



Marseille, 28 décembre 2007

Bénédict de Saint-Laurent

*AIN\_BSL\_BilanEcoProcessusBarcelone\_28-12-07.doc*

## Barcelone, processus inaccompli...

Emprunté à la grammaire arabe, l'adjectif *inaccompli* convient bien au processus de Barcelone, en particulier sur le plan économique. Des progrès ont été réalisés, mais sans véritable rupture. Alors que le reste du monde évolue très vite, la Méditerranée semble tarder à sortir d'une certaine léthargie. Un contexte géopolitique régulièrement perturbé (conflits, terrorisme) ajoute au pessimisme.

Pourtant, il est faux de dire que rien ne bouge et que Barcelone serait un échec. La réalité est plutôt que le processus (trop peu connu des acteurs économiques et des populations) se trouve inachevé, comme *au milieu du gué*. Il faut à présent soit accepter de se laisser entraîner au fil de l'eau –ce qui conduirait à une situation vite inacceptable-, soit cravacher pour gagner un terrain solide, au bénéfice de tous les riverains de la mer commune...

Ce point de vue d'un observateur de l'aventure Euro-Med<sup>1</sup> propose une réponse synthétique et aussi objective que possible aux questions fréquemment posées :

- l'écart entre Europe et partenaires méditerranéens (MEDA) diminue-t-il (convergence) ou s'accroît-il (divergence) ? Les pays riverains de la Méditerranée sont-ils suffisamment intégrés ?
- qu'a apporté le processus de Barcelone sur le plan économique ? Qu'est-ce qui a réellement changé ?
- est-ce que l'accroissement récent de l'investissement étranger va favoriser l'intégration euro-méditerranéenne et dopper la croissance ?
- qu'est-ce qui manque à la dynamique euro-méditerranéenne pour en faire une *pleine réussite économique* ?

### Convergence ou divergence ?

Un objectif majeur du processus de Barcelone, sur le plan économique, est la convergence entre les deux rives en termes de production ou de revenu par habitant. La réponse habituelle des économistes est de dire que cette convergence n'existe pas, voire même que les écarts se creusent. En utilisant des données récentes et incontestables (tableau 1), il semble bien qu'à une période de (faible) divergence –en gros jusqu'à l'année 2000, ait succédé une période de (faible) convergence (depuis 2000).

---

<sup>1</sup> Bénédict de Saint-Laurent (Agence Française pour les Investissements Internationaux) a été responsable du programme ANIMA (portant sur l'accélération de l'investissement étranger vers la rive sud de la Méditerranée) de 2002 à 2007. Il est délégué général d'ANIMA Investment Network -plateforme multi-pays de développement économique de la Méditerranée, réunissant une trentaine d'agences gouvernementales de développement économique et d'acteurs du développement territorial du pourtour méditerranéen. Plus d'informations sur [www.anima.coop](http://www.anima.coop)

Tableau 1. Evolution des populations, du PNB réel et en parité de pouvoir d'achat & du PNB par tête pour l'Europe des 27 et les pays partenaires méditerranéens (MEDA), 1975-2007

Région	1975	1980	1985	1990	1995	2000	2005	2006	2007
<b>UE 27</b>									
Population (millions)	449	458	464	472	479	483	487	487	488
PNB réel en valeur 2000 (milliards US\$)	4 612	5 350	5 821	6 771	7 255	8 366	9 099	9 358	9 611
PNB en PPP en valeur 2000 (milliards US\$)	5 719	6 689	7 309	8 580	9 199	10 596	11 499	11 847	12 189
PNB per capita (réel, US\$)	10 275	11 678	12 541	14 351	15 149	17 321	18 694	19 203	19 703
PNB per capita (en PPP, US\$)	12 741	14 601	15 746	18 186	19 208	21 939	23 626	24 312	24 988
<b>MEDA 10</b>									
Population (millions)	134	152	174	196	219	240	261	265	268
PNB réel en valeur 2000 (milliards US\$)	203	258	321	388	465	571	685	725	765
PNB en PPP en valeur 2000 (milliards US\$)	445	568	718	865	1 010	1 231	1 490	1 580	1 667
PNB per capita (réel, US\$)	1 514	1 700	1 849	1 976	2 127	2 376	2 627	2 741	2 848
PNB per capita (en PPP, US\$)	3 322	3 750	4 133	4 410	4 617	5 125	5 718	5 971	6 209
<b>Ratio EU/MEDA</b>									
Population	3,35	3,02	2,67	2,40	2,19	2,01	1,87	1,84	1,82
PNB total (réel)	22,8	20,8	18,1	17,5	15,6	14,7	13,3	12,9	12,6
PNB total (en PPP)	12,9	11,8	10,2	9,9	9,1	8,6	7,7	7,5	7,3
PNB per capita (réel)	6,79	6,87	6,78	7,26	7,12	<b>7,29</b>	7,12	7,01	6,92
PNB per capita (en PPP)	3,84	3,89	3,81	4,12	4,16	<b>4,28</b>	4,13	4,07	4,02

Sources : World Bank / World Development Indicators, ajustés sur base 2000; projections 2007 de l'Economic Research Service de l'USDA; estimations ANIMA; PPP= purchase power parity

Que montre ce tableau?

