

L'agriculture marocaine, entre le discours libre-échangiste et les réalités protectionnistes de l'Europe

Introduction

La conférence de Barcelone, par le seul fait qu'elle avait pu se tenir en 1995, avait soulevé un certain espoir chez beaucoup de Méditerranéens, même s'ils furent nombreux aussi ceux qui exprimaient déjà leur scepticisme... Il faut dire que, affirmant l'ambition de faire de la région méditerranéenne une "zone de prospérité partagée", Barcelone I se voulait d'abord un projet politique et stratégique fort. Ce projet devait enclencher une dynamique conjuguant les bienfaits d'une saine compétition par le marché et l'impératif d'une solidarité Nord/Sud agissante, inscrite dans une logique de partenariat et soucieuse de promouvoir un développement harmonieux et durable de part et d'autre des deux rives de *Mare nostrum*.

Dans la perspective de ce projet global, des accords d'association de type nouveau, dits de partenariat euro-méditerranéen, ont été signés ou sont en cours de négociation avec la plupart des pays du sud et de l'est de la Méditerranée (PSEM). Pourtant, en cette fin de l'an 2000, alors que "Barcelone IV" se tient à Marseille, forçant chacun à procéder au bilan d'une demi-décennie de "partenariat euro-méditerranéen", l'heure est au désenchantement... Dans quel domaine a-t-on significativement progressé ? les échanges entre le nord et le sud de la Méditerranée sont toujours aussi asymétriques, les investissements et plus généralement les flux de capitaux européens vers les PSEM sont toujours aussi faibles, alors même que ces derniers continuent de s'appauvrir pour faire face au service d'une dette extérieure excessive... Bref, les inégalités de développement sont encore plus grandes et – ce qui en est quasiment le corollaire – les pressions migratoires du Sud vers le Nord sont encore plus fortes, avec les drames humains et les tensions politiques et culturelles qui les accompagnent.

En somme, force est de constater que l'espoir né à Barcelone en 1995 s'est, au fil des ans, dissipé. Dans le même temps, si la construction de la région euro-méditerranéenne piétine, la réalité de la mondialisation pour sa part continue d'avancer. Porté par l'idéologie de la "pensée unique", d'une part, et par une véritable révolution technologique, d'autre part, conduit par les firmes multinationales et soutenu par les organisations internationales multilatérales, le processus de mondialisation est à l'œuvre. De sorte qu'on

Najib Akesbi

Institut agronomique et
vétérinaire Hassan II,
Rabat
(nakesbi@iav.ac.ara)

peut légitimement se demander aujourd'hui si, faute de s'être donné les moyens de ses ambitions, le projet euro-méditerranéen ne risque pas de se diluer dans cette dynamique de "globalisation" par nature hostile aux protections communes et aux "concessions préférentielles" propres aux entités régionales en cours d'intégration et d'édification. On peut se demander si, faute de réussir à tirer parti des complémentarités existantes entre activités et secteurs localisés dans leur région, les Méditerranéens ne risquent pas de "tout perdre" en étant acculés à s'ouvrir dans le désordre à une concurrence extra-méditerranéenne ne partageant ni leurs valeurs, ni leurs objectifs stratégiques.

L'agriculture dans ce contexte offre précisément un terrain où ces questions se posent avec acuité. L'agriculture euro-méditerranéenne, on le sait, offre des images contrastées. Au Nord, un modèle productiviste, fortement soutenu par les pouvoirs publics, dégage d'importants excédents exportables, notamment en produits alimentaires de base. A l'Est et au Sud, des agricultures dans l'ensemble encore peu développées, en butte à des contraintes structurelles multiples, demeurées impuissantes devant le développement d'une dépendance alimentaire redoutable... et cependant capables dans certains créneaux – et certains "îlots" – de déployer des capacités de production conséquentes, performantes et compétitives.

