

LIBRE-ÉCHANGE ET EXPORTATIONS MANUFACTURIÈRES DES PAYS DU SUD ET DE L'EST DE LA MÉDITERRANÉE : VERS DE CRUELLES DÉSILLUSIONS?

Henri REGNAULT*

Des accords de libre-échange industriel ont été signés en 1995 entre l'Union Européenne (UE) et la Tunisie, puis entre l'UE et le Maroc; de même une union douanière (libre-échange et tarif extérieur commun) a été mise en place entre l'UE et la Turquie. Les pays du sud et de l'est de la Méditerranée (PSEM) qui entrent dans le libre-échange euro-méditerranéen espèrent que celui-ci stimulera leurs exportations manufacturières et contribuera ainsi à combler leur déficit commercial, au fur et à mesure de leur désarmement douanier, étalé sur une période transitoire d'une douzaine d'années. L'argument qui préside à cet espoir est que le libre-échange, en supprimant les droits de douane à l'entrée dans les PSEM, diminuera les prix des intrants importés par les industries manufacturières des PSEM, améliorera leur compétitivité-prix et donc stimulera les exportations.

L'objectif de cette contribution est de rendre à cet espoir sa juste mesure et d'éviter ainsi des illusions momentanées qui se transformeront bien vite en cruelles désillusions. Nous ne prétendons pas que les exportations manufacturières des PSEM n'augmenteront pas, et nous ne pouvons qu'espérer qu'elles le feront; mais nous constatons que le libre-échange n'est peut-être pas une condition indispensable de leur développement, et qu'en toutes circonstances il ne constitue pas une réponse suffisante au déficit commercial des PSEM. En effet, des régimes de détaxation des intrants existent depuis longtemps et ils ont été massivement utilisés; pourtant l'analyse de leur impact sur les économies des PSEM montre clairement que les blocages au développement manufacturier des PSEM ne sont pas à chercher seulement dans les politiques douanières.

Des limites aux préférences européennes, aux espoirs du libre-échange euro-méditerranéen

Après une première vague d'accords avec les PSEM, conclus dans les années soixante sans projet d'ensemble, la Communauté Européenne, dès le début des années soixante-dix va définir une Politique Méditerranéenne

* Université de Pau et des Pays de l'Adour.

Globale qui débouchera sur une nouvelle génération d'accords avec les PSEM. Ces accords s'inscrivent dans la mouvance des préférences généralisées, mais ils vont plus loin; en effet, tous les pays en développement bénéficient du Système Généralisé de Préférences (SGP) de la Communauté mis en place en 1971 et qui accorde l'entrée de leurs produits industriels en franchise de droits, dans la limite de plafonds quantitatifs, sans réciprocité pour les exportations européennes vers ces pays. Les accords du milieu des années soixante-dix avec les PSEM améliorent ce régime général du SGP en supprimant le plafonnement des importations en franchise. Ces préférences européennes pour les PSEM fondent donc un véritable libre-échange unilatéral en matière industrielle, même si à la fin des années soixante-dix un retour en arrière est effectué, à travers un encadrement des exportations des PSEM en matière textile : cependant, les PSEM se sont vus accorder un régime textile plus favorable que les accords multifibres auxquels étaient simultanément soumis les pays du reste du monde, asiatiques en particulier.

Le bilan de l'impact du libre-échange unilatéral sur le développement des PSEM est à la fois décevant et paradoxal (Regnault, 1997a) :

- paradoxal, parce que le seul domaine de réussite, d'une véritable dynamisation de certains PSEM, est celui de la confection, précisément le secteur exclu du libre-échange unilatéral et encadré par des quotas d'exportations vers la Communauté, dans le cadre de restrictions volontaires d'exportations ;