- Le PNB réel de l'Europe des 27 représentait près de 23 fois celui de MEDA en 1975, mais seulement 12,6 fois en 2007 (baisse de moitié) ; la baisse est similaire en PNB corrigé des parités de pouvoir d'achat ;
- Ceci ne suffit pas malheureusement à créer une convergence suffisante, à cause de la croissance démographique bien supérieure de MEDA (sur la période passée) ; en PNB par tête, l'écart est de 1 à 7 en réel et de 1 à 4 en parité de pouvoir d'achat ;
- Le point culminant de la divergence semble avoir été atteint en 2000 (chiffre en gras dans les 2 dernières lignes du tableau) ; depuis cette date, l'écart entre l'Europe et MEDA régresse légèrement.

Autre indication intéressante, les taux de croissance sont désormais divergents, mais en faveur de MEDA (tableau 2). Pour la période récente (depuis 2000), MEDA bénéficie chaque année d'une croissance per capita supérieure de près de 1% à celle de l'Europe. Combinée à la baisse observée de la natalité, cette donnée semble étayer la thèse d'une *convergence économique en cours entre les deux régions*.

Tableau 2. Croissance du PNB total et par tête pour l'Europe des 27 et les pays partenaires méditerranéens (MEDA), 1975-2007

Région	Croissance annuelle du PNB total			Croissance annuelle du PNB par tête		
	1975-2007	1975-2000	2000-2007	1975-2007	1975-2000	2000-2007
<b>UE 27</b>	2,4%	2,5%	2,0%	2,1%	2,2%	1,9%
<b>MEDA 10</b>	4,2%	4,1%	4,4%	2,0%	1,7%	2,8%



Ces éléments restent fragiles et méritent confirmation dans la durée. Le différentiel de croissance de MEDA par rapport à l'Europe est encore insuffisant pour permettre un rattrapage rapide (à l'asiatique). Enfin, rien ne prouve que ce supplément de croissance soit lié au processus de Barcelone, même si ce dernier a indiscutablement joué un rôle positif.

Avec 6 209 US\$ de PNB par tête en 2007 (moyenne MEDA, en PPP), la région est au niveau de l'Europe de l'Ouest des années 50, de la Roumanie de 1975, de Chypre ou Malte de 1977, de la Lettonie de 1980, de la Bulgarie de 2000. Au rythme actuel (mais il peut et doit s'accélérer), les pays MEDA mettront 157 ans pour se rapprocher du niveau de vie de l'Europe, là où l'Irlande a mis moins de 20 ans, la Grèce et le Portugal 25 ans et où les pays est-européens mettront peut-être 35 ans.

### Qu'est-ce qui a changé ?

Souvent décrié, le processus de Barcelone (et sa mise en œuvre par la Commission Européenne) a produit des effets indéniables :

