever à cet égard que, depuis le milieu des années 80, le principal obstacle au maintien de la stabilité financière tient à la taille et à la complexité des marchés financiers internationaux. Les pays qui ont accès à ces marchés sont aujourd'hui de plus en plus nombreux.

(ii) En principe la mondialisation des marchés financiers devrait permettre de mobiliser davantage de capitaux privés pour financer l'investissement et accélérer la croissance dans les pays où leur utilisation est potentiellement la plus productive. En outre, l'intégration des marchés financiers devrait aussi permettre à ces pays de s'adapter aux chocs extérieurs sans être tributaires de « l'aide » des bailleurs de fonds multilatéraux. Mais les flux de capitaux peuvent aussi être source d'instabilité, comme on l'a vu pendant la décennie 90 dans de nombreux pays émergents. Un nouveau type de crise, engendrée par des sorties soudaines de capitaux, est apparu et s'est révélé plus difficile à gérer que les déséquilibres du compte courant traités auparavant par le FMI. Pour arrêter ces sorties de capitaux, il est nécessaire de prendre des mesures propres à rétablir la confiance des investisseurs, en faisant appel, assez souvent, à l'aide financière des institutions internationales. Pour suivre et anticiper ces évolutions, le FMI affine ses « conseils » en exerçant une surveillance serrée, en approfondissant l'examen de la politique de change, et en analysant avec le plus grand « détail » le secteur financier, la viabilité de la dette et les retombées régionales et mondiales.

Dans ce cadre, le FMI organise tous les ans des « consultations » avec chaque pays membre (dites « consultations au titre de l'article IV ») portant sur l'évolution des taux de change, des politiques monétaire et budgétaire, de la balance des paiements et de la dette extérieure, et sur les effets des politiques nationales sur les comptes extérieurs, cela en vue de « déceler les signes éventuels de vulnérabilité ». De ce point de vue, il faut retenir qu'avec l'intégration croissante des marchés financiers mondiaux, la surveillance du FMI s'est recentrée sur les mouvements de capitaux et les secteurs bancaires et financiers. On note ainsi, qu'à la suite des crises financières survenues dans les pays émergents, notamment asiatiques, les questions « institutionnelles » d'indépendance de la Banque Centrale, de réglementation du secteur financier, de gouvernance des entreprises et de procédures de transparence, ont gagné en importance dans la surveillance exercée par le FMI.

A ce stade, il importe de relever que l'intégration des marchés financiers a été accélérée par la conjonction de deux phénomènes : la dérégulation financière et les investissements de portefeuille.

Dérégulation financière et Privatisations

L'accroissement de la circulation du capital dans le monde n'a été possible qu'à travers la *dérégulation financière*, qui s'est généralisée à la fin des années 80 et dans les années 90. Le contrôle administratif et fiscal sur les mouvements de capitaux a été réduit, le cloisonnement entre banque et assurance, et au sein de la banque entre banques d'affaires et banques de dépôts a été supprimé ou allégé, de nouveaux produits financiers ont été inventés afin de multiplier les sources

financières pour des entreprises à la recherche du financement de leur internationalisation. Se finançant directement sur le marché des capitaux (envolée des bourses), les entreprises passent de moins en moins par le prêt bancaire traditionnel (« désintermédiation »).

Cette dérégulation s'est traduite par la privatisation des banques qui étaient publiques. Par ailleurs, la privatisation a touché de vastes secteurs des économies nationales : industries, services publics, transports, qui ont constitué autant d'opportunités de rachat par les capitaux mobiles

Globalisation financière et investissements de portefeuille

D'énormes quantités de placements financiers (*investissements de portefeuille*) se déploient à l'échelle de la planète depuis une vingtaine d'années, engageant un grand nombre de pays au départ comme à l'arrivée. Leur progression depuis le milieu des années 80 a été rendue possible par la dérégulation financière. Ch. A. Michalet estime que la globalisation a procédé en trois phases :

- la *globalisation commerciale* : l'échange commercial de biens et de services qui s'est intensifié depuis la fin de la deuxième guerre mondiale avec la baisse des droits de douanes et les progrès des moyens de communication.

- la *globalisation industrielle*, dès les années 60 : l'intensification des IDE avec le mouvement de globalisation des firmes industrielles (« ce ne sont plus les biens et les services qui bougent mais, pour ainsi dire, les usines, qui produisent directement à l'étranger », *Beckouche*).

- la *globalisation financière* : à partir du milieu des années 1980 on assiste à l'accélération des mouvements de capitaux spéculatifs et/ou de portefeuille.

En réalité les trois processus interagissent ; même si, aujourd'hui, l'accent est mis sur la prédominance croissante des aspects financiers de la globalisation. La multiplication des acteurs financiers (fonds d'investissement, fonds de pension, compagnies financières des grandes firmes industrielles et autres sociétés financières), et des produits financiers de plus en plus liquides (échangeables), couplée avec les progrès des NTIC, va conduire à une mondialisation croissante marchés de capitaux au cours des années 90, caractérisée par l'ampleur de la spéculation. Sur le marché des changes par exemple, on estime à 95% la part des mouvements spéculatifs.

Cette mondialisation financière est perceptible à travers :

- la progression des fonds de pension comme modalité de financement des retraites.

- les prises de participation croissantes de ces fonds d'investissement dans le capital des grandes firmes industrielles (40% de la capitalisation boursière du CAC 40, en France). i.e.

- l'influence directe de ces sociétés financières sur la stratégie des firmes industrielles, imposant un retour sur investissement (*ROE* - Return On Equity, i.e rendement des capitaux investis) d'au

moins 15% et engageant la *corporate governance* de ces firmes vers des choix de rentabilité de court terme plutôt que dans des stratégies industrielles de long terme.

X-2 - Notation Financière et Attractivité

La notation financière ou notation de la dette consiste à apprécier le risque de solvabilité financière:

- d'une entreprise,
- d'un État
- d'une opération (exemple : emprunt)

et à attribuer une note correspondant aux perspectives de remboursement de ses engagements envers ses créanciers-fournisseurs, banques, détenteurs d'obligations...La notation financière constitue, pour les investisseurs, un critère clé dans l'estimation du risque qu'un investissement comporte, particulièrement dans le cadre de marchés financiers de plus en plus globaux qui rendent difficile la maîtrise de l'information et donc de tous les paramètres de risque. La mission d'effectuer l'analyse financière nécessaire et d'attribuer la note est confiée à des agences de notation indépendantes.

Les agences de notation financière

Les agences de notation financière sont des entreprises indépendantes rémunérées par le demandeur de notation. L'entreprise demandeuse paiera une commission pour l'exécution de la mission ainsi qu'une commission annuelle pour l'entretien de la notation et son suivi.

Agence globales

Il y a trois principales agences de notation globales : Moody's, Standard & Poor's et Fitch Ratings. Les notations vont de AAA (triple A)(qualité maximale) à C (grand danger de défaut). Le tableau ci-après détaille les grilles de notations à court terme et à long terme que ces trois agences de notation globale donnent. La notation à court terme juge de la capacité du débiteur à remplir ses engagements à un an au plus. La notation à long terme estime la capacité du débiteur à remplir ses obligations à plus d'un an.

Moody's		S&P		Fitch		Commentaire
Long Terme	Court terme	Long Terme	Court terme	Long Terme	Court terme	

Aaa	P-1	AAA	A-1+	AAA	A1+	"Prime". Sécurité maximale
Aa1		AA+		AA+		High Grade. Qualité haute ou bonne
Aa2		AA		AA		
Aa3		AA-		AA-		
A1	P-2	A+	A-1	A+	A1	Upper Medium Grade. Qualité moyenne
A2		A		A		
A3	P-2	A-	A-2	A-	A2	Lower Medium Grade. Qualité moyenne inférieure
Baa1		BBB+		BBB+		
Baa2	P-3	BBB	A-3	BBB	A3	
Baa3		BBB-		BBB-		
Ba1	Not Prime	BB+	B	BB+	B	Non Investment Grade. Spéculatif
Ba2		BB		BB		
Ba3		BB-		BB-		
B1		B+		B+		Hautement spéculatif
B2		B		B		
B3		B-		B-		
Caa		Not Prime		CCC+		C
Ca	CCC		Extrêmement spéculatif			
C	CCC-		Peut être en défaut			
/	Not Prime	D	/	DDD	/	En défaut
/				DD		
/				D		

Comme on le voit, la notation à long terme est plus détaillée que la notation à court terme. Par exemple, les entreprises ayant reçu une notation *long terme* Fitch de "AAA" à "AA-" recevront la même notation court terme "A1+". On conçoit en effet même intuitivement que deux entreprises qui ont un risque de défaut à long terme légèrement différent (plus important pour la société "AA" que pour la société "AAA") auront, à court terme, un risque quasiment identique.

Globalement, on appelle Investment Grade ou High Grade les notes situées entre AAA et BBB, tandis que les notes situées entre BB et D sont appelées Speculative Grade (ou Non Investment Grade). Ce sont deux classes de risque importantes aux yeux des investisseurs, notamment institutionnels, qui n'ont souvent pas le droit d'acheter des obligations de la catégorie Speculative Grade car elles sont beaucoup plus risquées. Ainsi, au sein de l'échantillon international suivi par Standard & Poor's, 1% des émetteurs notés AAA n'ont pas honoré une échéance sur un emprunt tandis que 43% des émetteurs notés B ont fait défaut.

Agences locales

Il existe plusieurs agences de notation financière qui sont spécialisées dans certains marchés, par exemple Canadian Bond Rating Service, ICRA (Investment Information and Credit Rating Agency of India), MicroRate (notation de micro crédits).

Indépendance des Agences de notation financière

Etant une entreprise commerciale, l'agence donnera-t-elle à l'entreprise qui la paie une notation reflétant la réelle qualité financière de l'entreprise ou une notation qui reflétera le désir de servir le client ? La pratique montre que l'agence conserve son indépendance totale, considérant que leur véritable client est le marché. Il est clair, en effet, que le moteur de la demande de notation est la demande, par le marché, d'une évaluation indépendante et que la qualité d'une notation ne se mesure que par la confiance que les acteurs de marché ont dans l'indépendance de l'agence.

Processus de notation

Critères

Les critères sur lesquels les agences se basent, même si chacune a ses propres méthodes, dépendent de la mission qui est confiée :

- entreprises: critères comptables, de gestion, d'examen des risques, de perspectives économiques,...

- état : situation économique, stabilité, politique monétaire et budgétaire,...
- opération : modélisation de l'opération et de ses flux financiers permettant une évaluation du risque de défaut et de la perte possible.

Methodologie

Le processus initial durera plusieurs semaines de contacts et d'analyses intensifs, au terme desquelles l'agence donne une notation à son client. A ce stade, le client mécontent peut simplement refuser celle-ci, auquel cas la note ne sera pas publiée. Si le contrat avec l'agence est maintenu (et la notation en principe rendue publique), l'agence peut revoir la notation à tout moment, que ce soit suite à la survenance d'un événement particulier (évolution économique, perte de clientèle soudaine, ...) ou suite à une des visites régulières chez le client. La révision peut aboutir à un changement dans la notation (augmentation ou baisse de notation) ou à la mise sous surveillance. Une mise sous surveillance est avec implication positive ou négative et ouvre une période limitée dans le temps au cours duquel l'agence finalise sa position (généralement pas plus d'un mois). L'agence est totalement libre dans ce processus. Le client n'a pas la moindre possibilité d'empêcher l'agence de publier, sans même l'en avertir, une révision de la note. Ainsi, en 1995, le gouvernement Canadien apprit, en même temps que le marché, que Moody's plaçait la note du pays sous surveillance négative.