- décevant, parce que, hormis la confection, les préférences européennes ne se sont pas traduites par un dynamisme manufacturier exportateur dans d'autres secteurs. Les spécialisations émergentes qui peuvent apparaître ici ou là dans les matériels électriques-électroniques restent marginales. Le caractère mono-sectoriel et donc la fragilité éventuelle du développement manufacturier des PSEM constitue la limite incontournable de l'impact du régime commercial euro-méditerranéen mis en place par la Politique Méditerranéenne Globale. A qui la faute ? A l'Europe, dont les préférences sont trop généralisées pour focaliser le développement induit par sa demande de biens intensifs en travail sur son immédiate périphérie sud ? Aux PSEM, incapables de proposer une offre diversifiée et de qualité, ou d'attirer les investissements directs étrangers susceptibles d'une telle offre ?

Il est clair au début des années quatre-vingt-dix que le régime mis en place vingt ans plus tôt pour favoriser le développement des PSEM n'a pas porté tous les fruits attendus. Les mauvaises performances exportatrices des PSEM, en dépit des préférences européennes sont généralement analysées (Horton, 1990) comme un effet pervers de la forte protection douanière supposée permettre le développement d'une industrie de substitution aux importations. C'est ainsi qu'en 1994 le Maroc a encore une protection moyenne de 23 %, plus des taxes additionnelles de 10 à 15 %, et la Tunisie de 27 %, plus 10 à 30 % (Bensidoun, Chevallier, 1996). Cette protection forte débouche sur un double biais anti-exportateur, qui a pu être aggravé à certaines périodes par des surévaluations de change :

- d'une part cette protection incite les producteurs locaux à maximiser leur rente sur le marché national plutôt qu'à aller se confronter à la concurrence

internationale à l'exportation. Dans son étude du Maroc, Nicolas Peridy (1991) constate que, pour l'année 1978, *la valeur ajoutée en vendant sur le marché national était 55 % plus élevée que celle obtenue à l'exportation* ;

– d'autre part, cette protection douanière freine la compétitivité à l'exportation des entreprises nationales en enchérissant les intrants : pour le Maroc, Peridy estime qu'ils sont 7 % plus chers que les prix mondiaux.

Cette analyse des biais anti-exportateurs débouche logiquement sur la proposition du libre-échange avec l'Union Européenne, comme moyen de dépasser les blocages qui ont empêché les PSEM de profiter des préférences européennes. Une contribution récente de Fouzi Mourji (1997) explicite bien, sur le cas du Maroc, les espoirs qui sont placés dans la détaxatation des intrants : *Les fonctions d'importations font apparaître que le désarmement tarifaire pourrait entraîner une amélioration mécanique de la compétitivité du fait de la baisse des droits de douane sur les inputs importés*. Il applique son raisonnement à l'industrie textile, dont les intrants sont actuellement taxés à 45 % et estime que la baisse des droits (de 4,5 % par an) entraînera une forte stimulation des exportations (estimée à plus de 20 % pour chacune des deux premières années).

Assurément, la détaxatation des intrants ne pourra qu'être un facteur d'une meilleure compétitivité des économies des PSEM. Toutefois, il n'y aura pas de miracle exportateur des PSEM induit par l'instauration du libre-échange euro-méditerranéen : d'abord parce que la détaxatation des intrants pour les industries exportatrices est une vieille affaire ; ensuite, parce que bien d'autres raisons sont à l'arrière-plan des médiocres performances exportatrices des PSEM.

La détaxatation des intrants n'est pas une nouveauté

La Tunisie s'est dotée dès 1972 d'un cadre juridique (loi 72-38 du 27 avril 1972) permettant le développement d'une industrie manufacturière exportatrice, associant l'admission temporaire en régime douanier suspensif des intrants à une exonération de l'impôt sur les bénéfices. Ce régime d'encouragement au développement des industries exportatrices n'est pas réservé aux seuls investisseurs étrangers : il s'adresse aussi à des firmes purement tunisiennes ou mixtes.