- Barcelone a assaini les finances des pays partenaires méditerranéens en imposant *un rétablissement quasi-maëstrichtien des équilibres macro-économiques* : l'inflation est passée de 20% en moyenne dans les années 90 à moins de 5%, la dette publique de 80% à 60% du PIB, le déficit budgétaire de 5 à 3% du PIB etc. ; ceci a certes été facilité par la croissance des recettes extérieures (tourisme, migrants, revenus directs et indirects du pétrole et du gaz) et a souvent accru la pression sur les plus pauvres, mais cela a aussi donné aux gouvernements des moyens d'intervention inhabituels pour financer certaines grandes infrastructures (transport, logement etc.) ;
- Barcelone a préparé les conditions institutionnelles, légales et commerciales d'un développement des affaires dans le bassin méditerranéen (souvent par l'approche bilatérale des accords et plans d'action par pays –la dimension régionale est moins évidente et moins avancée) : création progressive d'une zone de libre-échange, libéralisation et ouverture à la concurrence d'économies souvent étatiques, réformes fiscales et bancaires, facilitation de l'investissement, simplification administrative, bref *meilleure visibilité à moyen terme* pour les entreprises ;
- Barcelone a également représenté une *injection directe de capital*, avec, entre 1995 et 2006 (12 ans), 8,7 milliards d'euros financés au titre des programmes MEDA I et II, et près de 15 Mds de prêts BEI ou FEMIP. Pour 2007-2013 (7 ans), le montant alloué aux pays partenaires méditerranéens au titre de la politique de voisinage est de 14,9 Mds d'euros, auxquels s'ajoute un mandat FEMIP de 8,7 Mds d'euros. Ces chiffres correspondent grosso modo à *8,3 € par habitant et par an* de 1995 à 2006 et à 12€ de 2007 à 2013 –à comparer avec la *centaine d'euros annuels* reçus avant adhésion par les habitants d'Europe de l'Est (eux-mêmes inférieurs à l'allocation de fonds structurels pour l'Irlande, la Grèce ou le Portugal, ou au Plan Marshall de l'après-guerre). On ne peut s'empêcher de rapprocher ces ratios respectifs d'aide (ou de prêt, pour la BEI) de la lenteur de la convergence de MEDA vers l'Europe ;
- Enfin, Barcelone a probablement joué un rôle positif dans *l'accroissement spectaculaire et récent de l'investissement direct étranger* (IDE) –non pas tant par un nouvel appétit des entreprises européennes, restées trop timides, que par la mise en place d'un contexte d'investissement qui a rendu la rive sud plus attractive, plus fréquentable... Mais ce sont surtout les entreprises du Golfe, des pays émergents, de la Chine et de l'Inde qui se sont engouffrées dans ce nouveau marché intermédiaire et bien situé, aux portes de l'Europe.

Les changements considérables du contexte économique et culturel à l'échelle mondiale (internet, globalisation, environnement et climat, aspirations des populations, gouvernance

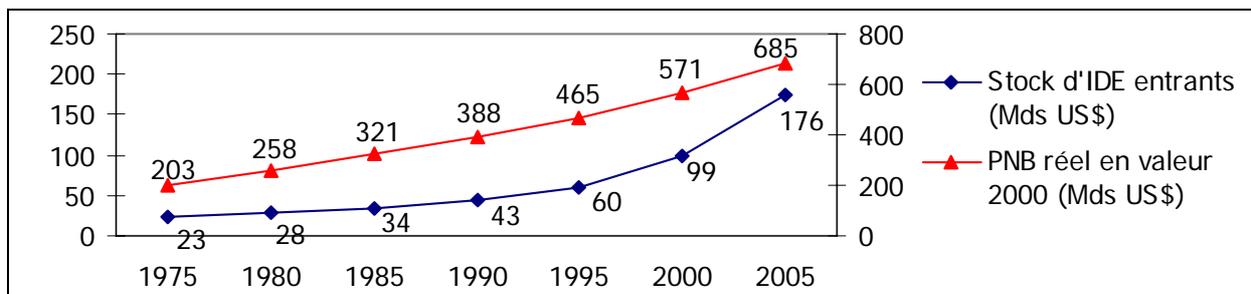


etc.) ont certainement accéléré la prise de conscience des responsables. Région dominée, souvent façonnée par des influences extérieures, la zone MEDA (y compris des pays comme l'Algérie ou la Syrie, historiquement attirés par d'autres modèles) ne peut échapper à la lame de fond de la mondialisation, et a choisi, bon gré, mal gré, d'en relever les défis.