Le fait est que ces créneaux – en gros les fruits et légumes, l'huile d'olive, quelques produits transformés – continuent de faire l'objet d'un protectionnisme européen tenace. Même les accords de Marrakech n'ont guère réussi à ouvrir une brèche dans cette "muraille" puisque, à travers les "dispositions d'exception" présentées dans l'offre européenne au GATT, des mécanismes protectionnistes encore plus pernicious ont pu être mis en place, rendant souvent encore plus difficile l'accès des produits du Sud aux marchés du Nord.

En contenant ainsi les exportations du Sud dans des limites étroites, on ne se contente pas seulement de priver les PSEM concernés de réelles possibilités de croissance, mais on casse aussi les ressorts-mêmes de la zone de libre-échange qu'on prétend souhaiter construire. Car comment assurer le développement d'un minimum d'échanges dans la région si ceux-ci y demeurent aussi déséquilibrés, aussi asymétriques ? D'où les PSEM peuvent-ils générer les ressources nécessaires pour continuer à importer du Nord ne serait-ce que leurs denrées alimentaires de base ? Le Nord peut-il être "compétitif" en tout ? Produire tout et condamner le Sud à l'état de consommateur éternellement assisté ? Comment construire une région économique intégrée et viable en refusant d'y organiser les complémentarités nécessaires, fondées sur une affectation rationnelle des ressources et une exploitation judicieuse des avantages compétitifs ? Une zone de libre-échange qui exclut les produits agro-alimentaires a-t-elle un sens ? A-t-elle un avenir ? Surtout si la zone en question prétend réunir des pays industrialisés et d'autres aux avantages comparatifs encore seulement "agricoles"... Plus encore, peut-

on en rester au niveau des échanges commerciaux alors que la mondialisation est fondamentalement celle de la production? Finalement, face aux grands enjeux de ce tournant de millénaire, comment ne pas considérer que les petites querelles sur les contingents, les calendriers et les prix d'entrée ont quelque chose de dérisoire ?

Le libre-échange agricole est-il pour autant la solution idoine ? S'il apparaît déjà au Nord si difficile pour son impact néfaste sur certaines activités où sont impliquées quelques dizaines, voire centaines de milliers de familles, que dire des pays du Sud où les activités concernées abritent les trois quarts de la population rurale et font vivre des millions de familles ? A ce niveau, ce sont de toute évidence les déterminants socio-politiques qui imposent leur loi : celle-ci ne connaît ni rationalité économique ni intérêts stratégiques à long terme, mais seulement la force des groupes de pression et les contingences du court terme. Arrivera-t-on à construire la "zone de prospérité partagée" euro-méditerranéenne avec une vision aussi étroite ?

Entre un protectionnisme aveugle et un libre-échange dangereux, quelles voies intermédiaires possibles ? Quelles marges de manœuvre ? Quels compromis fondateurs d'un projet d'avenir ? Comment "l'exception agricole" est-elle envisagée au Nord, et comment peut-elle être revendiquée au Sud ? Quel contenu donner au concept de réciprocité entre partenaires tellement inégaux ? Quelles complémentarités construire ? Selon quelles modalités ? Avec quelles concessions de part et d'autres et selon quel calendrier à même d'ouvrir des perspectives acceptables pour les uns et les autres ?

Réfléchir à ces questions, explorer de nouvelles voies pour l'avenir nécessitent, à n'en pas douter, un véritable saut qualitatif, voire un "sursaut imaginaire" de la part des pouvoirs publics, des opérateurs économiques, des sociétés civiles, des citoyens de la Méditerranée... A travers le cas du Maroc, ce qui suit n'a d'autre ambition que de contribuer à alimenter un débat décisif pour leur avenir commun.

1. Agriculture d'exportation et premiers accords d'association avec la Communauté européenne

Le Maroc avait dès le milieu des années soixante opté pour une politique agricole focalisée sur le développement d'une agriculture d'exportation largement tournée vers la satisfaction de la demande des vastes et riches marchés européens si proches. Cherchant à exploiter ses avantages comparatifs, le pays avait déjà le souci de s'insérer favorablement dans ce qu'il était convenu alors d'appeler la "division internationale du travail", bien avant que les concepts de globalisation ou de mondialisation ne s'imposent avec la force qu'on leur connaît actuellement.