Ce cadre juridique, rénové en 1987, a permis un important développement des industries exportatrices (Ben Ghorbel, 1994). Au 31 mai 1993, 1 557 entreprises (dont 750 tunisiennes à 100 %) fonctionnent sous ce régime et emploient 117 698 salariés (dont 40 762 dans les entreprises 100 % tunisiennes). Au 1^{er} janvier 1997, ce sont 1 751 entreprises qui sont recensées par l'API : 771 tunisiennes, 473 mixtes et 507 étrangères ; 117 de 200 salariés et plus, 239 de 100 à 200, 406 de 50 à 100. Ces 1 751 entreprises sont massivement regroupées sur le secteur textile-habillement-cuir-chaussure (1 466), les industries mécaniques et électriques ne comptant que 136 entreprises et les industries agro-alimentaires 72. En termes d'emplois, en 1991, les industries textiles-cuir représentent 80 %.

Le Maroc s'est aussi doté, en 1973, d'un régime pour favoriser les trafics de perfectionnement sur son territoire, en organisant un régime d'admission temporaire. Ce régime a été élargi en 1984 : *Aux termes de la circulaire 3834/331 du 28 février 1984, toutes les marchandises appelées à subir une transformation, une ouvraison ou un complément de main-d'œuvre peuvent bénéficier de ce régime, à l'exception, toutefois, de celles reprises sur une liste dite négative ; cette liste a été réduite pour se limiter actuellement aux seuls produits relevant des départements de l'agriculture et de la pêche maritime figurant sur la liste des produits soumis à autorisation d'importation* (BMCE, 1996). Le régime d'importation temporaire concerne également les équipements *pourvu qu'ils soient identifiables à la réexportation*.

Toutefois, l'importance prise par les trafics de perfectionnement dans le commerce extérieur des PSEM a longtemps été masquée par les normes d'enregistrement des flux en balance de paiements. En effet, dans la présentation traditionnelle de la balance des paiements, ces trafics étaient enregistrés dans la balance des services, sous le libellé *services de transformation ou travail à façon*, mais les importations en admission temporaire et donc en franchise de droits n'étaient pas comptabilisées en balance commerciale, pas plus que les réexportations de ces admissions temporaires après transformation. Pour situer le trafic de perfectionnement dans l'ensemble des exportations de marchandises, on ne pouvait comparer que les recettes du travail à façon (donc une valeur ajoutée) à des montants d'exportations (soit à une production, c'est-à-dire à la somme de consommations intermédiaires – souvent importées – et d'une valeur ajoutée) : le ratio obtenu n'était pas satisfaisant, rapportant des quantités hétérogènes et surtout minimisant considérablement la part des trafics de perfectionnement dans les spécialisations internationales des pays concernés.

Désormais, il est possible de comparer des données comparables et d'avoir une appréhension correcte des trafics de perfectionnement relativement aux autres exportations de marchandises. En effet, en 1993, le Fonds Monétaire International a recommandé aux États de modifier l'enregistrement de ces trafics, de ne plus les faire apparaître dans la balance des services mais en balance commerciale, en comptabilisant d'une part les importations en admission temporaire (même si elles n'ont pas fait l'objet d'un paiement), et d'autre part les exportations de ces admissions temporaires après transformation.

L'examen du cas marocain (à partir des données de l'Office des changes) est édifiant quant à la sous-estimation des trafics de perfectionnement à laquelle conduisait l'ancien système. En 1992, le travail à façon de la balance des services s'élève à 2 348 millions de dirhams (MDh), soit 6,9% des 33 959 MDh d'exportations de marchandises. Pour 1993, ce pourcentage est de 8,7%. A partir de 1994, sous la rubrique *Biens importés sans paiement et réexportés après transformation* apparaissent des exportations de 14 419 MDh, soit 39,6% des 36 416 MDh d'exportation de marchandises générales. En 1995, cette proportion s'élève à 46,1%, et pour les neuf premiers mois de 1996 à 47,4%.