Mise à disposition d'information

Les notations sont publiques et peuvent être consultées sur une multitude de sources telles que les sites Internet des agences. Les agences de notation mettent généralement à disposition, moyennant paiement, des outils complémentaires tels que analyses statistiques par secteur, outils de collecte des notations par portefeuille et étude de problèmes particuliers tenant au financement des entreprises,

Notation souveraine

Les états, tout comme les entreprises, peuvent être notés financièrement. Outre les particularités que cela implique dans l'analyse (notamment l'impact de sa capacité fiscale sur sa capacité de remboursement), la notation souveraine a la particularité d'être le plafond pour ce qui concernera la notation des entreprises résidentes. Les agences de notation considèrent en effet qu'aucune entreprise d'un pays ne saurait, quelle que soit sa solidité financière, dépasser des limites liées à la politique monétaire, fiscale et budgétaire du pays.

Impact des notations financières

Prime de risque

La notation financière d'un acteur du marché est un élément important dans la prise de décision d'investissement. Au sommet de la pyramide, on trouvera la notation AAA, généralement réservée à quelques Etats (Investissement sans risque). Un investisseur ne consentira donc à investir dans un emprunteur avec notation inférieure que moyennant le paiement d'un taux d'intérêt incluant une prime de risque censée couvrir le risque de perte.

Les échelles de notation financière sont dès lors devenues des références obligées des marchés financiers, avec établissement d'une échelle de primes de risques. Cette échelle de prime de risque n'est ni figée - élargissement ou rétrécissement des primes de risques selon les circonstances économiques- ni unique (si un secteur d'industrie est perçu par le marché comme plus risqué, tel le secteur téléphonique, la prime pour un emprunteur de ce secteur sera plus élevée)

Cette échelle respecte toujours la règle suivante : plus la notation financière est basse, plus la prime sera élevée.

Globalisation

Dans une économie globale dans laquelle les capitaux circulent librement, les agences de notation financière sont un élément important de développement. Sans une notation financière en laquelle l'investisseur peut faire confiance, il est partiellement illusoire de promouvoir la libre circulation des capitaux, un investisseur ne s'impliquant que lorsqu'il comprend, ou croit comprendre, les risques auxquels il est confronté.

Gestion des risques

Qui dit économie globale dit risque global. Les régulateurs de marché se sont donc trouvés confrontés depuis deux décennies à la problématique de la gestion des risques par les acteurs de marché et de la stabilité du système financier. Les notations financières sont devenues un élément tellement essentiel des marchés financiers que l'annonce par une agence de la baisse d'une notation a un impact immédiat sur le coût de financement de l'entreprise (ou de l'Etat). Certains parlent alors d'un cercle vicieux : le renchérissement du crédit pouvant rendre encore plus difficile la résolution des problèmes de l'entreprise, et en créant de nouveaux.

Ratings et Attractivité

(i) De nombreux consultants et organisations internationales publient des indicateurs de synthèse destinés à classer les différents pays du monde en fonction de divers critères tels que la compétitivité, le développement humain, la liberté économique, le climat des affaires, etc...

C'est sans doute le World Competitiveness Yearbook, de l'International Institute for Management Development IMD, dans le cadre de la préparation du Forum Economique Mondial FEM, qui a donné à cette approche sa plus grande notoriété. Le but de ce rapport est de recueillir des éléments comparatifs de base sur les caractéristiques de l'environnement des affaires et de les synthétiser sous forme d'un indicateur unique censé classer les pays en fonction de la qualité d'ensemble de l'environnement offert aux entreprises. Environ 200 données de base sont collectées dans des domaines très divers : compétitivité et stabilité macroéconomique, qualité et coûts des facteurs, infrastructures, recherche et innovation, gestion de l'entreprise, environnement administratif, fiscal réglementaire. Certaines sont des statistiques recueillies auprès des organismes producteurs (publics ou privés). D'autres sont issues d'un sondage réalisé par l'IMD auprès des membres de son réseau. L'indicateur de synthèse, dit de compétitivité globale, est calculé comme la moyenne des classements obtenus par chaque pays pour chaque indicateur. Sa publication conduit chaque année, dans le monde entier, à des débats nationaux passionnés sur la compétitivité/image du pays. Séparé depuis 1997 de l'IMD, le FEM a depuis lors confié à une équipe de l'université de Harvard, dirigée par le professeur J. Sachs, la réalisation d'un nouvel indicateur de synthèse, publié annuellement, le « Global Competitiveness Yearbook ». qui se caractérise par :

- la sélection d'un nombre plus restreint d'indicateurs uniquement tirés de statistiques comparatives fiables, les enquêtes d'opinion étant abandonnées.
- une réflexion méthodologique plus formalisée sur les thèmes de la compétitivité et de sa mesure quantitative.
- la publication de deux indicateurs, l'un décrivant la situation globale du pays (indice de compétitivité macroéconomique), l'autre les conditions de l'environnement d'affaires des entreprises (indice de compétitivité microéconomique).

(ii) D'autres organismes ont aussi à proposé leurs propres indicateurs de synthèse. L'ONU a mis en place depuis le début des années 1990, un indicateur, dit de développement humain, visant à mesurer, non pas le niveau de compétitivité ou de richesse d'un pays, mais sa capacité à offrir à ses habitants des conditions d'épanouissement satisfaisantes. Cet indice est fondé sur une batterie de plus de 200 indicateurs qui présentent avec les précédents deux différences notables : d'une part, les comparaisons intègrent tous les pays du monde, y compris les plus pauvres (et pas seulement ceux où les firmes multinationales sont susceptibles de se localiser), d'autre part, ils

font une place beaucoup plus grande à des indicateurs liés aux conditions du développement humain : santé, éducation, justice, liberté, environnement.

De son côté, l'Heritage Foundation propose un indicateur synthétique visant à mesurer le « degré de liberté » des différents pays par rapport à l'intervention de l'Etat, intégrant une trentaine de critères liés au poids des prélèvements obligatoires, à la taille du secteur public, au caractère plus ou moins interventionniste des administrations dans l'économie, à la liberté de l'entreprise.

(iii) Par ailleurs, certains organismes se sont lancés dans le calcul d'indicateurs plus spécifiquement destinés à mesurer l'attractivité comparée des pays pour l'accueil des investissements étrangers. Ainsi la Banque Mondiale vient de mettre en place un dispositif destiné à mesurer les conditions de l'environnement réglementaire des affaires dans 133 économies du monde, intitulé « Doing Business ». Cette base de données rassemble une trentaine d'indicateurs comparatifs concernant cinq thèmes principaux : le lancement d'une entreprise, les conditions d'embauche et de licenciement, le cadre juridique des contrats, l'accès au crédit et la fermeture d'une entreprise. A partir de là, un indicateur synthétique de « coût réglementaire global pour l'entreprise par pays » est établi. Bien qu'il ne s'agisse pas d'un indicateur d'attractivité stricto sensu, cet indicateur est devenu une norme de référence pour les firmes multinationales et les marchés financiers internationaux.

Pour sa part, la CNUCED propose deux Indices composites basés sur une dizaine d'indicateurs d'attractivité du pays pour les flux d'investissements étrangers : le « FDI performance index » et le « FDI potential index ».

XI - Géo-économie du Pétrole

Objectifs

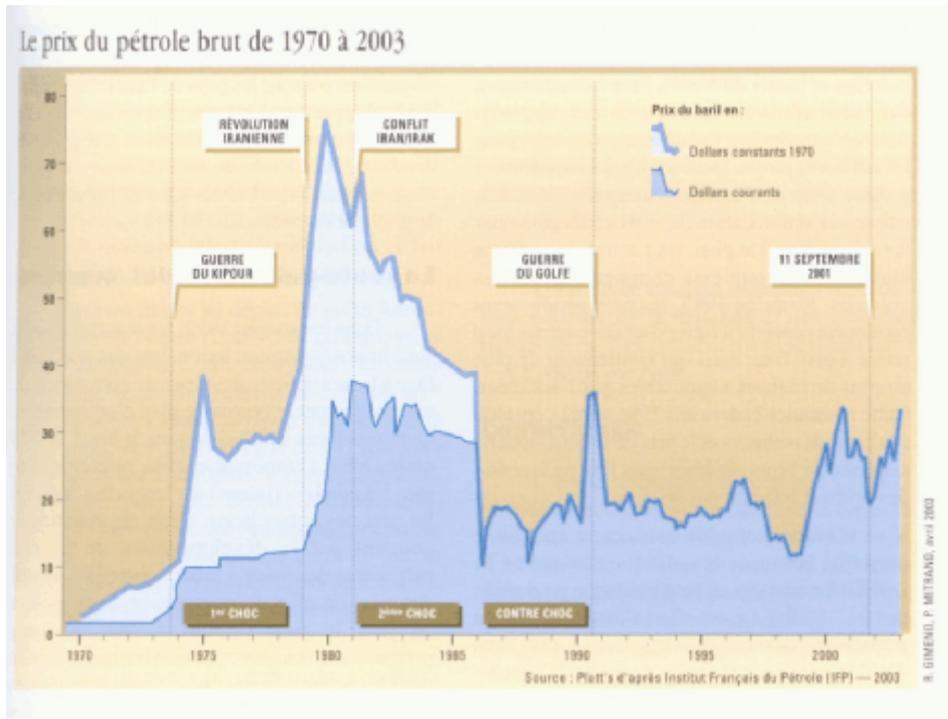
A l'heure où les chocs pétroliers affectent de plein fouet un grand nombre de pays, développés, émergents et sous-développés, alors même que les principaux pays producteurs, ainsi que les grandes compagnies internationales, tirent profit d'une rente accrue, il importe, d'un point de vue stratégique, d'analyser la chaîne des coûts et la formation des prix du pétrole comparativement à celles des autres sources d'énergie alternatives. Comme il est requis de « positionner » le pétrole dans l'économie mondiale, par delà la genèse du marché de ce produit.

**Voir Glossaire pétrolier*

L'énergie est un bien stratégique. Outre le pétrole, d'autres carburants existent - le gaz, les carburants issus de la biomasse, voire l'hydrogène - mais aucun de ces produits n'est actuellement compétitif face aux produits pétroliers. De plus, le pétrole est liquide, et donc relativement facile à produire, facile à transporter, facile à utiliser. Le pétrole est de l'énergie concentrée, alors que le gaz est beaucoup plus coûteux à transporter et distribuer et que le charbon est un solide qui se prête plus difficilement aux manipulations. Les marchés jouent un rôle de plus en plus déterminant dans la formation de son prix, déterminé par les interactions entre les coûts, l'organisation des marchés et l'action des pouvoirs publics.

La chaîne que nous envisagerons couvre l'ensemble des étapes menant de l'extraction des ressources naturelles à la consommation des produits énergétiques par les consommateurs : production, transport, négoce, transformation et distribution. Sur les marchés présents à divers niveaux de la chaîne opérationnelle, les prix sont déterminés en fonction des coûts, des comportements de marge des opérateurs et du poids de la fiscalité. Le prix du pétrole, principale source d'énergie primaire consommée dans le monde, joue un rôle directeur sur les marchés de l'énergie. Si les réserves en charbon sont de loin les plus importantes, le pétrole demeurera la principale source d'énergie dans les trente à quarante prochaines années. Les prix du gaz sont

largement influencés par les variations du prix du pétrole. La corrélation est plus faible pour les prix du charbon. De ce point de vue, on notera que le prix du pétrole a toujours été fluctuant.