A coups d'investissements publics massifs dans la construction des barrages et l'équipement des "périmètres irrigués", de subventions, d'incitations fiscales, de crédits bonifiés et bien d'autres avantages, on réussit peu à peu à construire un secteur agro-exportateur moderne, principalement

(1) N. Akesbi, « De la "politique des barrages" à la politique d'ajustement, quel avenir pour l'agriculture marocaine ? », *Mondes en développement*, tome 23, n° 89/90, Paris, Bruxelles, 1995.

(2) N. Akesbi, « L'agriculture marocaine d'exportation et l'Union européenne, du contentieux aux nouveaux enjeux », *Annales Marocaines d'Economie*, Rabat, n° 13, automne 1995.

producteur de fruits et légumes, compétitif et, partant, capable d'exporter vers les marchés extérieurs ciblés des produits de qualité au moindre coût pour le consommateur concerné (1).

On comprend dans ces conditions que la recherche de débouchés stables et conséquents ait dès le départ fait partie intégrante des préoccupations des responsables d'une telle politique agricole.

1.1. Premiers accords et premières déceptions

C'est ainsi que le Maroc fut l'un des premiers pays méditerranéens à signer dès 1969 un accord d'association avec la Communauté économique européenne d'alors (2). Prévu pour une période de cinq ans, ce premier accord, à caractère principalement commercial, permettait à certains produits agricoles – frais et transformés – d'accéder au marché communautaire en bénéficiant d'abattements douaniers plus ou moins importants (80 % pour les agrumes, 50 % pour les conserves végétales à titre d'exemple). Les produits industriels et artisanaux pour leur part pouvaient déjà accéder au même marché en exemption des droits de douane et autres taxes d'effet équivalent. Même partiel et relativement limité, ce premier accord autorisait bien des espoirs et marquait par sa seule existence un signal encourageant pour les opérateurs qui étaient invités à investir dans les productions d'exportation.

Malheureusement, cet optimisme originel allait peu à peu s'estomper. Au début des années soixante-dix, et à la veille de son premier élargissement à la Grande-Bretagne, l'Irlande et le Danemark, la Communauté européenne va élaborer une "politique méditerranéenne globale". Voulant disposer d'une vision d'ensemble à l'échelle méditerranéenne, la Communauté projette avec cette politique d'étendre le champ des accords et d'en approfondir le contenu, notamment par l'élargissement des domaines de la coopération à ceux de l'économie et des finances, des sciences et techniques, de l'émigration... Ainsi, alors qu'on assistera à l'extension progressive des accords d'association, voire à leur généralisation à la quasi-totalité des PSEM, l'accord de 1969 avec le Maroc sera renouvelé en 1976 et élargi en "accord de coopération".

Cet accord, qui restera en vigueur pendant près de deux décennies, comprendra en effet des volets relatifs à la coopération économique, technique et financière, aux droits des travailleurs marocains résidents dans les pays communautaires, en plus naturellement du volet commercial. Ce dernier permettait l'élargissement de la gamme des produits bénéficiant de préférences tarifaires pour leur écoulement sur les marchés de la Communauté économique européenne, surtout agricoles ou agro-industriels (notamment les primeurs, les vins, les fruits et légumes transformés). Toutefois, au nom de "l'exception agricole", l'accès de certains produits, importants pour le Maroc et sensibles pour l'Europe (tels la tomate, la pomme de terre, la clémentine...) sont d'ores et déjà assortis de conditions restrictives telles le respect de prix de référence communautaires, de contingents ou encore de calendriers limités...

Ce renforcement des protections non tarifaires, au moment même où les concessions tarifaires tendaient à se généraliser et donc à se banaliser, indiquait en réalité ceci : aux yeux des responsables européens, les barrières tarifaires avaient, depuis quelque temps déjà, moins d'importance pour réguler l'accès au marché européen que les différents mécanismes de protection non tarifaire. En d'autres termes, la protection du producteur européen était autrement plus efficace par l'action sur les prix de référence, les calendriers ou les contingents, voire les normes de qualité, que par les niveaux des droits de douane.