Mais, si l'on veut apprécier la place de ces exportations avec détaxation des intrants dans le commerce extérieur marocain de biens manufacturés, il faut éliminer des exportations de marchandises générales les exportations

agricoles ou d'industries extractives qui occupent une place considérable dans les exportations marocaines. Pour les neuf premiers mois de 1996, sur 28 459 MDh d'exportations de marchandises générales, les exportations de produits finis d'équipement et de consommation ne représentent que 28,6% (8 129 MDh dont 5 348 de vêtements confectionnés, articles de bonneterie et chaussures). Ces exportations de produits finis sont à comparer aux 13 484 MDh d'exportations de trafic de perfectionnement : ces dernières sont 1,66 fois plus importantes. Dans ces produits manufacturés, si l'on veut rajouter les demi-produits (pour les trois-quarts de l'acide phosphorique et des engrâis naturels ou chimiques, qui relèvent donc d'une autre logique d'avantages comparatifs, sur base de ressources naturelles), on arrive à 15 814 MDh, soit un montant comparable au trafic de perfectionnement.

C'est dire la place considérable qu'occupent déjà les exportations sur base d'intrants détaxés dans le commerce extérieur marocain. Avec un tiers de trafics de perfectionnement dans l'ensemble des marchandises exportées (y compris les produits agricoles et matières premières), le Maroc n'est plus très loin de la performance du Mexique avec ses *maquiladoras* (40% en 1995), Mexique lui-même nettement devancé par la Chine (environ 50%) et encore plus par la Tunisie (63% sur les neuf premiers mois 1995) (OMC, 1996).

Les vraies questions quant à l'avenir manufacturier des PSEM

Quatre questions, qui ne sont pas indépendantes, nous apparaissent devoir être posées quant à l'avenir manufacturier des PSEM. Les réponses que les années à venir apporteront à ces questions seront déterminantes quant à la possibilité de faire émerger une région euro-méditerranéenne au sein de la mondialisation des économies.

Première question : Les PSEM pourront-ils préserver leur industrie d'import-substitution ?

A l'abri des barrières douanières antérieures, les PSEM ont construit une industrie de substitution aux importations, plus ou moins conséquente selon les pays. Hormis l'Algérie, il s'agit d'une substitution aval, sur les biens de consommation. Ces industries pourront-elles survivre au choc de la concurrence européenne ? Des plans de mise à niveau, en partie financés sur fonds européens, sont prévus tout au long de la phase transitoire de désarmement douanier ; il ne fait pourtant pas de doute que ce tissu industriel préexistant au libre-échange va souffrir et se rétracter. Les PSEM constituent des marchés fragmentés, à faible pouvoir d'achat ; sans protection douanière et donc aux prix européens, des unités de production dimensionnées à la taille du marché intérieur et ne bénéficiant pas d'économies d'échelle ne pourront souvent pas se contenter de salaires plus faibles qu'en Europe pour résister à la concurrence européenne. Quant à imaginer que des investisseurs étrangers viendront massivement s'installer dans les PSEM pour alimenter les marchés internes, il ne faut pas trop y compter : pourquoi multiplieraient-ils leurs localisations productives, s'imposeraient-ils de nouveaux frais fixes et renonceraient-ils à

leurs rendements croissants pour des débouchés qui seront accessibles sans droits de douane ? Au minimum il faudrait que se créent des unions inter-PSEM pour que cette donne soit modifiée : un Maghreb uni ou un marché commun proche-oriental pourraient en effet attirer des producteurs souhaitant monter des unités de production bénéficiant simultanément d'économies d'échelles et de salaires plus modérés qu'en Europe. Mais on est là dans le domaine du souhait ou du rêve, alors que le libre-échange euro-méditerranéen est du domaine de la réalité. Force est donc de ne pas envisager un développement notable du tissu industriel produisant pour les marchés internes, dans les pays qui auront rejoint le libre-échange euro-méditerranéen. Toutefois, on nuancera le propos pour la Turquie, comme le confirme une récente enquête sur l'attractivité des économies du pourtour méditerranéen (Michalet, 1996).