A/ La chaîne des coûts et la formation des prix du pétrole

- Les coûts techniques de la chaîne pétrolière sont modérés. Les coûts sont très variables selon les gisements. Le coût technique de production est passé, en moyenne, de 14 dollars le baril en 1990 à 8 dollars en 1999. Les coûts de production les plus faibles observés actuellement se retrouvent dans les pays du golfe Persique (de 0,4 à 4 \$/baril), les plus élevés en Europe (à partir de 6,7 \$/baril). Cette grande diversité des coûts permet aux compagnies qui exploitent les meilleurs gisements la formation d'une rente différentielle. Les coûts techniques sont, en théorie, appelés à croître en raison de l'épuisement progressif des gisements facilement exploitables. En pratique, les coûts de production ont été stables durant les années 60 et 70 et ont connu une très nette tendance à la baisse depuis les années 80. Le prix élevé du brut a en effet incité les opérateurs à accroître leurs efforts de recherche et d'innovation afin d'exploiter les gisements plus difficiles situés hors de la zone OPEP, y compris des gisements considérés comme non conventionnels. Ces évolutions ont conduit à une diminution régulière des coûts d'exploration, de 78 % de 1970 à 1993).

- Les coûts de transport sont essentiellement des coûts d'investissement. Deux types de transport massif sont utilisés : les oléoducs pour les courtes et moyennes distances, les navires-citernes pétroliers pour les longs trajets. Comparé à celui du charbon et du gaz naturel, le transport du pétrole est peu coûteux, de l'ordre de 1 à 3 dollars/baril.

- Le coût moyen de raffinage est estimé à 4 dollars/baril. Il devrait croître du fait de la hausse de la demande de produits légers, à la suite du renforcement des normes d'émissions polluantes. Les nouveaux procédés pour raffiner des carburants complexes sont plus coûteux que les anciennes techniques de raffinage tant en investissement qu'en coûts d'exploitation.

-Les coûts de stockage et de distribution sont peu élevés. Les stocks non réglementaires diminuent dans les pays de l'OCDE sous l'effet de la généralisation de la gestion en «juste-à-temps».

Le pétrole est sans doute l'énergie dont le coût de production est le plus faible. Son prix de vente, sous forme de brut au départ des pays producteurs, inclut des taxes mais reste très attractif par rapport aux autres énergies. Les coûts de transport, de raffinage et de distribution restent modérés. Ce sont donc les taxes à la consommation (en France, taxe intérieure sur les produits pétroliers et TVA) qui représentent, pour les carburants du moins, la majeure partie du prix au consommateur dans la plupart des pays européens et asiatiques. Dans ces pays, les taxes peuvent représenter jusqu'à 80% du prix final du carburant. Aux Etats-Unis, ces taxes sont plus faibles et représentent 30 % du prix à la consommation, d'où une consommation d'essence automobile très élevée, qui représente 50 % de la consommation mondiale de ce produit.

Décomposition des coûts de la chaîne pétrolière - France	
	En dollars/tonne de brut
Exploration et production	
Coût technique	40
Fiscalité	140
Résultat économique amont des compagnies	20
Prix de vente (FOB) du brut	200
Transport	
Coût du transport maritime	7
Prix de vente (CIF) du brut	207
Raffinage	
Autoconsommation	7
Coûts de raffinage	15
Résultat économique Raffinage	2
Valorisation	231
Distribution	
Coûts de distribution	68
Résultat économique Distribution	4
Prix de vente moyen (HT)	303
Taxes	
Accises	310
TVA	110
Prix de vente moyen (TTC)	723

Source : ENSPM, août 2001.

Les marchés sont influencés par la politique de l'OPEP mais également par les aléas géopolitiques et l'évolution de la demande. Le prix du pétrole est ainsi très volatil à court terme. Cette volatilité a conduit à la création et au développement de marchés dérivés. Ils permettent aux sociétés pétrolières de se couvrir contre le risque de variation à court terme des prix en le reportant sur les opérateurs financiers. Ces marchés devraient permettre de réduire la viscosité des prix du pétrole et une plus grande réactivité aux chocs. On doit noter que le contrôle de l'OPEP sur les prix n'est pas absolu, Il dépend notamment de la volonté de coopérer des producteurs hors OPEP et du comportement des acteurs de marché. La part du cartel dans la production (50% en 1973) a fortement décru suite aux deux chocs pétroliers, sous l'effet de la croissance de l'exploitation des gisements hors OPEP soutenue par les pays consommateurs. Les principales places de négoce se situent autour des grands centres exportateurs de produits raffinés.

Le pétrole est une source de revenu considérable pour les pays producteurs. La part de la rente qui revient aux Etats producteurs est comprise entre 30 et 90 % du prix de vente sur le marché du brut. De leur côté, les Etats consommateurs appliquent sur la consommation de la plupart des produits pétroliers de lourdes taxes spécifiques, qui constituent 2 % des ressources fiscales aux Etats-Unis et plus de 10 % en France.

* Par ailleurs, on doit relever que :

- l'exploitation des champs gaziers empruntent des technologies proches de celles utilisées pour l'exploitation pétrolière. Le prix de revient varie très fortement d'un gisement à l'autre. Comme pour le pétrole, les coûts de découverte des gisements gaziers ont diminué. La phase de production nécessite la mise en place d'installations dont l'amortissement constitue le poste le plus élevé après les coûts de découverte. En vingt ans, l'amélioration des techniques de production a permis de diminuer de moitié les coûts d'exploitation. Le gaz peut être transporté soit par conduite, soit par méthanier. Au coût technique s'ajoutent en outre les éventuels droits de passage parfois payés en nature. Encore marginal, le coût du négoce est appelé à croître avec le développement des bourses du gaz. Le stockage, qui répond à une double logique de sécurité d'approvisionnement et de gestion est beaucoup moins aisé que celui du pétrole.

- Le charbon est une source d'énergie abondante et facilement transportable par voie maritime. Il peut être utilisé en tant que source d'énergie primaire pour produire de la chaleur et de l'électricité. La multiplicité et la diversité des pays producteurs réduisent le risque de rupture d'approvisionnement, d'autant que 16% seulement de la production mondiale d'anthracite et de houille font l'objet d'un échange international. Les coûts d'extraction sont très élevés en Europe mais compétitifs ailleurs dans le monde. Le prix du charbon est peu sensible aux effets de cartel

ou aux risques de volatilité liés aux crises politiques internationales. La demande mondiale de charbon devrait progresser plus lentement que la demande globale d'énergie primaire en raison de la concurrence des filières gaz et nucléaire. La plupart des émissions polluantes pourraient être réduites par les techniques dites du charbon « propre » ou « avancé » en cours de développement. Toutefois, les émissions polluantes des centrales électriques - émission de gaz à effet de serre - pèsent sur les perspectives d'évolution de la consommation charbonnière mondiale. Les cours des produits charbonniers sont moins directement influencés par les variations du prix du pétrole que ceux du gaz. Une certaine corrélation peut néanmoins être observée.

- L'uranium est une source d'énergie primaire au même titre que le pétrole, le gaz et le charbon. Son usage civil est limité à la production d'électricité. Le coût de l'uranium naturel ne représente que 25 % du coût total d'élaboration du combustible nucléaire. Les marchés correspondant aux différentes étapes sont très concentrés. Le prix du combustible a fortement chuté suite à l'éclatement d'une bulle spéculative. Le prix spot de l'uranium naturel est ainsi passé de 6 dollars/livre en 1973 à 43 dollars/livre en 1978. Un stock s'est parallèlement constitué. Au début des années quatre-vingt, il atteignait 84 fois la consommation annuelle. Le marché est aujourd'hui en équilibre instable, avec des prix de l'ordre de 9 dollars/livre. L'uranium n'est ici considéré que dans l'amont du cycle, en tant que source d'énergie primaire destinée à alimenter les réacteurs des centrales nucléaires. La production du combustible nucléaire se divise en quatre étapes : l'extraction et la concentration du minerai d'uranium, la conversion sous forme gazeuse, l'enrichissement en élément fissile et la fabrication du combustible. L'étape la plus coûteuse est l'enrichissement qui représente près de la moitié du coût total. Les coûts de transport et de distribution sont négligeables dans la chaîne des coûts. De fortes incertitudes pèsent sur le marché de l'enrichissement. Jusqu'en 2010, il devrait rester affecté par les surcapacités des Etats-Unis et de la Russie, en dépit de la disparition progressive des stocks accumulés. Peu d'investissements seront réalisés tant que le marché restera en surcapacité. Toutefois, de grandes incertitudes pèsent sur le prix futur de l'uranium naturel, la demande pourrait augmenter modérément d'ici 2010 et plus significativement par la suite. Elle dépendra du rythme de construction de nouvelles centrales et des autorisations d'allongement de la durée de vie des centrales existantes.

L'analyse de la chaîne des coûts des énergies primaires met en évidence un certain nombre de caractéristiques communes. Les coûts des différentes énergies sont largement tributaires des contraintes techniques liées à la prospection, à la production, au transport et à la distribution. Ces contraintes varient selon les données physiques propres à chaque filière, les activités dans le secteur de l'énergie étant fortement capitalistiques. Sur les marchés des combustibles primaires, la

concurrence est imparfaite La formation du prix dépend donc du pouvoir de marché des opérateurs et des contraintes géopolitiques pesant sur les approvisionnements ou de l'action fiscale des pouvoirs publics.

B/ Genèse du marché

Au début des années 70, la demande de pétrole s'accroît, notamment en provenance des Etats-Unis où l'extraction est de plus en plus coûteuse. Ceux-ci préfèrent s'approvisionner à bas prix au Moyen-Orient. La fin de la convertibilité du dollar en or (1971) déclenche une vague de hausses des prix du pétrole et leur indexation sur un panier de monnaies.

Parallèlement, les États membres de l'OPEP affirment leur souveraineté sur leurs ressources pétrolières, tenant un discours radical (Algérie, Libye, Irak), ou souhaitant une prise de participation progressive. Les relations se durcissent au moment de la guerre d'octobre 1973. Les pays arabes décident d'utiliser l'arme du pétrole et prennent les mesures suivantes : réduction du volume des exportations, embargo total contre plusieurs pays occidentaux, dont les Etats-Unis, quadruplement du prix du pétrole brut à 11,65 dollars, décision unilatérale des ajustements du prix du brut, puis prise de contrôle d'au moins 5 % des concessions non encore nationalisées. Ces mesures sèment la confusion dans le camp occidental. Les Etats-Unis prennent l'offensive et suscitent la création de l'Agence internationale de l'énergie (AIE). Dans ce contexte de déséquilibres persistants, et malgré des signes de reprise économique, la chute du Shah en 1979 entraîne le retrait du pétrole iranien, provoque le deuxième choc pétrolier et relance la hausse des prix. La hausse vertigineuse des prix du brut a pour première conséquence de rendre rentable l'exploitation de gisements moins faciles d'accès que ceux du Moyen-Orient. Elle relance l'exploration et progressivement la production en de nombreux points du globe. De nouvelles régions pétrolières s'imposent : Indonésie, Afrique, mer du Nord, Amérique latine, URSS. Dans le même temps, les compagnies internationales renforcent leur maîtrise des technologies par l'innovation et la recherche d'énergies de substitution. La production électrique est relancée, notamment avec le recours au nucléaire. On assiste aux premières tentatives d'industrialisation de procédés destinés à capter l'énergie solaire. Mais c'est surtout le développement de l'industrie gazière qui contribue à diluer la dépendance énergétique et à diversifier les risques. Ainsi, assez vite, les mesures d'adaptation prises dans chaque pays consommateur permettent de « digérer » le double choc pétrolier. Les pays occidentaux font radicalement baisser l'intensité pétrolière de leur économie. Et, même si elles vivent une passe difficile, les compagnies internationales restent partiellement maîtresses du jeu, contrôlant directement ou indirectement les technologies

d'exploration et de mise en valeur des gisements, la majorité des capacités mondiales de raffinage et de distribution, le transport, où elles sont actionnaires ou donneurs d'ordre, et le trading.