### L'attractivité améliorée de la rive sud

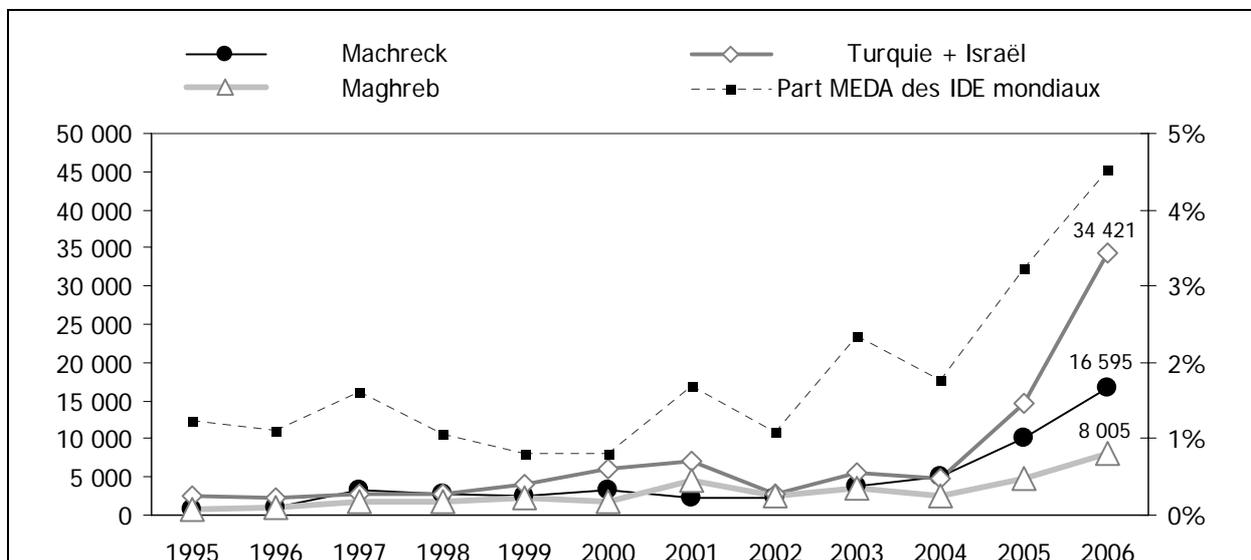
Nouveau Graal pour les responsables économiques, les investissements directs étrangers (IDE) sont censés apporter une injection de capital productif (que les Etats sud-méditerranéens, englués dans le rattrapage nécessaire des infrastructures, sont rarement en mesure de fournir), un savoir-faire technologique et des méthodes de management, et surtout la création d'emplois de bon niveau dans la sphère compétitive. Effet collatéral positif, la chasse aux IDE est un puissant *aiguillon pour la réforme*, les firmes choisissant, dans la large palette mondiale qui leur est offerte, les pays proposant les meilleures conditions aux investisseurs. La figure 3 montre une nette accélération des IDE vers MEDA depuis 1995, année de lancement de Barcelone.

Figure 3. Evolution respective du stock d'IDE et du PNB réel (en valeur 2000) sur MEDA 10, 1975-2005 (sources : CNUCED et Banque Mondiale)



Cette tendance est universelle, mais la part de MEDA dans les IDE mondiaux, qui avait stagnée entre 0,7% et 1,6% de 1987 à 2002, est remontée à 3,3% en 2005 et 4,5% en 2006 (figure 4). Par ailleurs, l'est de la région (Proche-Orient, Turquie) progresse plus vite que le Maghreb, lequel semble payer son arrimage plus net à un partenaire économique (Europe de l'Ouest) moins dynamique que les partenaires de la Méditerranée orientale (Golfe, Asie, Etats-Unis, pays émergents).

Figure 4. Evolution des IDE vers MEDA (en millions d'US\$) par sous-région et en part des IDE mondiaux, 1995-2006 (source : CNUCED)





Dans leur souci d'optimisation de leur cash-flow (conquête des marchés ou réduction des coûts), les entreprises *votent*, entre autres, avec leurs *choix de localisation*. La nouvelle donne de l'investissement étranger redessine la carte du Tendre –ou des attractivités comparées des divers points d'atterrissage. A ce jeu, la région MEDA tend à prendre la place de l'Europe de l'est (PECO) comme *plateforme low cost de l'orbite européenne*, dans une dynamique permanente de réaménagement de l'espace industriel. L'Europe ne souhaite pas en effet revenir à l'importation massive de main d'œuvre peu qualifiée des trente glorieuses, et ne peut adopter la stratégie chinoise de remplacement successif des travailleurs par de nouvelles couches de paysans. Cependant MEDA a aussi une stratégie propre, liée à ses ressources (énergie, tourisme etc.), à ses aspirations à des fonctions plus nobles (R&D, co-traitance, logistique, technoparc etc.), à son désir d'accès au marché US (Israël, Turquie, Egypte, Jordanie etc.), et à la satisfaction de ses besoins sociaux.

### Des stratégies euro-méditerranéennes d'entreprise

L'élément qui est en train de tout changer, et qu'ANIMA suit attentivement, c'est l'*entreprise*. Cette dernière a compris intuitivement que, tout près du grand marché européen (le plus important du monde, le plus central aussi), se trouve un remarquable réservoir de ressources humaines ou naturelles, avec en outre des besoins propres importants et une solvabilité au-dessus de la moyenne. C'est une région plus *accessible* –à tous points de vue, langue, culture, relations, temps d'acheminement - que l'Orient compliqué et lointain... C'est aussi l'espace où le taux de rentabilité des projets est le plus élevé au monde. Haro donc sur la Méditerranée...