Les espoirs les plus sérieux doivent donc se porter vers un développement manufacturier exportateur, sur la base de l'avantage comparatif principal des PSEM par rapport à l'Europe : un coût de main-d'œuvre plus faible. Mais avant même d'envisager de nouvelles activités exportatrices, il faut déjà se demander si les actuelles activités pourront se maintenir.

Deuxième question : Les PSEM pourront-ils maintenir leurs acquis en matière d'exportations manufacturières ?

Les prévisions de développement des exportations manufacturières qui seraient impulsées par la détaxation des intrants s'appuient sur un raisonnement «toutes choses égales par ailleurs»; or par ailleurs, tout change ! La régionalisation euro-méditerranéenne ne se fait pas à l'abri de la concurrence du reste du monde ; au contraire, cette concurrence s'accroît avec les avancées multilatérales permises par la conclusion de l'Uruguay Round du GATT. On a vu que les préférences européennes et les régimes de détaxation des intrants mis en place par les PSEM avaient permis un très notable développement des exportations PSEM de confection. Or cette spécialisation est fragilisée par le démantèlement des accords multifibres qui, d'ici à 2005, avec deux étapes intermédiaires, vont supprimer vis-à-vis des exportations asiatiques toutes les barrières non tarifaires à l'entrée en Europe. Et ce n'est pas un droit moyen de 10 % sur les textiles en provenance du reste du monde qui accordera aux PSEM une marge de compétitivité à la hauteur des avantages salariaux de l'Asie par rapport aux PSEM. De plus, les PSEM (sauf la Turquie) peuvent difficilement envisager de gérer leur compétitivité sur le marché européen par des dévaluations à répétition ; en effet, leur incompressible voire croissante dépendance alimentaire et la part importante des biens alimentaires dans les budgets populaires font du taux change une variable déterminante des salaires nominaux : dès lors, toute dévaluation se répercute inévitablement en hausse de salaires ou en tension sociale fragilisant une stabilité politique déjà incertaine (Regnault, 1997b).

Toutefois, il ne faut pas dresser un tableau apocalyptique de la concurrence asiatique sur la confection. En effet, il s'agit d'un marché très segmenté pour lequel les PSEM garderont sur le marché européen un avantage comparatif notable : la proximité et donc la brièveté des délais de réassortiment. La

concurrence asiatique sera redoutable pour des productions totalement banalisées, programmables à longue échéance et pouvant voyager en container-navire. Les PSEM, en concurrence avec les pays européens périphériques (est et sud) garderont donc des atouts pour toutes les gammes plus sujettes à des phénomènes de mode et nécessitant une programmation productive plus souple. En conclusion, il pourrait déjà être difficile aux PSEM de maintenir leurs acquis exportateurs sur la confection. Aussi, la détaxation des intrants généralisée par le libre-échange euro-méditerranéen a-t-elle plus de chances de se traduire par un simple glissement des ateliers créés dans les régimes d'admission temporaire vers le nouveau régime de droit commun que par une dynamisation exportatrice des ateliers produisant actuellement pour les marchés intérieurs et secondairement à l'exportation. L'effet le plus notable du libre-échange euro-méditerranéen risque donc d'être de supprimer tout intérêt aux régimes spéciaux exportateurs, lorsqu'ils ne s'accompagnent pas (ou plus) d'avantages en matière de taxation des profits.

Troisième question : Les PSEM sauront-il diversifier leur tissu manufacturier exportateur ?