De sorte que peu à peu s'installait chez les producteurs exportateurs marocains le sentiment que les marchés communautaires étaient de fait en train de se refermer devant leurs marchandises. D'autant plus que du côté européen, on ne manquait aucune occasion pour expliquer que le seul moyen de tirer le meilleur parti des dispositions des accords n'était autre que de redoubler d'efforts pour adapter le potentiel de production marocain aux exigences européennes. Or, celles-ci passaient nécessairement par un déplacement de la production marocaine des périodes à prix de référence élevés, qui coïncident avec la période de production d'un des pays communautaires, généralement au printemps et en été, vers l'automne et l'hiver.

1.2. Efforts d'adaptation marocains et durcissement des protections communautaires

Des efforts importants ont donc en effet été déployés au Maroc par les professionnels et par l'Etat pour diversifier le profil variétal des produits et pour la production de variétés précoces (primeurs) grâce à l'installation d'abris-serres, l'utilisation de semences sélectionnées, le recours à des techniques d'intensification sophistiquées, etc. (voir ci-dessous, le cas de la tomate). Par ailleurs, cette modernisation des conditions de la production était accompagnée par une libéralisation des exportations de fruits et légumes et la création de groupes privés spécialisés dans la commercialisation à l'extérieur.

Mais au moment même où ces changements profonds étaient conduits, l'adhésion du Portugal et surtout celle de l'Espagne allaient bouleverser les données de la situation. L'Union européenne comptait désormais parmi ses propres membres le principal concurrent du Maroc pour la plupart de ses produits d'exportation et durant les mêmes créneaux du calendrier autorisé. Dès lors, les dispositifs protectionnistes allaient se durcir encore plus que par le passé. En 1988, alors que le Maroc demandait l'adaptation des préférences qui lui étaient accordées à la nouvelle situation créée par l'adhésion de l'Espagne, les autorités de l'Union européenne allaient continger les principaux produits exportés par notre pays tout en continuant à les soumettre au respect des calendriers et des prix de référence. De toute évidence, ce nouveau dispositif révélait une volonté certaine de

“verrouiller” l’accès aux marchés européens pour garantir un meilleur écoulement de la production interne des Etats-membres.

Au tournant des années quatre-vingt-dix, alors que les négociations de l’Uruguay Round semblent piétiner, la nouvelle situation créée en Europe après la chute du mur de Berlin conduit l’Union européenne à marquer une attention particulière à ses nouvelles relations avec les pays d’Europe centrale et orientale. Ces derniers en effet, outre l’aide conséquente qui leur est accordée, vont conclure avec l’Union européenne toute une série d’accords commerciaux ayant pour objectif de tendre vers l’édification de zones de libre-échange. Cette “boulimie libre-échangiste” conduira de son côté aussi à une banalisation des préférences et, par leur généralisation, à accentuer la dilution de celles obtenues par les pays tiers-méditerranéens.

C’est dans ce contexte, marqué par des inquiétudes croissantes exprimées çà et là en Europe du Sud et en Méditerranée, face à un “balancier communautaire” qui penche manifestement plus vers l’Est que vers le Sud, qu’on observe un certain regain d’intérêt pour la dimension méditerranéenne auprès des autorités européennes. Celles-ci vont ainsi adopter les principes d’une “politique méditerranéenne renouvelée”, fondée désormais sur une logique de partenariat et reposant sur quatre “piliers” : le dialogue politique ; la coopération financière ; la coopération économique, technique et culturelle ; et l’établissement d’une zone de libre-échange.

Ce dernier “pilier”, qui frappe par son caractère audacieux, témoigne d’abord d’un changement dans le type de rapports commerciaux que l’Union européenne veut désormais construire avec ses partenaires méditerranéens. Ce changement tient en un mot : *réciprocité*. En effet, si l’Union européenne avait auparavant, à travers les accords précédents, octroyé unilatéralement l’accès en franchise douanière à la plupart des produits industriels, elle souhaitait pour l’avenir construire le nouvel ensemble régional sur la base de préférences et d’engagements réciproques.