Comme l'illustre la figure 5, de grandes entreprises ont à présent des stratégies méditerranéennes affirmées.

*Figure 5. Stratégies d'investisseurs dans le domaine de la téléphonie et des loisirs*

- **Entreprise MEDA, Orascom**, sorte de Bouygues égyptien, a démarré sous Nasser dans le BTP, puis s'est diversifiée dans le ciment, le tourisme et surtout les télécoms. Partenaire de France Télécom dans Mobinil (le 1<sup>er</sup> opérateur mobile égyptien), le groupe, dirigé par une famille copte et souvent financé par des investisseurs du Golfe, est rapidement devenu une *major* des TIC (70 millions d'abonnés pour le mobile fin 2007, présent dans une vingtaine de pays du Pakistan à l'Algérie, l'Italie –Wind-, la Tunisie, ou la Grèce, candidat déclaré à la reprise de Bouygues Télécom, fournisseur de services internet et de centres d'appel, etc.). Orascom a revendu fin 2007 son activité de cimentier à Lafarge pour 8,8 milliards d'euros, pour mieux se concentrer d'une part sur les télécoms, d'autre part sur les grands projets d'ingénierie qui fleurissent en Méditerranée (infrastructures, rénovation urbaine, tourisme, centres commerciaux et immobilier d'affaires, ports et aéroports, technoparc etc.).
- **Vivendi, entreprise européenne**, est une autre major des télécoms et de l'*entertainment*. Vivendi a acheté par étape Maroc Télécom et a pu se rendre compte à cette occasion de l'excellente rentabilité de cette opération. Du coup, Vivendi/SFR souhaite se développer sur l'ensemble du pourtour méditerranéen et envisage plusieurs dossiers, en particulier le rachat du libano-saoudien Oger, titulaire entre autres d'une licence de téléphonie mobile en Turquie.
- **Dubai Holding, multinationale émiratie**, ne se contente pas d'une participation dans DaimlerChrysler ou de l'acquisition du groupe Tussauds, mais investit massivement dans le pourtour méditerranéen. Ses secteurs de prédilection ressemblent à ceux d'Orascom. Dans les télécoms, Dubai Holding a ainsi pris le contrôle de MaltaCom, investi dans un projet cité internet/média à Malte et devancé Vivendi pour l'acquisition de 35% de Tunisie Télécom. Dans l'immobilier et le tourisme, Dubai Holding développe plusieurs méga-projets, tous supérieurs à un milliard d'euros, au Maroc (aménagement du Bouregreg à Rabat, marina et projet du cap El Hank à Casablanca, projet Chrifia à Marrakech), en Turquie (construction de deux gratte-ciel à Istanbul), en Egypte, en Tunisie etc.