Le contexte pétrolier des années 1980 et 1990 se caractérise au début de la période par une demande pétrolière inférieure à l'offre, ce qui provoque une tendance à la baisse des prix. Les pays de l'OCDE se fournissent prioritairement dans les pays non membres de l'OPEP, qui ne contrôle plus que 38% de la production mondiale. La faiblesse de la demande met l'OPEP dans une situation difficile, faisant éclater au grand jour les divergences d'objectifs. Toutefois, le Moyen-Orient, parce qu'il dispose de réserves importantes exploitables à des coûts très inférieurs à ceux des autres régions pétrolières, occupe une place privilégiée. Cet intérêt justifie la guerre du Golfe (1991) et la mesure d'embargo contre l'Irak qui s'ensuit car, en occupant le Koweït, celui-ci risque de devenir maître de réserves presque aussi importantes que celles de l'Arabie saoudite. Il explique aussi les mesures prises par les États-Unis pour imposer de sévères restrictions aux relations commerciales avec la Libye et l'Iran. Parce que le Moyen-Orient peut toujours être le lieu de conflits armés, la consolidation des autres régions pétrolières reste néanmoins un objectif partagé par la communauté internationale. Les recherches y continuent dans le golfe de Guinée, dans le golfe du Mexique, en mer Caspienne, au Brésil, en Australie. La Russie remet en état ses installations pétrolières, rejoignant le niveau de production de l'Arabie Saoudite. Le développement économique de la Chine et des pays du Sud-Est asiatique accentue le déséquilibre entre hémisphère Nord et hémisphère Sud et complique la dépendance interrégionale.

Depuis le début des années 2000, le prix du pétrole a été multiplié par trois. Ce troisième choc « froid » (induit principalement par la demande des pays émergents et entretenu par la poursuite de la croissance mondiale) contraste avec les chocs « chauds » de 1973 et 1979, provoqués par les guerres au Moyen – Orient. Le problème de la réponse à ce choc est posé dans la mesure où les investissements de capacités nécessaires pour y faire face – mise en place de centrales nucléaires, oléoducs, ports méthaniers,...- exige des délais de maturation de plus de 10 ans, cela alors que le rythme de la hausse de la consommation pétrolière atteint 2% à 3% par an. Et pour certains analystes, le débat doit s'engager désormais sur le peak oil, i.e. la date à partir de laquelle les nouveaux gisements mis en exploitation ne parviendront plus à compenser le tarissement des gisements anciens.

Dans ce cadre, on doit relever que :

- Les États producteurs exercent de plus en plus un contrôle concret sur leur production, souvent par le biais de sociétés nationales. Mais, progressivement, on voit s'affirmer des différences entre

pays producteurs, les divergences essentielles étant liées à leur dynamique démographique, leur niveau d'endettement, de réserves, ou au niveau général de leur économie. Ces distinctions rapprochent la situation de pays comme l'Algérie, l'Iran ou le Nigeria d'une part, la Libye, les Émirats Arabes Unis, l'Arabie Saoudite, d'autre part, ou encore l'Angola et l'Irak.

- Les Etats consommateurs aussi sont de plus en plus différenciés. Les grands pays de l'OCDE ont réduit l'intensité pétrolière de leur économie mais restent cependant en quantité les premiers acheteurs et gardent le pilotage de l'aval pétrolier. Avec la Chine apparaît un consommateur nouveau, qui pourrait dans les années à venir augmenter sa dépendance au pétrole en limitant le recours au charbon et devenir un acteur majeur du système pétrolier mondial.

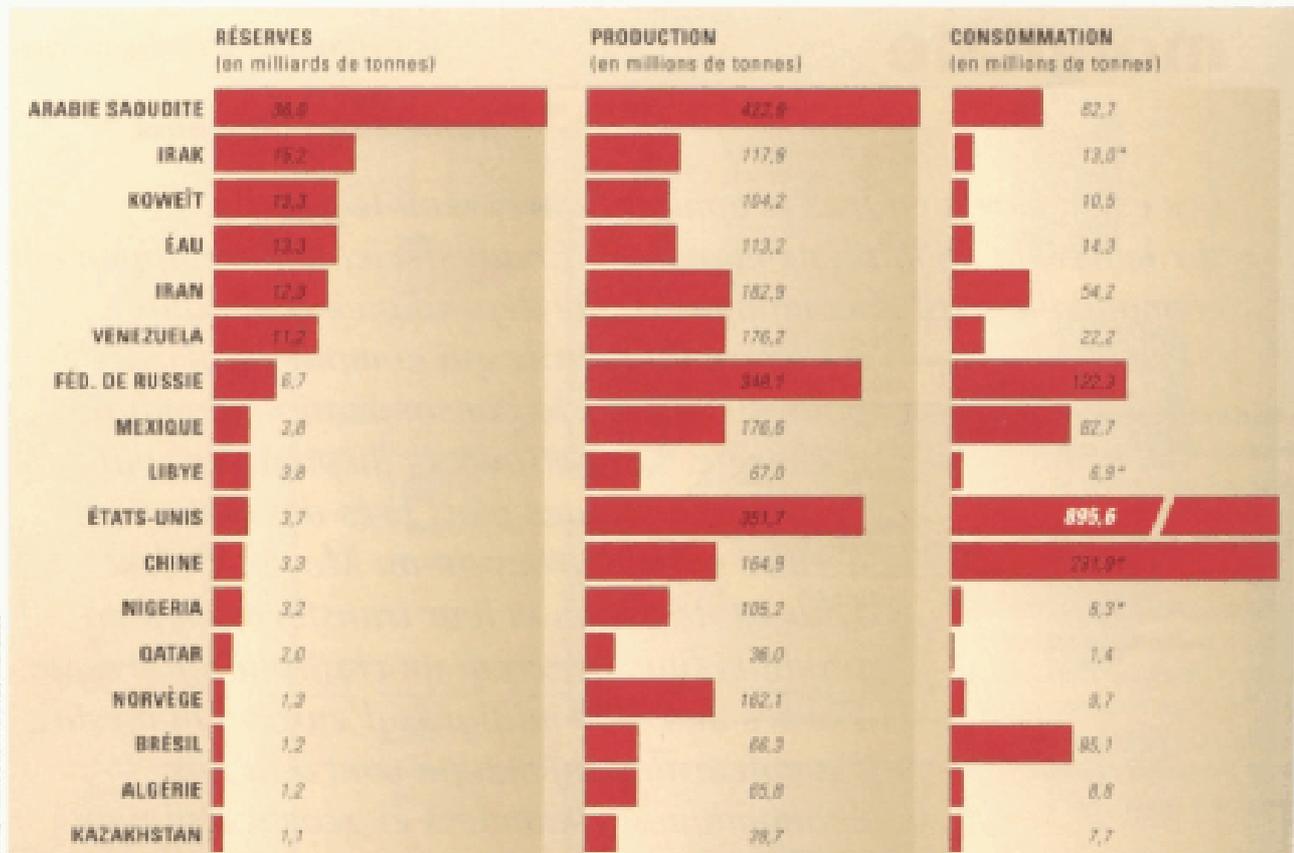
- Les grandes compagnies internationales, opérant dans un contexte de généralisation des sociétés nationales, qui deviennent le bras séculier des États producteurs, contrôlant aujourd'hui la majorité des réserves et une partie importante de la production mondiale.. Les compagnies les plus puissantes contrôlent l'outil de raffinage et une partie de la distribution pétrolière.

C/ Le pétrole dans l'économie mondiale

Les événements en Irak propulsent à nouveau le pétrole sur le devant de la scène mondiale. Les ressources disponibles sont encore abondantes mais près des deux tiers d'entre elles se trouvent au Moyen-Orient. Leur exploitation et leur transformation en produits finis génèrent un chiffre d'affaires dépassant 2 000 milliards d'euros. On mesure ainsi l'ampleur des enjeux qui sont à la fois économiques, financiers et géostratégiques. Dans la structure de la consommation énergétique mondiale pétrole compte pour environ 40 %, suivi par le charbon (25 %), le gaz naturel (25 %) ; les 10% restants recouvrent le nucléaire, l'hydraulique et les autres énergies.

Quelles réserves en perspective?

Pétrole : réserves, production et consommation

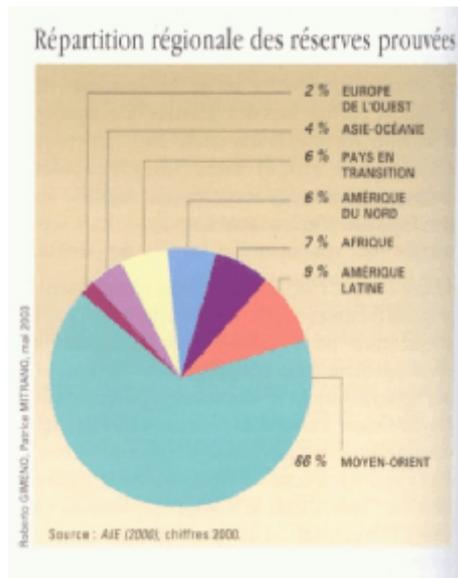


Roberto GIMENO, Patrice MITRANO, mai 2003

* Valeur estimée d'après : ENI, World Oil and Gas Review 2002.

Source : BP Statistical Review of World Energy, juin 2002 (chiffres 2001).

1 tonne = 7,33 barils



Pour comprendre l'importance du pétrole dans l'économie mondiale, il est intéressant de mettre en évidence les enjeux économiques et financiers qu'il représente. Le concept du surplus pétrolier, qui permet de mesurer ces enjeux, se définit comme la différence entre le montant des ventes mondiales de produits pétroliers, toutes taxes comprises, et le coût réel que représentent chaque année la production de pétrole brut et sa transformation en produits finis livrés à l'utilisateur final. Ce montant considérable (500 milliards d'euros en 2003, plus de 1000 milliards d'euros en 2005) représente « en gros » les prélèvements qui sont opérés tout au long de la filière pétrole par les pays producteurs et par les pays consommateurs — sous forme de taxes — et par les opérateurs sous forme de profit. La part du lion appartient encore aux pays consommateurs. Du côté de ces pays consommateurs, certains ont rapidement réalisé que les carburants étaient une formidable assiette fiscale, directement prélevée à la source, sur des consommateurs prisonniers de leurs habitudes de consommation. Ainsi, en France, les taxes sur le super sans plomb représentent environ 80 % du prix à la pompe.

L'appropriation du surplus pétrolier s'effectue dans le cadre d'un rapport de force permanent entre les pays exportateurs (caractérisés par une très grande hétérogénéité en termes de population, de structure du PIB, de dépendance par rapport aux recettes pétrolières), les pays importateurs et les opérateurs de la filière, notamment les grandes compagnies pétrolières internationales.