Dans les PSEM, la caractéristique la plus éclatante du tissu manufacturier exportateur mis en place grâce aux régimes de détaxation des intrants est sa très forte concentration sectorielle dans la confection. Cette focalisation sectorielle du développement exportateur est-elle inhérente aux trafics de perfectionnement ? Une réponse positive à cette question serait assurément rassurante : une détaxation généralisée des intrants ouvrirait peut-être des perspectives de diversification sectorielle ; il n'en est rien : la réponse est négative comme le montre le cas mexicain. En effet, les *maquiladoras* mexicaines sont, de longue date, très diversifiées : sur une population de 987 *maquiladoras* embauchant 268 000 salariés en 1986, la confection ne représente que 10 % des emplois ; le secteur *Matériel et accessoires électriques et électroniques* arrive en tête avec 25 % des emplois, suivi par les *Pièces détachées et accessoires d'automobiles* (20 %), puis par les *Machines et appareils électriques et électroniques* (19 %) (Perez Nunez, 1990).

L'analyse de cette troisième question suppose donc de comprendre pourquoi les PSEM n'ont pas pu prendre pied sur d'autres secteurs que la confection, alors qu'ils disposaient de régimes douaniers tout aussi favorables que le Mexique. Pourquoi très peu d'industriels européens se sont-ils risqués dans des ateliers exportateurs de mécanique ou d'électronique ? Une réponse peut-être suggérée par la visite d'un atelier de confection : on y remarque beaucoup d'ouvrières, des machines à coudre (usagées, importées d'occasion), des fers à repasser, une presse de thermo-collage, parfois un équipement de découpe des tissus (souvent les tissus sont importés prédécoupés), une semaine de stock d'intrants et/ou une semaine de stock de produits finis ; bref, une immobilisation de capital très réduite (les locaux sont loués) et donc une perte potentielle limitée en cas de fermeture précipitée de l'établissement et de départ des cadres européens. On peut se demander si le handicap monosectoriel des manufactures des PSEM n'est pas le résultat d'un manque de confiance politique des investisseurs : investisseurs étrangers bien sûr, mais aussi investisseurs natio-

naux potentiels dont une part notable de l'épargne (variable suivant les pays) est placée à l'étranger.

Un problème central de l'avenir manufacturier des PSEM est celui de la confiance des investisseurs, indispensable pour le développement d'activités plus capitalistiques que la confection. De ce point de vue, certains PSEM sont dans un véritable cercle vicieux : ils ont besoin d'investissements manufacturiers étrangers à main-d'œuvre masculine pour pouvoir enrayer la montée du chômage masculin et asseoir ainsi la crédibilité d'une régulation socio-politique acceptable ; or cette crédibilité est un pré-requis des investisseurs des branches à coefficient de capital significatif qui précisément pourraient créer de l'emploi masculin.

Quatrième question : Les PSEM peuvent-ils développer leur industrie manufacturière exportatrice en dehors de la sous-traitance internationale ou des investissements étrangers ?

Si l'on pouvait répondre positivement à cette question, il n'y aurait plus de problème de développement des PSEM. Le jour où auraient émergé un Samsung maghrébin et un Daewoo turc, la venue des investissements étrangers ne serait plus un sujet de spéculation intellectuelle mais une réalité. Car l'investissement étranger sourit aux pays qui investissent déjà par eux-mêmes : rien n'attire plus l'investissement que l'investissement. Mais l'apparition de firmes maghrébines ou turques sur la scène internationale supposerait qu'elles aient pu s'aguerrir sur leurs marchés nationaux. Cette quatrième question renvoie donc à la première : si le libre-échange euro-méditerranéen ouvre un boulevard aux industriels européens et étouffe toute tentative nationale, ni le Maghreb ni la Turquie n'auront aucune chance d'être demain la Corée d'aujourd'hui ; en effet celle-ci ne s'est pas développée dans l'idéologie du libre-échange généralisé, mais dans une gestion pragmatique de ses protections et déprotections, en fonction des étapes de son développement, aux antipodes de toute approche idéologique, dépendantiste ou libérale (Lanzaroti, 1992).