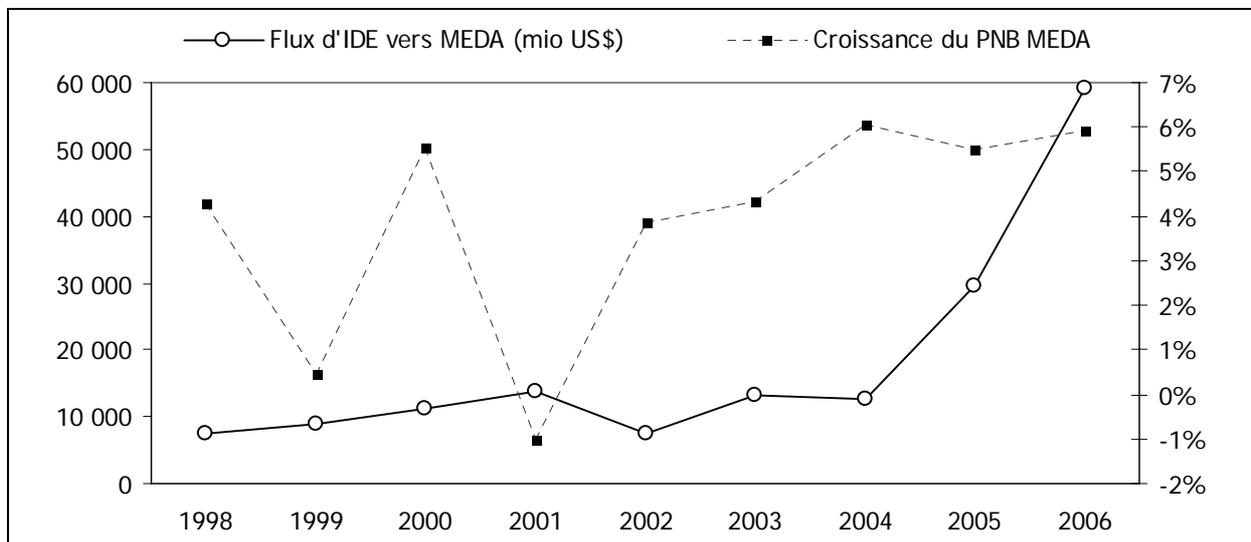


Une certaine *intégration industrielle euro-méditerranéenne* est déjà réelle dans un secteur comme l'automobile (Turquie, Maroc, Tunisie), l'aéronautique, l'énergie et la pétrochimie (Egypte, Algérie, Tunisie), le textile/habillement, les services liés aux TIC (logiciel, centres d'appel, centres de services partagés), le tourisme, la logistique et les transports. Des pôles de sous-traitance ou co-développement se multiplient (par exemple, sud de Tunis, Casablanca, Tanger-Med, régions d'Istanbul et du Caire etc.).

Est-ce que l'accélération des IDE va permettre une croissance plus forte ?

Le lien entre IDE et développement économique, ou croissance, n'est pas facile à démontrer. La période récente de fort niveau d'IDE semble correspondre (figure 6) à une phase de stabilisation de la croissance à un niveau respectable (6%), mais il faudra davantage de recul pour s'en assurer.

Figure 6. Evolution respective des IDE vers MEDA (en millions d'US\$) et de la croissance du PNB, 1998-2006 (sources : CNUCED et Banque Mondiale)



Les IDE apportent certes une contribution directe à l'accroissement de la production, dans la phase de construction de chaque projet comme dans sa phase d'exploitation, mais cela ne représente qu'un pourcentage limité du PNB. Les effets indirects dépendent du multiplicateur (effet de levier) de l'investissement, donc de l'insertion de l'IDE dans la chaîne locale de valeur (clients, fournisseurs, sous-traitants).

Concernant MEDA, on peut craindre que la plupart des IDE dans l'énergie (près du cinquième des montants, cf. tableau 7), utilisant des équipements et travailleurs en grande partie importés, et exportant des produits souvent peu transformés, apportent peu de valeur ajoutée locale (en dehors de la rente payée par l'opérateur). Idem pour certaines formes d'immobilier (résidences secondaires pour les diasporas). Au contraire, l'industrie légère (agro-alimentaire, mécanique, mobilier etc.), bien intégrée aux autres secteurs (mais trop peu représentée dans les IDE), peut démultiplier assez largement ses effets dans l'économie.

Un autre aspect est l'accumulation de capital permise par les IDE. Si les dividendes sont réinvestis localement, il est clair que l'investissement étranger fera boule de neige, au bénéfice de la croissance. Or l'une des faiblesses actuelles des IDE vers MEDA est le faible taux de ré-investissement par les firmes étrangères (5 à 10% seulement des IDE sont des « extensions » d'unités existantes, selon l'observatoire MIPO d'ANIMA).

Tableau 7. Flux d'IDE vers MEDA sur 5 ans pour les 10 premiers secteurs en montant (source ANIMA-MIPO, IDE annoncés, chiffres provisoires pour 2007)

Secteur	Flux d'IDE 2003-2007 (5 ans)	%
Energie	35,1 milliards €	17,6%
BTP, immobilier, logistique	31,4 milliards €	15,7%
Banque & assurance	28,9 milliards €	14,4%
Télécom	28,0 milliards €	14,0%
Tourisme	19,5 milliards €	9,8%
Ciment et matériaux	9,6 milliards €	4,8%
Logiciels	7,6 milliards €	3,8%
Chimie & engrais	7,3 milliards €	3,7%
Electronique	6,9 milliards €	3,4%
Agro-alimentaire	4,3 milliards €	2,2%
Autres secteurs	20,8 milliards €	10,4%
<b>Total</b>	<b>199,4 milliards €</b>	<b>100%</b>

En définitive, qu'est-ce qui a manqué, pour un décollage plus net ?

Les quelques 200 milliards d'euros investis sur les 5 dernières années (2003-2007<sup>2</sup>) constituent une *formidable injection de moyens* (capital, savoir-faire, réseaux) par les entreprises étrangères, l'investissement exogène le plus important sur MEDA depuis la fin de l'époque coloniale. Il est évident que cet apport va jouer positivement sur la croissance. Néanmoins, et c'est le souci d'ANIMA, il reste possible de faire mieux, en *bonifiant les projets* : constitution de pôles d'industrialisation (comme Tanger-Med), priorité aux investissements durables et socialement responsables (en particulier pour les projets touristiques, immobiliers, pétrochimiques), insistance sur le multiplicateur économique et la chaîne locale de valeur.