XII - Développement Durable : Géo-économie de l'Eau

Par delà le positionnement des PVD par rapport à la problématique du développement durable, il importe de centrer l'attention sur les risques d'épuisement des matières premières minérales et les tensions relatives à la ratification du protocole de Kyoto, avant d'envisager les problèmes posés par le défi de l'eau dans les pays du Sud.

Impératif de Développement Durable et contraintes pour les PVD

(i) La notion de développement durable (sustainable development) a été généralisée depuis le Sommet de la terre à Rio en 1992. Les grandes lignes de ce concept ont été définies dans l'[Agenda 21, Programme d'action pour le XXIème siècle](#) adopté à Rio en 1992. Il s'agit du développement que la planète peut "soutenir" en tenant compte des besoins générés par la croissance économique et la démographie, cela sans peser sur les générations à venir. Pourtant, du Sommet de la terre au [Sommet de Johannesburg sur le développement durable en 2002](#), la situation de la planète n'a fait qu'empirer du point de vue du développement durable : le Programme des Nations unies pour l'Environnement PNUE lançait un cri d'alarme à la veille de Johannesburg en septembre 2002. Même si la notion s'est imposée comme un référent commun aux organisations internationales, aux Etats et aux ONG, le développement durable a-t-il un sens pour les pays du Sud ? Il s'organise, en effet, autour de la contradiction entre croissance et préservation de l'environnement. Dans ce débat, les pays pauvres défendent leur droit à la croissance et soulignent la responsabilité historique des pays industrialisés dans la dégradation des "biens publics environnementaux". En contrepartie, ils réclament des ressources supplémentaires en termes d'aide publique (APD), promesses faites lors de la Conférence de Rio et qui n'ont pas été tenues, bien au contraire, puisque la décennie 90 a vu la baisse de l'APD.

(ii) Par ailleurs, les PVD, qui appréhendent les normes sur les produits et les procédés comme des obstacles à l'échange, perçoivent généralement les motivations sanitaires et environnementales mises en avant depuis trois décennies comme un protectionnisme économique déguisé qui porte atteinte aux intérêts de certains de leurs producteurs, et aussi aux intérêts des consommateurs des pays riches en les privant de prix plus bas et d'une offre plus diverse qu'une concurrence « plus loyale » aurait permis. De ce point de vue, il convient de faire référence, en particulier, à l'accord sanitaire et phytosanitaire SPS qui a pour but de codifier les normes applicables par les Etats souhaitant adopter des mesures de restriction de certaines importations afin d'assurer la protection de la santé humaine, animale et végétale de leur pays, à condition de justifier ces mesures, qui ne

devraient pas être arbitraires ou discriminatoires et cacher un protectionnisme déguisé. En tout état de cause, et aux termes de l'accord SPS, la mise en place des normes sanitaires permanentes plus restrictives doit être justifiée par des indications scientifiques objectives (scientific evidence) quant à l'existence de risques, ce qui suppose que les risques allégués aient fait l'objet d'une évaluation probante, i.e. selon des méthodes communément acceptées et mises en œuvre par les institutions internationales compétentes.

Au regard de ces réglementations, les PVD « dénoncent les obstacles à la pénétration des marchés des pays riches qu'opposent des systèmes de normes compliqués demandant des moyens humains, des compétences et des informations dont les entreprises de ces pays peuvent disposer plus aisément qu'eux-mêmes » (O.Godard, *Futuribles*, 2001).

De leur côté les pays riches dénoncent souvent le dumping écologique (voir supra, conflits commerciaux) pratiqué à leur endroit par les nouveaux pays industrialisés, les pays en transition et les PVD, par l'abaissement du coût de revient des produits, au moyen de normes moins rigoureuses ou de non respect des exigences de protection de l'environnement.

Matières premières minérales et développement durable

Tout gisement de matières premières minérales est par nature non durable puisque, à la différence des ressources biologiques ou des ressources en eau sans, renouvelées en permanence par le cycle de l'atmosphère, une mine constitue un gisement épuisable.

Concernant tout particulièrement les ressources énergétiques fossiles- pétrole, gaz, charbon – qui sont des gisements de biomasse accumulés au cours des temps géologiques (il aura fallu des centaines de millions d'années pour constituer ces gisements), on relève que les vitesses d'extraction sont supérieures à celles des dépôts (quelques centaines voire dizaines d'années).

Au regard de ce constat d'évidence, la tendance, jusqu'à une période récente, était « paradoxalement » au désintérêt pour les ressources en matières premières minérales, en considérant, d'une part, la dématérialisation de l'économie (extension du secteur des services), et la délocalisation des activités industrielles, d'autre part, dans un contexte de stabilité des cours (les tendances lourdes étaient bien au maintien de prix bas, voire décroissants). Les entreprises tablaient sur l'absence de risque de pénurie de matières premières minérales, en considérant, par ailleurs, que la croissance économique nécessitait de moins en moins de ce type de ressources. On se référant en effet au concept de cycle des matières premières reposant sur l'idée que les phases haussières liées à la croissance de la demande et à la raréfaction de l'offre des ressources

sont suivies de phases baissières caractérisées par la surabondance de l'offre résultant de la découverte de nouveaux gisements et de la mise en route de nouvelles installations minières, d'une part, et de la mise en oeuvre de politiques de réduction de l'intensité matières premières de la croissance (procédés plus performants, recyclage), d'autre part.

Cette analyse est aujourd'hui remise en cause, et il serait erroné de penser que l'exploitation de ces ressources, telle qu'elle se pratique aujourd'hui, est compatible avec un développement durable à long terme. Le découplage de la croissance du PIB et de la croissance des consommations de matières premières minérales (grâce aux nouveaux matériaux et au recyclage notamment) n'est que très relatif. En fait, la croissance économique mondiale se poursuit actuellement avec une forte intensité de matières premières minérales, entraînant une tension sur les ressources émanant des pays émergents :

- la consommation de pétrole a progressé de plus de 300% en Corée du Sud depuis 20 ans, de 200% en Chine, de 240% en Inde, de 90% au Brésil ,....
- En 2003 les importations chinoises de nickel ont été multipliées par deux et celles du cuivre ont augmenté de 15%. La Chine est désormais au premier plan mondial pour la consommation de cuivre, d'étain, de zinc, de platine, d'acier et de fer.

Le monde, en développement, ne repose pas exclusivement sur une « économie de l'immatériel »
La question des ressources minérales reste posée avec acuité. Les investissements miniers, qui se sont maintenus jusque dans les années 90, ont été stoppés à peu près partout dans le monde. Or, une gestion durable des ressources ne peut être atteinte que par une politique soutenue de recherche et d'exploration pour découvrir puis mettre en valeur de nouveaux gisements. De ce point de vue, l'Amérique du Nord (Etats Unis et Canada), qui dispose d'une industrie minière multinationale puissante, est en train de prendre de l'avance sur les autres pôles dominants du monde, en mettant en place un dispositif scientifique public d'envergure, comportant notamment un nouveau projet très ambitieux, le GMRAP (Global Mineral Ressorce Assessment Project) , lancé en 2002, visant à définir les territoires qui recèlent des ressources non découvertes, à évaluer les quantités probables et à constituer une vaste base de données couplée avec un système d'information géographique. De son côté, la Chine s'est aussi progressivement dotée de capacités, non seulement de développement de ses propres ressources, mais aussi de connaissance des ressources du monde, et de possibilités, pour ses entreprises, d'investissement à l'étranger.

Climat: USA et Asie refusent de sacrifier « une croissance basée sur les énergies fossiles »

Le "Partenariat" Asie-Pacifique, qui réunit certains des plus gros pollueurs de la planète comme les Etats-Unis, a promis de nouvelles méthodes de lutte contre le réchauffement climatique - défis liés à la pollution de l'air, à la sécurité énergétique et à l'intensité des gaz à effet de serre- qui ne sacrifient pas une croissance économique basée sur les énergies fossiles. Ce "Partenariat", formé en juillet 2005, regroupe les Etats-Unis, l'Australie et quatre pays d'Asie : Chine, Japon, Inde et Corée du Sud. Ces six pays représentent près de la moitié du produit brut, de la consommation d'énergie, de la population et des émissions de gaz à effet de serre dans le monde Ils soulignent que la lutte contre le réchauffement climatique ne devait pas freiner le croissance économique et s'engagent à développer et utiliser des technologies plus propres avec moins d'émissions de gaz polluants pour pouvoir continuer à utiliser des carburants fossiles tout en gérant le problème de la pollution de l'air et des émissions de gaz à effet de serre.

Les six pays ont assuré que ce « pacte » était complémentaire au protocole de Kyoto des NU, qui impose à 39 pays industriels signataires des réductions d'émissions de gaz à effet de serre.

L'Australie et les Etats-Unis ont refusé de ratifier le protocole de Kyoto et les détracteurs du "Partenariat" considèrent qu'il constitue une échappatoire aux obligations de Kyoto.

"Les intérêts à court-terme du secteur des énergies fossiles ont été placées avant la santé et le bien-être à long terme des gens ordinaires", a regretté Catherine Fitzpatrick, de Greenpeace (12/1/06), estimant que l'accord ressemblait plus à un pacte commercial qu'à une entente soucieuse de l'environnement.

Le Défi Géoéconomique de l'Eau

Disparités et Pénuries

L'eau naturelle constitue la matière première, produit de consommation et facteur de production, dans tous les secteurs économiques. L'eau utilisée pour les besoins domestiques (alimentation humaine en particulier) ne mobilise que des quantités faibles (8% au niveau mondial), comparativement aux autres usages, notamment l'irrigation (70% du volume mondial total).

Cette ressource est inégalement répartie dans le monde :

- moins de 10 pays se partagent 60% des ressources en eau du monde, et 9 des quatorze pays du Proche et Moyen-Orient sont confrontés à une situation de pénurie de ces ressources.

- 26 pays regroupant une population de près de 250 millions d'habitants peuvent être considérés comme des pays à ressources en eau rares ; 80 pays, soit 40% de la population mondiale, souffrent de pénurie d'eau.

A ce stade, il importe de relever que la croissance économique, qui implique le développement de l'agriculture, de l'industrie et de l'urbanisation, pose avec acuité le problème de la consommation d'eau. La consommation mondiale d'eau aurait davantage augmenté ces 40 dernières années qu'au cours des trois siècles précédents, et cet accroissement est en grande partie imputable aux PVD. On notera que, pour les prochaines années, et en dépit d'un accroissement plus rapide de la consommation nette industrielle et domestique que de la consommation nette agricole, l'irrigation mobilisera encore près des 3/4 de l'eau douce utilisée dans le monde. Et de ce point de vue, les études de la BM tendent à démontrer que dans un nombre croissant de pays à faibles ressources en eau, l'eau est principalement utilisée pour l'irrigation de cultures qui ont une valeur marchande inférieure au coût de production de l'eau.

Enjeux Géoéconomiques

Le pays détenteur d'une ressource en eau transfrontalière, ou le pays économiquement dominant d'une zone, est tenté d'utiliser l'eau en priorité et à son profit ; l'exemple le plus significatif étant celui de la Turquie et les aménagements entrepris sur l'Euphrate et le Tigre. En effet, eu égard à sa position de « supériorité géographique », à son poids démographique, et à sa puissance militaire, la Turquie s'attribue un avantage absolu dans la mise en œuvre de ses choix d'aménagement qui lui assureraient une prééminence sur ses riverains en aval, Syrie et Irak notamment.