La poursuite des protections n'aurait pas garanti aux PSEM une industrialisation qu'ils n'avaient pas su conquérir en vingt-cinq ans d'import-substitution. Le libre-échange euro-méditerranéen, dans le meilleur des cas, apportera aux PSEM une industrialisation périphérique, dépendante, sans dynamique propre, sans capacité technologique endogène, sans maîtrise des circuits de commercialisation internationaux, très soumise aux retournements d'avantages comparatifs. Et encore, le meilleur des cas est loin d'être certain, vu l'exacerbation de la concurrence entre PVD rendue possible par la diminution des coûts de transport et inévitable par l'approfondissement du multilatéralisme de l'Uruguay Round. Les responsables méditerranéens ne font-ils pas preuve d'un trop grand esprit de système, d'un trop grand souci de cohérence ? Après le tout-ISI (Industrialisation par substitution à l'importation), les voilà au tout-IPE (Industrialisation par promotion des exportations). La chasse aux biais anti-exportateurs de l'ISI par le libre-échange euro-méditerranéen ne garantit ni la stimulation des exportations des PSEM ni le développement de ces pays ; désormais les PSEM jouent leur va-tout sur leur attractivité pour l'investisse-

ment étranger, dans des conditions de concurrence mondiale exacerbée et avec des ressources budgétaires amputées des recettes douanières : la voie est étroite, aucune illusion ne doit être entretenue sur la difficulté d'un pari rendu encore plus audacieux par l'impossibilité de valoriser les avantages comparatifs agricoles dans un libre-échange limité au seul domaine industriel.

BIBLIOGRAPHIE

- BENSIDOUN (I.), CHEVALLIER (A.), 1996. – *Europe-Méditerranée : Le pari de l'ouverture*. Paris : Économica, collection CEPPII.
- BEN GHORBEL (K.), 1994. – *L'évolution des investissements des firmes multinationales dans les Pays du Tiers Monde : Vers le partenariat. Le cas des investissements européens dans l'industrie tunisienne*. Thèse. Toulouse : Université des Sciences Sociales.
- BMCE (Banque Marocaine du commerce extérieur) (1996). – Les régimes économiques en douane. *Revue d'Information*, novembre n° 236, p. 30.
- HORTON (B.), 1990. – *Morocco : Analysis and Reform of Economic Policy*. World Bank ed.
- LANZAROTTI (M.), 1992. – La Corée du Sud : Une sortie du sous-développement. *Tiers Monde IEDES*.
- MOURJI (F.), CHAABITA (R.), MAGHRAOUI (S.), 1997. – Les effets des accords de libre-échange entre le Maroc et l'Union Européenne. In *L'Europe et la Méditerranée : Intégration économique et libre-échange*, dir. BENHAYOUN (G.), CATIN (M.), REGNAULT (H.), Paris : L'Harmattan.
- OMC 1996, Le commerce mondial en 1995 et les perspectives pour 1996, *Focus*, mai, p. 2-8.
- MICHALET (C.-A.), 1996. – *L'attractivité des économies du pourtour méditerranéen : l'impact de l'ouverture des pays de l'est sur la localisation des investissements directs*. Communication Séminaire EMMA, Commissariat Général du Plan, 6 décembre.
- PERIDY (N.), 1991. – *An Appraisal of the Impact of EEC Preferential Tariff Policy on Morocco's Export Performance*. Thesis, European University Institute, Florence, July.
- PEREZ NUNEZ (W.), 1990. – *L'investissement direct international et l'industrialisation mexicaine*, OCDE.
- REGNAULT (H.), 1997a. – Les intégrations économiques en Méditerranée : État des lieux et perspectives. In *L'Europe et la Méditerranée : Intégration économique et libre-échange*, op. cit.
- REGNAULT (H.), 1997b. – Entre mondialisation et régionalisation, le projet euro-méditerranéen et ses enjeux agro-alimentaires : une lecture ricardienne. *Options Méditerranéennes*, Série A.