De toute façon, à partir de 1993, les difficultés pour les exportations marocaines vont se préciser. D’une part, l’Espagne achève son processus d’intégration à l’Union européenne avec deux années d’avance sur le calendrier prévu, ce qui se traduit pour ses fruits et légumes notamment par la suppression immédiate des mécanismes restrictifs d’accès aux autres marchés communautaires. Mieux, ses exportations en dehors des marchés de l’UE pouvaient désormais bénéficier des primes de restitution prévues par la politique agricole commune, ce qui est objectivement un facteur de concurrence déloyale pour d’autres exportateurs tels le Maroc. D’autre part, l’instauration du marché unique s’est traduite par l’institution des certificats d’importation pour les fruits et légumes extra-communautaires. Peu de temps après, à l’occasion d’un simple “échange de lettres” entre les autorités communautaires et marocaines à propos d’un régime transitoire pour les tomates et les courgettes, les premières allaient introduire une disposition

permettant le cas échéant l'instauration desdits "certificats", en même temps qu'une véritable "mensualisation" des contingents.

Ce redéploiement protectionniste allait se manifester de manière éclatante lors des négociations ultimes de l'Uruguay Round et qui ont abouti à la signature des accords de Marrakech. En effet, profitant d'un concours de circonstances favorables, l'Espagne réussit à intégrer dans l'offre européenne au GATT un système de "tarification" en matière de fruits et légumes tout à fait particulier, puisqu'il lui permet de maintenir le dispositif du prix d'entrée, lequel n'est dans le fond guère différent du système tant décrié du prix de référence... Ainsi, alors que l'une des règles d'or de l'Accord général de Marrakech n'est autre que la suppression de toutes les mesures de protection non tarifaires (licences, contingents, prix de référence, etc.) et leur conversion en équivalents tarifaires, on pouvait constater avec consternation que l'Union européenne avait réussi sur cette question un véritable tour de force : perpétuer, voire accentuer un système contre-nature. Désormais, non seulement l'essentiel des exportations est strictement contingenté, mais de surcroît, au prix de référence se substitue le prix d'entrée, et là où le non-respect du premier déclenchait le mécanisme de la taxe compensatoire, celui du second déchaîne désormais l'artillerie de "l'équivalent tarifaire" !

En fait, au-delà du changement d'expressions, le nouveau mécanisme se traduit par un durcissement encore du dispositif protectionniste et ce, pour trois raisons au moins : les niveaux des prix d'entrée s'avèrent encore plus élevés que les prix de référence ; ils s'appliquent en permanence pendant toute l'année (au lieu de périodes limitées) ; et la pénalité – en cas d'infraction – est encore plus lourde que par le passé.

En définitive, le revers pour un pays comme le Maroc fut tout à fait saisissant : alors qu'il attendait précisément de l'Uruguay Round la fin des obstacles non tarifaires qui entravent tant le développement de ses exportations agricoles sur le marché européen (quitte à les voir convertis en équivalents tarifaires), il se retrouve au bout du compte devoir à affronter un dispositif protectionniste encore plus redoutable et plus pernicieux que par le passé.

La déception fut telle, du côté marocain, que les responsables européens, pour faire bonne mesure, allaient promettre que les aspects les plus "durs" du dispositif validé par le GATT seraient quelque peu "adoucis" dans le cadre de l'Accord d'association qui était également en cours de négociation.

1.3. L'accord de 1995 : libre-échange industriel et "exception agricole"

Directement inspirés par les grandes orientations de la "politique méditerranéenne rénovée", tous les accords signés durant les années quatre-vingt-dix sont construits sur un modèle quasiment standard, où l'on retrouve à peu près les mêmes considérants et principes généraux, les mêmes objectifs et les mêmes "piliers" fondateurs déjà évoqués : dialogue politique ;

coopération financière ; coopération économique, technique et culturelle ; et établissement d'une zone de libre-échange.