La question du partage des eaux du Nil entre les trois pays les plus en aval (Ethiopie, Soudan, Egypte), situés dans une zone aride dans laquelle aucune agriculture ne serait possible en l'absence du fleuve, demeure encore un défi géoéconomique majeur.

Le problème du « partage » de l'eau au Proche-Orient, avec les tentatives de main mise d'Israël sur cette ressource rare (motivation ultime de l'occupation de territoires, s'agissant en particulier du Plateau du Golan), est un facteur déterminant d'exacerbation des tensions dans cette zone.

Quelles Régulations ?

Dans ce contexte de pénurie relative et de tensions entre Etats pour le partage de cette ressource, et par delà les enjeux de puissances qui peuvent déboucher sur des conflits armés, deux approches sont généralement envisagées :

- la démarche institutionnelle impliquant des conventions sur les utilisations des cours d'eau internationaux à des fins autres que la navigation, et sur la protection et l'utilisation des cours d'eau transfrontaliers et des lacs internationaux. Ces conventions se fondent sur les principes de la gestion patrimoniale des eaux des fleuves internationaux, intégrant l'ensemble des usages économiques et écologiques (avec application du principe « préleveur - pollueur-payeur »).

Il faut dire que ce type de législation internationale est encore insuffisamment élaboré.

- les remèdes économiques dont le plus important se rapporte à la maîtrise quantitative de la ressource et la rationalisation des usages, ce qui pose la question de la lutte contre le gaspillage, notamment en matière d'irrigation (instauration de quotas, limitation graduelle des subventions, incitation à l'investissement dans des techniques d'irrigation économisant l'usage de l'eau,..).

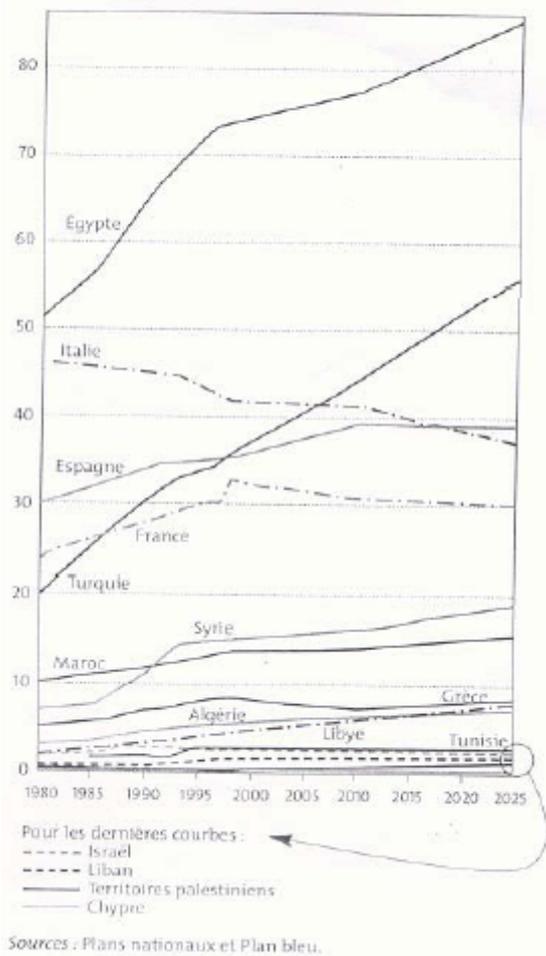
L'autre remède économique consiste à attribuer à l'eau une valeur marchande, en particulier dans les pays à ressources en eau rares, pour éviter la surconsommation et les investissements agricoles non rentables, et donc pour orienter les agriculteurs vers des projets dont la technologie est « compatible » avec l'état des ressources en eau.. Des prélèvements sur les rejets, dans les régions souffrant de pénuries, pourraient être envisagés à plus long terme.

La prospective de l'eau en Méditerranée

Les projections tendancielles 2010 et 2025 du Plan Bleu (structure associative inter-méditerranéenne assurant depuis 30 ans un travail de réflexion sur la région), affinées par confrontation avec les plans de développement nationaux, notamment ceux des pays du Sud et du Proche-Orient, font ressortir un accroissement global des demandes totales en eau de 43 km³/an, soit +15% de 2000 à 2025, qui résulte, en fait, d'une croissance nulle(voire négative à partir de 2010) dans les pays du Nord, couplée avec une progression sensible dans les pays du Sud et du Proche-Orient : +48% à l'Est et +23% au Sud.

Les tendances globales par secteur sont assez similaires, plus croissantes pour la consommation des collectivités (eau potable principalement) que pour l'agriculture et l'industrie. Plus spécifiquement l'irrigation reste l'usage prédominant de la région, bien que sa part relative tend à décroître, sous l'effet d'une « stabilisation » de la demande dans les pays du Nord à la faveur « d'efficacités élevées », en dépit d'une évolution croissante dans les pays du Sud et du Proche-Orient, notamment en Turquie, Egypte et Syrie, en raison surtout de l'extension des cultures irriguées.

Graphique 1 — Évolution 1980-2000 des demandes en eau totales (*water uses*) et projections tendancielle modérées 2010 et 2025 dans différents pays méditerranéens (km³/an)



Futuribles mai 2005

Dans un scénario alternatif d'un développement plus durable, une politique renforcée de gestion des demandes est envisagée permettant de tabler sur un potentiel d'économies d'eau réalisables d'environ 40 à 50 km³ globalement par rapport aux volumes utilisés actuellement, cela au moyen notamment :

- d'une limitation des pertes de distribution d'eau potable dans les collectivités à 15%.
- d'une généralisation du recyclage dans l'industrie à 50%.
- d'une limitation des pertes de transport en irrigation à 10%.

Dans cette perspective minimaliste très optimiste, et supposée généralisée à toute la région, les demandes en eau totales en 2025 pourraient s'abaisser à une centaine de km³ au Nord, et ne s'élever qu'à 100 km³ au Sud et 64 km³ au Proche-Orient, ce qui est légèrement inférieur au niveau des demandes en eau totales actuellement.

Pour ce faire, il convient, au préalable, de se poser la question de savoir quels pourront être les effets du changement de climat imputable à l'effet de serre sur le cycle de l'eau, et donc sur les ressources en eau renouvelables dans l'espace méditerranéen.

A cet égard, il faut signaler que les projections des modèles climatiques mondiaux prédisent que, d'ici 2025, les apports seraient plus irréguliers, entre saisons et années, avec aggravation des événements extrêmes (sécheresses, crues) en fréquence et en amplitude. Ce qui devrait rendre les ressources moins exploitables, tout en augmentant les besoins de régulation, par exemple dans le cas où les régimes d'écoulement accentueraient l'érosion des sols.

Par ailleurs, ces ressources en eau risquent de subir de multiples dégradations, par suite notamment :

- des changements d'occupation du sol (exemple : urbanisation) qui accentuent l'irrégularité des écoulements et réduisent l'alimentation des eaux souterraines.
- des déboisements et modes culturaux qui favorisent le ruissellement générateur de crues et l'érosion.
- la surexploitation des nappes souterraines, notamment en zone littorale où elle induit l'invasion d'eau marine.
- les pollutions de toutes sortes, qui altèrent la qualité des eaux superficielles et souterraines.

Par delà ces risques, il importe de retenir au vu de l'exercice de prospective engagé dans le cadre du Plan Bleu, qu'un déséquilibre grandissant régira la répartition des ressources en eau par habitant entre les sous régions et les pays.

Tableau 2 — Ressources en eau naturelles renouvelables moyennes par habitant (m³/an) en fonction des projections démographiques

Sous-régions	2000	Projections				
		Plan bleu		2025 (révision 2000, Nations unies)		
		2010	2025	Haute	Moyenne	Basse
Nord*	4 348	4 245	4 241	4 361	4 451	4 548
Est	2 542	2 226	1 878	1 674	1 810	1 969
Sud**	742	648	538	492	531	577
Ensemble	2 761	2 532	2 273	2 155	2 281	2 425

*Avec Macédoine, Malte et Chypre.
 **En ne comptant pour l'Égypte que ses ressources externes réelles (Nil).
 Source : calculs du Plan bleu d'après statistiques nationales sur les ressources en eau et projections.

Source : Futuribles mai 2005

L'état de pénurie, même relative - moins de 500m³/an de ressources moyennes par habitant - s'aggravera probablement pour tous les pays qui s'y trouvaient en 2000 (Malte, Algérie, Tunisie, Libye, Israël, Palestine) et l'état de pauvreté (500 à 1000m³/an) devrait s'aggraver au Maroc, en Egypte et à Chypre. De sorte que des crises de l'eau se profilent dès qu'on considère les rapports demandes/ressources projetées. Suivant cet indicateur 4 groupes de pays peuvent être distingués :

- les pays où les demandes resteraient, jusqu'en 2025, inférieures au dixième des ressources exploitables(Bosnie, Croatie) ou au 1/4 des ressources exploitables (Slovénie, Serbie, Albanie).
- les pays où les demandes resteraient, jusqu'en 2025, inférieures à la moitié des ressources conventionnelles exploitables moyennes (France, Grèce, Italie).
- les pays où les demandes globales, sensiblement croissantes, seraient de l'ordre de 50 à 100% des ressources exploitables (Espagne, Macédoine, Chypre, Liban, Tunisie, Algérie, Maroc, Turquie à l'approche de 2025), avec aggravation des risques de pénurie conjoncturelle.
- les pays où les demandes excèdent dès à présent les ressources exploitables (Egypte, Libye, Israël, Malte) ou devraient les excéder avant 2025 (Syrie, Algérie, Palestine). Les ressources conventionnelles deviendraient de plus en plus insuffisantes.

Face à cette pression, les répliques en termes d'offre additionnelles, hors ressources conventionnelles renouvelables, se multiplient :

- Croissance de l'exploitation quasi-minière des réserves d'eaux souterraines non renouvelables dans les Bassins sahariens de plusieurs pays du Sud, notamment en Algérie et en Libye.
- Développement de l'utilisation des ressources secondaires par reprise des retours d'eau notamment en Egypte.
- Dessalement d'eaux de mer ou d'eaux saumâtres, qui pourrait tripler de 2000 à 2025.

Si les effets attendus de ces actions restent aléatoires, il demeure que les ressources en eau conventionnelles resteront la source d'approvisionnement prédominante, même si leur part tend à diminuer au Sud. Par delà les orientations préconisées ci-dessus, les charges de la maîtrise et des approvisionnements en eau pèseront davantage dans les budgets publics et privés. De plus d'aucuns considèrent que, dans les pays du Sud et de l'Est, l'autosuffisance alimentaire devrait, pour certains pays, « s'avérer définitivement inaccessible » (J.Margat, Futuribles, 2005), tandis que le recours à « l'eau virtuelle », associée aux importations alimentaires (plus de 60 milliards de m³ annuels bruts actuellement, équivalant à 44% des demandes en eau de ces pays) aura tendance à augmenter.

Au total, on retient que « le contraste entre les avènements de l'eau au Nord et au Sud est la perspective majeure dans le monde méditerranéen » (J.Margat, Futuribles, mai 2005).