Sur un plan plus général, les acquis de Barcelone restent pénalisés principalement par le manque de *vision politique*. Une zone de libre échange, c'est bien (encore que celle-ci pêche par une certaine dissymétrie des droits des deux rives), mais le boom économique actuel de la Turquie montre à quel point une pré-adhésion à l'Union, c'est mieux. Pour faire jouer leurs anticipations, *les entreprises ont besoin de visibilité et d'un cadre sécurisant*, surtout en Méditerranée...

La responsabilité du manque de vision politique est partagée entre la rive sud, incapable, sauf heureuse exception comme le processus d'Agadir, de porter ensemble un projet ne serait-ce que simplement « technique », et la rive nord, souvent oublieuse de son destin méditerranéen.

Sur le plan économique, les insuffisances les plus criantes concernent :

- la modestie des moyens du partenariat Euro-Med. Avec une dizaine d'euros par habitant et par an, on ne peut pas aller très loin... Compte tenu du rôle crucial des PME dans une région à la mentalité étatique (poids du *Makhzen*), une banque de type BERD, capable d'améliorer les projets et de donner pleine confiance aux investisseurs, serait extrêmement utile dans le prolongement des missions actuelles de la FEMIP ;
- la faiblesse des stratégies industrielles des pays partenaires méditerranéens. La base industrielle reste souvent centrée sur des secteurs classiques (textile, énergie et matières

<sup>2</sup> Il s'agit ici des chiffres ANIMA (observatoire MIPO) obtenus par addition de tous les projets annoncés par les entreprises (approche micro-économique) et dont la mise en œuvre peut s'étaler sur plusieurs années (alors que la CNUCED constate les investissements réalisés à partir des transferts enregistrés par les banques centrales –approche macro-économique).

premières, agro-alimentaire, tourisme, construction) avec trop peu de valeur ajoutée locale. Mais cela change, avec le positionnement de pays comme la Turquie, le Maroc, la Tunisie, l'Égypte sur de nouveaux créneaux (services délocalisés, co-traitance automobile ou aéronautique, TIC, logistique, catering etc.) ;

- la rémanence de blocages dans la gouvernance, la transparence, le fonctionnement équitable des institutions. Ceci est important, en particulier pour les PME, qui sont des proies faciles. Ce déficit démocratique explique aussi le fait que, malgré leur désir de servir leur pays d'origine, les diasporas hésitent souvent à y réinvestir ;
- la très faible intégration nord-sud et sud-sud. L'Europe investit moins de 5% de ses IDE mondiaux dans MEDA (beaucoup moins que les Etats-Unis au Mexique ou que le Japon en Chine). Les échanges commerciaux intra-MEDA sont très faibles (5% du commerce global de MEDA, l'Europe par contre représentant 50% ; mais, en sens inverse, MEDA est un partenaire commercial très marginal pour l'Europe).

Sur ce dernier point, Euro-Med est un joli concept, mais on peut distinguer aujourd'hui au moins 4 sous-ensembles avec des stratégies d'intégration différentes : 1. le Maghreb, plutôt tourné vers les pays latins de l'Union ; 2. le Machrek, davantage centré sur le monde arabe, proche du Golfe, mais paradoxalement aussi des Etats-Unis ; 3. la Turquie, attirée par l'Allemagne et la *Mittel Europa* (et qui ne veut surtout plus être assimilée à MEDA) ; 4. Israël, un monde à part, conversant avec les Etats-Unis et l'OCDE... Et, pour tout simplifier, les cartes ont été rebattues dans la nouvelle logique du Voisinage...

## Les ingrédients de la réussite

Le processus de Barcelone a pour ambition de faire de la Méditerranée un espace économique intégré -une sorte de nouvelle AELE-, avec en particulier un désarmement douanier, un arrimage de la rive sud aux normes européennes, une continuité logistique et des coopérations industrielles. Alors que les attentes sont immenses, cette approche a minima, très technique, centrée sur les produits et leur libre circulation, peu enthousiasmante, a donné des résultats mitigés, insuffisamment promus, et rarement évalués (en dehors de la conformité administrative des projets financés par l'Union). Pourtant, des résultats indéniables commencent à exister et une expérience précieuse a été accumulée.