(3) Commission des CE,
COM (95) 740 final,
95/0363 (AVC),
Bruxelles, 20/12/1995.

Pour la partie européenne, et comme nous l'avons déjà souligné, la construction de la zone de libre-échange passe d'abord par la mise en œuvre du nouveau concept de "réciprocité". Dans le cas de l'accord avec le Maroc (3) en tout cas – signé le 26 février 1996, et entré en vigueur seulement le 1^{er} mars 2000 – le libre accès des produits industriels marocains au marché communautaire étant acquis depuis longtemps (à l'exception des produits textiles, soumis depuis les années soixante-dix à des "accords d'autolimitation"), c'est dans ce domaine que l'Union européenne a cherché à matérialiser rapidement le principe de réciprocité. Le Maroc devait donc s'engager pour permettre, en ce qui concerne les produits industriels, l'établissement progressif d'une « zone de libre-échange pendant une période de transition de 12 années au maximum ». Un calendrier pour le démantèlement du dispositif tarifaire existant est même établi avec précision.

Compte tenu de leur caractère hautement sensible de part et d'autre de la Méditerranée, les dossiers des produits agricoles et de la pêche, pour leur part, n'avaient pas fait l'objet d'une véritable négociation en vue de la libéralisation des échanges les concernant. Curieusement, et une fois de plus au nom de "l'exception agricole", les responsables de l'Union européenne avaient dès le départ exclu toute négociation dans une perspective de libre-échange en ce qui concerne les produits agricoles exportés par le Maroc vers l'espace européen. Il fut donc convenu de différer de telles négociations à l'an 2000.

Si l'essentiel du dispositif protectionniste mis en place jusqu'alors est donc maintenu, quelques assouplissements sont néanmoins introduits : les niveaux des prix d'entrée sont abaissés, mais toutefois dans la limite de contingents stricts et de calendriers contraignants ; les droits de douane sont réduits ou supprimés dans la limite également de contingents souvent insuffisants. Ainsi, à titre d'exemple, pour la tomate, le prix d'entrée est ramené de niveaux compris entre 700 et 920 écus/tonne à 500 écus/tonne, et le contingent à droits nuls est porté de 130 000 à 156 676 tonnes entre le 1^{er} octobre et le 31 mars, ce contingent étant lui-même strictement réparti en quotas mensuels. Pour la clémentine, le prix d'entrée est abaissé de 675 à 500 écus/tonne dans la limite d'un contingent de 110 000 tonnes du 1^{er} novembre à fin février...

Pourtant, même les quelques inflexions concédées n'ont guère pu faire oublier des régressions patentes pour des produits essentiels. Ainsi, pour reprendre l'exemple de la tomate, si le prix d'entrée a certes été réduit sensiblement entre les mois d'octobre et mars, il faut savoir que l'extension du calendrier à toute l'année a conduit à l'imposition d'une nouvelle contrainte – un prix d'entrée de 500 écus/tonne – là où il n'y en avait pas avant 1995 !

En outre, parallèlement aux paramètres d'accès contenus dans les accords, l'Union européenne continue de prendre des mesures non tarifaires de régulation de ses échanges extérieurs en application des règlements internes dans le cadre de sa politique agricole commune. De surcroît, d'autres mesures telles que la clause de sauvegarde générale, les restrictions nationales, les certificats d'importation, ainsi que les règles sanitaires et phytosanitaires constituent toujours des dispositions internes à utiliser, en cas de besoin, pour une meilleure protection de la production communautaire. Est-il nécessaire de préciser que ces dispositions génèrent aussi des complications administratives et des surcoûts financiers qui entravent toute dynamique commerciale ? Du reste, la multiplicité des textes régissant les accords et les règlements internes sont à l'origine parfois d'interprétations contradictoires, et, partant, de litiges préjudiciables avant tout à la partie marocaine.