GLOSSAIRE

Ce glossaire est établi à partir de différentes sources, principalement P. Beckouche (voir Bibliographie)

Coûts de transaction

R. Coase considère que les firmes arbitrent entre faire (en interne), et faire-faire (par un sous-traitant), afin de minimiser les coûts de transaction. La question du coût ne se réduit pas à la confrontation directe d'un prix de production qui serait défini par le coût des matières premières et celui de la main d'œuvre, et d'un prix de vente. Dans Le processus de production, toute sorte d'aléas interviennent, qui ont un coût : délais dans le règlement des factures, non-respect de la qualité attendue des produits, délais de livraison, variation inattendue des prix (effet de la variation des taux de change des monnaies notamment), erreurs de communication lorsque l'échange est international, etc... Une solution de minimisation de ces coûts consiste pour l'entreprise à « internaliser » les tâches, afin de créer un marché interne à la firme où le plus grand nombre de sous-traitants et fournisseurs de la firme seront intégrés par des procédures de prise de contrôle, de rachat ou par la création de filiales. Cette analyse connaît depuis les années 80 une actualité nouvelle car elle offre un outil d'analyse du déploiement des FMN qui arbitrent, en vue d'une organisation désormais mondialisée, entre internalisation (entreprise-réseau) et externalisation (réseau d'entreprises).

Cycle du produit

Pour R. Vernon, la production d'un bien passe par quatre stades :

- Naissance: l'entreprise, qui lance un nouveau produit sur le marché, occupe une position de monopole et applique des prix de vente élevés qui permettent de financer les investissements réalisés en R&D et des coûts de production élevés du fait de la fabrication en séries courtes.
- Croissance: la demande est en pleine croissance, les concurrents imitant le procédé technologique ou le produit, arrivent sur le marché, les prix diminuent mais restent encore assez élevés.
- Maturité : l'entreprise s'adresse à un marché de masse faiblement croissant ou en renouvellement; la concurrence augmente, l'entreprise doit diminuer ses prix de vente. Ses marges diminuent.
- Déclin : la production diminue face à une demande en régression et à une forte concurrence ; le prix de vente est encore en baisse et les marges très faibles ; la fabrication est délocalisée dans les pays à bas salaires. L'entreprise reporte sa R&D sur d'autres produits.

Ce processus subit une accélération dans ses différentes phases par suite du phénomène d'obsolescence ; les cycles de vie des produits tendent à se raccourcir. L'introduction de nouveaux produits doit être réalisée de plus en plus rapidement et simultanément sur plusieurs marchés.

Désintermédiation

La désintermédiation est la mise en relation directe entre une offre et une demande, sans recours à des intermédiaires. L'expression s'applique en particulier au domaine financier depuis la dérégulation financière initiée dans les années 80, aux Etats-Unis d'abord puis dans le reste des pays industriels. Depuis, le rôle d'intermédiation classique des banques (mettre en relation les emprunteurs et les prêteurs) diminue car une part croissante de l'épargne est placée dans des titres que les entreprises émettent directement sur les marchés des capitaux.

Outre la désintermédiation, la dérégulation financière comporte deux autres volets :

- le *décloisonnement*, entre banques de dépôt et banques d'affaires, mais aussi entre sociétés financières bancaires et non bancaires, ces dernières (fonds de pension, compagnies financières des grandes firmes industrielles, fonds spéculatifs, etc..) pouvant intervenir sur les marchés financiers autant que les banques.
- la « *titrisation* », c'est-à-dire la possibilité offerte aux institutions financières d'émettre sur le marché des titres représentant des créances qu'elles détiennent, ce qui a multiplié les produits financiers et rendu les actifs financiers plus échangeables, et donc plus liquides.

Economies d'agglomération, Externalités

La ville produit des « économies externes » ou externalités, qui peuvent être négatives – on parle alors de déséconomies d'agglomération (exemple : congestion automobile..), ou positives – on parle alors d'économies d'agglomération. Ces dernières sont de trois types:

- les économies internes *d'échelle*, propres aux effets de taille.
- les économies *de localisation* issues du regroupement géographique d'entreprises travaillant dans le même domaine et qui ont intérêt à se regrouper pour profiter en commun de ressources spécifiques : sous-traitants spécialisés, clients particuliers,...
- les économies *d'urbanisation* liées à la concentration spatiale d'activités de nature différente qui bénéficient toutes d'un vaste marché de l'emploi, d'infrastructures, etc.

Les grandes métropoles conjuguent, en général, ces différents types d'économies d'agglomération.

Entreprises-réseau et Réseau d'entreprises

Le fonctionnement en réseau des entreprises actuelles s'explique par deux transformations :

- L'externalisation d'un certain nombre de fonctions (fabrication confiée à des fournisseurs ou à de simples sous-traitants, une part de la R&D confiée à des bureaux d'études spécialisées, quelques services centraux comme la comptabilité, la paie, etc..). Certaines firmes en viennent même à externaliser la totalité de leurs fonctions productives, ne conservant que la planification stratégique, les finances, et l'organisation d'un vaste réseau de sous- traitants.
- Une organisation moins hiérarchique que naguère, fondée sur une certaine autonomisation des établissements ou des filiales, et sur l'efficacité des interactions entre les différentes entités participant au processus de production (les établissements de l'entreprise, ses filiales, ses fournisseurs, etc..). La souplesse et la réactivité permises par ce genre d'organisation permettent de faire face aux aléas de la conjoncture et de s'adapter aux marchés. Pour les plus grandes firmes, ces réseaux sont transnationaux.

Lorsque la firme opte pour une stratégie d'internalisation, les entreprises participant au système productif de la firme lui appartiennent juridiquement ; on parlera d'entreprise-réseau ; lorsque c'est l'externalisation qui l'emporte, la firme s'appuie plutôt sur des sous-traitants, fournisseurs et partenaires extérieurs à elle ; on parlera alors de réseau d'entreprises. La principale tendance actuelle est celle de l'externalisation.

G8

Depuis 1975 les chefs de gouvernement des plus grandes économies des pays démocratiques ont pris l'habitude de se rencontrer chaque année pour discuter des principaux enjeux économiques et sociaux du globe. Le premier sommet comptait six pays (Etats-Unis, Japon, Allemagne, France, Royaume-Uni, Italie), le Canada les a rejoints en 1976. La Russie a été admise comme partenaire en 1991 et organisera le prochain sommet de 2006 dans la perspective de devenir membre à part entière ; mais la notion de « G8 » est, depuis 1998, d'ores et déjà effective. Le G7/8 fonctionne également à travers une série de rencontres sectorielles, où se rencontrent les ministres en charge

de différents domaines (finances, agriculture, industrie, etc...). On observe que dans cette logique de club, certaines des plus grandes économies du globe, comme la Chine, ne sont pas comprises.

Investissements Directs à l'Étranger IDE et Investissements de Portefeuille

Les IDE sont des investissements correspondant à une stratégie de domination, partielle ou totale (cas de rachat à 100%, fusion), d'une entreprise. Les investissements de portefeuille, ou financiers, répondent à une stratégie de placement, sans intervention dans la conduite des opérations de la société ciblée. En réalité, le poids des fonds d'investissements dans le capital des sociétés devient tel que leur logique (une logique de rendement financier figurée par un seuil emblématique de 15% de retour sur investissement ROE - return on equity) finit par conditionner le fonctionnement de la société cible, et ce dans le sens d'une rentabilisation financière à court terme.

Meda

Se substituant aux différents protocoles financiers bilatéraux entre l'UE et les pays méditerranéens, le règlement MEDA constitue le principal instrument financier du partenariat euro-méditerranéen. Il soutient notamment :

- la modernisation des entreprises et le développement du secteur privé.
- un développement socio-économique durable avec, notamment, la promotion du rôle de la femme dans la vie économique et sociale.
- La coopération régionale, sous-régionale et transfrontalière.

Il est doté par l'UE de 5,3 milliards d'euros pour la période 2000-2006 (subventions, capitaux à risque accordés par la Banque Européenne d'Investissement, bonifications d'intérêt pour les prêts de la BEI). En fait moins de la moitié de ces engagements sont réellement dépensés, la capacité des pays du Sud à développer des projets étant limitée, à quoi s'ajoute la « complexité » des procédures de l'UE.

Nation la Plus Favorisée (NPF)

Clause commerciale qui consiste à accorder à tous les partenaires internationaux du commerce, les avantages qu'un pays accorde à un autre. Cette disposition, qui composait l'article premier du GATT, vise à éviter que l'internationalisation du commerce se limite à des accords bilatéraux entre deux pays. En imposant d'élargir à tous les avantages octroyés à un seul, le GATT posait les bases d'un multilatéralisme, qui était son objectif principal. Dans les ententes régionales actuelles, le respect de cette clause permet de parler d'un régionalisme ouvert et non fermé à l'extérieur.

Oligopole

Une proportion croissante des secteurs d'activité économique sont, dans le monde, dominés par un nombre de plus en plus limité de firmes, qu'on appelle oligopoles. D'un côté, les grandes firmes externalisent de plus en plus d'activités confiées à des sous-traitants ou fournisseurs, de l'autre, ces grandes firmes s'associent entre elles voire se rachètent entre elles notamment pour élargir la base de financement des coûts exorbitants de la R&D, du marketing et de la publicité, ce qui conduit à l'oligopolisation de l'économie mondiale. Une des conséquences principales est l'essor de « marchés imparfaits » (pratiques d'ententes sur les prix).

Les marchés, et notamment les marchés publics, peuvent ainsi tomber sous le monopole d'une seule firme. Dans ce contexte, une des principales voies de régulation est de maintenir des marchés « contestables », c'est-à-dire des marchés dans lesquels toute firme peut entrer ou sortir facilement, sans droit d'entrée ni de sortie. Sinon, le marché risque de ne plus être un lieu de confrontation entre l'offre et la demande ; il prendrait la forme d'un enchevêtrement de réseaux

dessinés par les firmes-réseaux transnationales, à l'intérieur desquelles sont transférés (et non échangés) les biens, les services et les capitaux, et par les réseaux de firmes (les relations entre les oligopoles et leurs sous-traitants ou fournisseurs ou partenaires).

PPM

Pays Partenaires Méditerranéens du processus de Barcelone, au nombre de douze : Algérie, Autorité palestinienne, Chypre, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie. En adhérant à l'UE, Chypre et Malte ont changé de statut.

Politique européenne des voisinages PEV

Donnant un nouvel élan à la coopération avec les nouveaux voisins, prévoyant un nouvel instrument financier à l'occasion de la refonte des fonds structurels annoncée pour 2007, la PEV dont le principe a été lancé en 2003 se fixe de grands objectifs :

- une politique étrangère et de sécurité associant les pays limitrophes.
- le développement économique et social, la justice, l'établissement de connexions et des contacts, avec en ligne de mire la liberté de circulation des hommes, des marchandises, des services et des capitaux, soit les « quatre libertés ».

En ce qui concerne sa couverture géographique, la Commission Européenne recommande d'inclure l'Arménie, l'Azerbaïdjan et la Géorgie. Elle propose des conditions politiques pour une intégration plus complète de la Biélorussie ; quant à la Libye, son intégration au processus de Barcelone est la première étape à franchir.

SPG

Système de préférences généralisées : Accord international négocié dans le cadre de la CNUCED , par lequel les pays développés accordent des préférences tarifaires temporaires et non réciproques aux importations en provenance des pays en développement.

Triade

Désigne la concentration de l'économie mondiale dans trois régions principales, l'Amérique du Nord, l'Europe Occidentale et l'Asie Orientale. La triade est également définie par le fait que ces ensembles régionaux échangent de plus en plus entre eux. Impulsé par les Etats-Unis, les grands pays de l'UE et le Japon, le développement économique se répand dans l'ensemble de ces régions, y compris au profit des parties les moins développées de ces régions (régionalisme Nord-Sud).