Avec un recul d'une douzaine d'années, un consensus existe sur quelques idées-force qui permettraient une relance effective de la construction euro-méditerranéenne :

1. *Libérer l'énergie de l'entreprise et en particulier des PME.* La création des emplois nécessaires passe surtout par les PME et micro-entreprises et donc par des millions de décisions individuelles. Souvent bridés par leurs aînés, les 20-35 ans constituent une mine d'or dans beaucoup de pays MEDA, mais il faut leur donner accès à la connaissance, au financement, au management d'entreprises. Il en est de même des femmes ou des entrepreneurs des diasporas. D'où l'importance de petites initiatives prophétiques, comme le compagnonnage industriel assuré par l'ADECI, la micro-finance, la transposition à MEDA de Home Sweet Home, certains projets de coopération décentralisée, ou encore le transfert de savoir-faire par des réseaux professionnels comme Finances Méditerranée (pour ne prendre que des exemples marseillais).
2. *S'appuyer sur des projets mobilisateurs.* Pour remettre de l'enthousiasme dans le moteur et illustrer ce que peut être un grand dessein régional, des projets transméditerranéens sont indispensables. Jean-Louis Reiffers propose un TGV Rabat-Alexandrie, ANIMA suggère plutôt une initiative Internet pour tous (ADSL filaire ou wi-max permettant une connectivité large bande et l'accès à la connaissance sur tout le territoire MEDA).



3. *Redonner sa place à l'initiative publique.* C'est clairement ce que permettrait un banque de développement, avec une logique d'intervention transversale et à moyen terme, logique qui n'existe ni dans les projets d'IDE ni dans les fonds d'investissement sur MEDA<sup>3</sup>. Un tel organisme de référence jouerait davantage un rôle de bonification des projets, d'analyse approfondie du contexte (études, country reports), de sécurisation ou garantie (pour les banques commerciales), de signal politique (« vous pouvez y aller, ce pays ou secteur nous semble OK ») qu'un rôle purement financier.
4. *Insister sur le transfert de responsabilités.* Tout projet euroméditerranéen qui ne se soucie pas d'une appropriation -au moins paritaire- par la rive sud et n'organise pas un transfert progressif de responsabilités vers les partenaires du sud est voué à l'échec, en ce sens qu'il risque de ne pas rester grand-chose de concret après retrait du partenaire européen. Ceci implique qu'existe rapidement au moins un secrétariat technique MEDA autonome vis-à-vis de toute instance européenne.
5. *Démultiplier l'action vers les territoires.* Dans la séquence logique d'un projet d'investissement (investisseur- apporteur d'affaires à l'étranger- agence nationale-agence locale de développement économique-site d'implantation), le maillon final est essentiel pour l'investisseur : le territoire où il finira par s'implanter. Tous les autres ne sont que des intermédiaires. ANIMA a commencé à travailler avec de tels acteurs locaux ou suscite leur création, de façon à développer des compétences de développement économique dans les collectivités méditerranéennes. Il ne suffit donc pas de travailler à l'échelle multilatérale avec les Etats –il faut aussi engager des actions avec les métropoles, les provinces, les CCI et autres représentants des territoires.
6. *Changer de braquet.* L'échelle des moyens mis en place depuis 1995 ne cadre pas avec la taille du problème et avec les enjeux. Ce ne sont pas seulement le devoir moral, ou l'intérêt sécuritaire de l'Europe, qui poussent à agir, c'est son avenir tout court, un enjeu de vie ou de mort ! L'Europe a besoin de la rive sud de la Méditerranée, lieu où l'une des batailles majeures de la globalisation est déjà engagée, les entreprises le savent bien. Les 270 (et bientôt 300) millions d'habitants, les 45 millions d'emplois à créer chaque décennie représentent autant de consommateurs, susceptibles de redonner souffle à une croissance européenne qui stagne. L'Europe aura également besoin de 15 millions de travailleurs supplémentaires d'ici 15 ans. Le scénario du laisser-faire ne crée pas seulement un risque grave, il fait passer à côté d'une opportunité extraordinaire de développement pour les deux partenaires. Car *c'est le moment de la Méditerranée.*

Barcelone, un processus inaccompli... mais qu'il faut poursuivre et amplifier ! S'il est bien expliqué et compris, puis intelligemment mis en œuvre avec tous les partenaires, le projet (français et co-parrainé par l'Italie et l'Espagne) d'Union de la Méditerranée peut permettre à ce processus quelque peu enlisé de retrouver le chemin de la réussite.

---

<sup>3</sup> ANIMA inventorie et suit les principaux fonds sur MEDA—une centaine à ce jour, hors Israël. Comme on peut s'y attendre, leur approche est limitée et centrée sur le taux de rentabilité de leurs investissements, souvent à court terme.