Glossaire pétrolier

Agence internationale de énergie AIE

Fondée en 1974, après le premier choc pétrolier, l'AIE est une agence autonome liée à l'OCDE. Composée de 26 pays membres, son but est de coordonner leurs politiques énergétiques, d'adopter des mesures communes pour gérer l'approvisionnement en pétrole et de coopérer au développement des programmes énergétiques.

Amont

Terme générique qui désigne le secteur de l'industrie pétrolière exerçant des activités d'exploration de pétrole brut (ou de gaz naturel) et de forage ainsi que de production de ces matières premières

Aval

Terme générique servant à qualifier le secteur de l'industrie pétrolière qui se charge de transformer le pétrole brut en produits pétroliers raffinés et d'assurer les activités intermédiaires pouvant mener jusqu'à la vente finale de ces produits aux consommateurs.

Unité de mesure des volumes de pétrole.

1 baril 159 litres.

1 tonne 7,3 barils.

1 baril/jour 50 tonnes/an.

Bitume

Pétrole brut très lourd consistant en un mélange naturellement visqueux, principalement composé d'hydrocarbures, qui peut contenir des composés sulfurés et d'autres minéraux, et qui ne peut, à son état visqueux naturel, être récupéré dans un puits à un tarif commercial.

Brent

Il s'agit, à l'origine, du nom d'un gisement de pétrole situé en mer du Nord. Par extension, c'est devenu le pétrole de référence en Europe, Méditerranée et Afrique. Il fait l'objet de transactions sur le marché à terme de Londres et donne la tendance du jour.

Conseil de Coopération du Golfe CCG

Créée en mai 1981 à l'initiative de l'Arabie saoudite, cette organisation regroupe, outre cette dernière, le Koweït, Bahreïn, le Qatar, les Émirats Arabes Unis et Oman.

Consommation d'énergie primaire

Satisfaction des besoins globaux d'énergie, y compris l'énergie utilisée par le consommateur final, l'utilisation non énergétique, l'utilisation intermédiaire d'énergie, l'énergie utilisée pour transformer une forme d'énergie en une autre et l'énergie consommée par les fournisseurs pour approvisionner le marché en énergie.

Consommation d'énergie secondaire

Satisfaction des besoins en énergie des utilisateurs finaux dans les secteurs résidentiel, agricole, commercial et industriel ainsi que dans le secteur des transports.

Dubaï

Pétrole de référence du Moyen-orient et de la zone Asie. Son évolution est fortement corrélée à celle du Brent de la zone Europe - Méditerranée- Afrique.

Energie

Il existe plusieurs sources d'énergie : fossiles (charbon, pétrole, gaz, uranium) ou renouvelables (vent, soleil, bois, eau chaude, déchets végétaux, hydraulique, marées).

Gaz associé

Gaz se trouvant dans un gisement de pétrole et pouvant être réinjecté pour faciliter l'exploitation du gisement ou brûlé à la torche.

IPE International Petroleum Exchange.

Marché à terme

Marché où sont négociés des contrats standardisés sur des opérations à échéance, contrats utilisés comme moyen de couverture et débouchant rarement sur des échanges physiques.

Marché spot

Marché au jour le jour portant sur des cargaisons. S'oppose aux contrats à terme.

Million de barils/jour (Mb/J)

La production d'un pays se mesure en millions de barils par jour, 1 million de barils/jour équivaut à 50 millions de tonnes/an.

NYMEX

New York Mercantile Exchange. Le NYMEX est une Bourse de contrats à terme sur le pétrole brut, l'essence et d'autres produits (semblables à d'autres marchandises vendues sur les marchés à terme comme le sucre, le café, le bœuf, etc...). Les prix du NYMEX servent de prix de référence précis du pétrole brut et de l'essence vendus en gros au sein d'autres marchés nord-américains, après rajustement pour tenir compte des frais de transport et des différences de qualité.

Offshore

Il s'agit de la production de pétrole en mer. Certains pays - comme la Norvège ou l'Angola - n'ont du pétrole qu'en offshore, par opposition à ceux dont la production se fait en on shore, c'est-à-dire à terre (c'est le cas de l'Algérie). La production de pétrole offshore fait appel des techniques très sophistiquées (plates-formes, conduites sous-marines,..).

OPAEP

Organisation des pays arabes exportateurs de pétrole. Fondée en janvier 1968 par les gouvernements d'Arabie Saoudite, de la Libye et du Koweït, qui ont signé la charte de l'organisation à Beyrouth. Le Koweït a été choisi comme siège de l'OPAEP qui compte désormais

dix pays membres, les pays fondateurs ayant été rejoints par l'Algérie, Bahreïn, l'Égypte, les Émirats arabes unis, l'Irak, le Qatar et la Syrie.

OPEP

Organisation des pays exportateurs de pétrole. Il s'agit d'une organisation internationale qui a son siège à Vienne. Elle a été fondée à Bagdad en septembre 1960 par les cinq principaux pays producteurs de pétrole Arabes Saoudite, Iran, Irak, Koweït et Venezuela. Leur principal objectif était de s'unir pour riposter aux baisses des prix du pétrole décidées par les compagnies pétrolières occidentales. Les pays fondateurs ont progressivement été rejoints par le Qatar (1961) l'Indonésie (1962), la Libye (1962), les Emirats Arabes unis (1967), l'Algérie (1969), le Nigeria (1971), l'Équateur (1973) et le Gabon (1975). Ces deux derniers États s'en sont retirés respectivement en 1992 et 1994. L'organisation compte aujourd'hui onze pays membres.

Panier OPEP

Prix de référence de l'OPEP calculé sur la base des cours des marchés spot de sept bruts différents.

Pétroles conventionnels

Pétroles pouvant être exploités dans les conditions économiques et techniques actuelles.

Pétroles non conventionnels

Pétroles qui sont plus difficiles et plus coûteux à extraire.

Quota de production

Pour réguler le marché, les pays membres de l'OPEP se sont répartis des quotas de production (exprimés en Mb/j). Ceux-ci sont revus périodiquement en fonction de l'évolution du marché international. L'exercice se révèle difficile et donne lieu à des passes d'armes entre délégations.

TEP

Tonne équivalent pétrole : unité de conversion des différentes unités d'énergie.

West Texas Intermediate WTI

Il s'agit du pétrole brut léger américain servant de point de référence courant pour le brut, et qui se négocie sur le marché à terme du NYMEX. Est couramment utilisé comme prix de référence, après rajustement pour tenir compte de la qualité et du transport, pour d'autres pétroles bruts vendus en Amérique du Nord

BIBLIOGRAPHIE

- Autorité des Marchés Financiers** : Rapport 2004 sur les agences de notation- 2005.
- BAUDOIN. J, BAUMARD. PH, BONOS. G.** : Où en et la géoéconomie ? Contribution à une nouvelle grammaire des relations internationales. Paris, Géoéconomie, 2002.
- Beckouche. P.** : Les territoires de la globalisation – cours de géoéconomie régionale- Université Paris 1-2004. www.univ-paris1.fr/...
- Beckouche, P., Richard, Y.** : Atlas d'une nouvelle Europe – l'Europe élargie et ses voisins, Russie, Proche-Orient, Maghreb. Ed Autrement, Paris, 2004.
- CALAME** : Europe-Méditerranée : comment renouveler le partenariat ?-mai 2005.
- Cette. G.** : Productivité : Les Etats Unis distancent l'Europe.- Futuribles juillet/août 2004
- CROZET, Y.** : Les Grandes questions de l'économie internationale. Paris, A. Collin, 2005.
- DU CASTEL. V.** : La géoéconomie et les organisations internationales : les enjeux du XXIe siècle. Paris, L'Harmattan, 2003.
- DREE-Dossiers** : L'espace économique euro-méditerranéen- 2005
- Département d'Etat des Etats Unis** : Les défis de la Sécurité Energétique- Mai 2004
- Dupuch. S, El Mouhoub Mouloud & Talahite. F.** : l'UE élargie et ses voisins méditerranéens- « Economie Internationale » 2004.
- Fabry.E & Cette. G.** : Stratégie de Lisbonne- Futuribles juillet/août 2005.
- Hatem. F.**, Agence française pour les investissements internationaux (AFII) : Investissements internationaux mobiles :Les tendances par pays et régions d'origine- 2005.
- Hatem. F.**, Agence française pour les investissements internationaux (AFII) : La mesure de l'investissement international et de la présence étrangère -Etat des lieux et nouveaux outils - Le point de vue des agences de promotion- 2005.
- Hatem. F.**, AFII-Notes Bleues 6/04 :Les indicateurs comparatifs de compétitivité et d'attractivité.
- Jacquet, P., Pisani-Ferry, J., Tubiana, L.** : Gouvernance mondiale. Rapport de synthèse du Conseil d'Analyse Economique, La Documentation Française, Paris, 2001.
- Jan. M.** : Quel avenir pour la Chine ? Futuribles avril 2004.
- La Documentation française** : Le pétrole : Ordre ou désordre mondial, 2004.
- LARBI BOUGUERRA, M.** : Les Batailles de l'eau : Pour un bien commun de l'humanité. 2003.
- LOROT, P.** : Introduction à la géoéconomie. Paris, Economica, 1999.
- LAROUSSE** : Les enjeux de l'énergie : Pétrole, nucléaire, et après ?.. 2005
- LOROT, P.:** Introduction à la géoéconomie. Paris, Economica, 1999.
- Michalet, C-A.** : Qu'est-ce que la mondialisation ? La Découverte, Poche, coll. Essais, Paris., 2004.

Margat J. : La prospective de l'eau en Méditerranée revisitée- Futuribles mai 2005.

MUCCHIELLI, J-L. : Economie internationale. Paris, Dalloz 2005

Nicolas. F. : Economies en Développement- le mythe de la souveraineté confisquée- Ramsès 2004.

Questions Internationales : Le pétrole- ordre ou désordre mondial- La documentation Française- juillet-août 2003.

Radanne. P. : Accepter le nouveau siècle- Futuribles janvier 2006- choc pétrolier.

Sachwald. F. : Les Echos, le 15/6/05 Derrière les délocalisations, la mutation du système productif.

Sachwald. F. , IFRI: Délocalisations : promouvoir l'évolution du système productif français, 2005.

SAMRAKANDI, MOHAMMED-H.: Afrique à voix multiples : Les enjeux mondiaux de l'eau. Horizons maghrébins, N° 53, 2005.

SHI YUNNAN et HAY F. : La Montée en puissance de l'économie chinoise. Rennes, Presses Universitaires de Rennes, 2005.

Veltz, P. : Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel, PUF, coll. Economie en liberté, Paris (2ème édition), 2005.

.....
Revue électronique du Département d'Etat des Etats Unis : usinfo.state.gov/journals.htm

DREE-Dossiers : www.commerce-exterieur.gouv.fr.

Sites: IFRI, La Documentation Française,

> http://www.wto.org/french/thewto_f/minist_f/min05_f/min05_f.htm

Base de données et de documents en ligne de l'OMC

> http://docsonline.wto.org/gen_home.asp?language=2

Site d'information internationale du Département d'Etat, relations avec l'OMC

> http://usinfo.state.gov/ei/economic_issues/WTO.html

Site du Département du commerce > <http://www.ustr.gov>

Site de la Direction générale du commerce de la Commission européenne

> http://europa.eu.int/comm/trade/index_en.htm

Sites de l'OMC- Négociations, différends, Etats membres > <http://www.wto.org/indexfr.htm>

Conférence ministérielle de Hong Kong, décembre 2005

OPEP www.opec.org/

Institut français du pétrole www.ifp.fr/