Il reste que, comme nous l'avons déjà noté, par rapport à tous les accords précédents, celui de 1995 s'est distingué par l'acceptation désormais du principe de réciprocité dans les relations de partenariat entre le Maroc et l'Union européenne et, par conséquent, l'engagement de toute négociation future sur une base de concessions réciproques à accorder par chacune des deux parties. Au demeurant, c'est en vertu de ce principe que le Maroc accorda déjà en 1995 quelques concessions tarifaires assorties de contingents en faveur d'un certain nombre de denrées de base importées (viandes, lait, beurre, céréales, huile, sucre...). Certes, ces concessions sont pour l'instant demeurées très faibles, pour ne pas dire sans réelle signification pratique, mais il s'agit d'un premier pas sur une voie qui s'annonce de toute évidence périlleuse.

2. Impact des accords d'association sur les échanges agricoles avec l'UE

Une appréciation objective de l'impact des accords d'association avec l'Union européenne passe par l'examen des résultats concrètement obtenus au bout d'une expérience qui est maintenant ancienne. Nous examinerons donc brièvement l'évolution des échanges commerciaux, globalement d'abord puis ceux de nature agricole en particulier, pour en souligner les déséquilibres et les principales caractéristiques. Nous insisterons notamment sur la persistance des phénomènes de concentration qui continuent de marquer la structure des exportations agricoles du Maroc, et mettrons en évidence les résultats obtenus dans les conditions d'un protectionnisme rampant.

2.1. Evolution des échanges : persistance des déficits

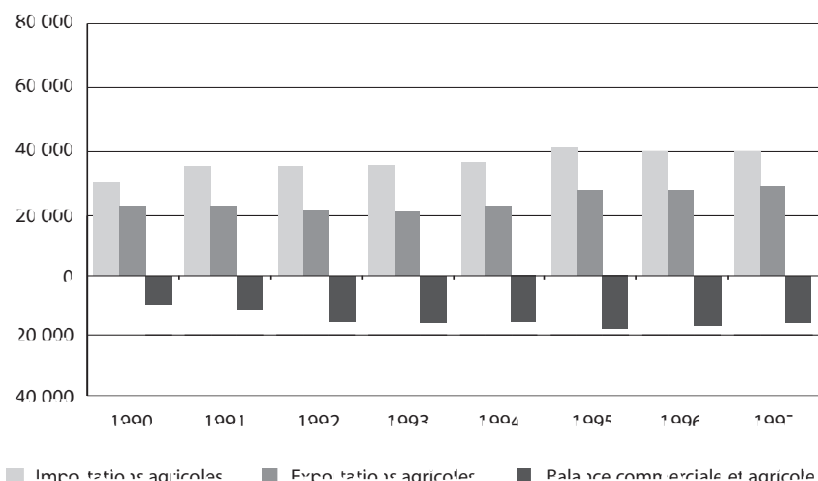
Au cours des deux dernières décennies, les échanges commerciaux du Maroc ont augmenté de manière continue, et les flux agricoles, qui représentent un cinquième environ des flux globaux, ont également sensiblement augmenté. Mais cette expansion des échanges n'a pas empêché les déséquilibres des balances commerciales de perdurer, sinon de s'aggraver.

En valeur, les importations sont systématiquement supérieures aux exportations tout au long de la période considérée. De sorte que les balances commerciales globale et agricole apparaissent structurellement déficitaires. Le déficit global a plus que quadruplé entre 1980 et 1999, passant de 7 à près de 36 milliards de dirhams, et le taux de couverture des importations par les exportations s'est situé autour d'une moyenne de 55 % au cours des cinq dernières années. Le déficit de la balance commerciale agricole proprement dite a oscillé entre 1,5 et 9,9 milliards de dirhams au cours des vingt dernières années, avec des variations des taux de couverture des importations par les exportations allant de 36 % en 1984 à 74 % en 1991 (4).

(4) Les données présentées dans cette partie proviennent de deux sources, l'une marocaine (Office des changes, Rabat), et l'autre Communautaire (Eurostat, Bruxelles).

Graphique 1
Evolution des échanges et de la balance commerciale globale avec l'UE

Millions de dirhams

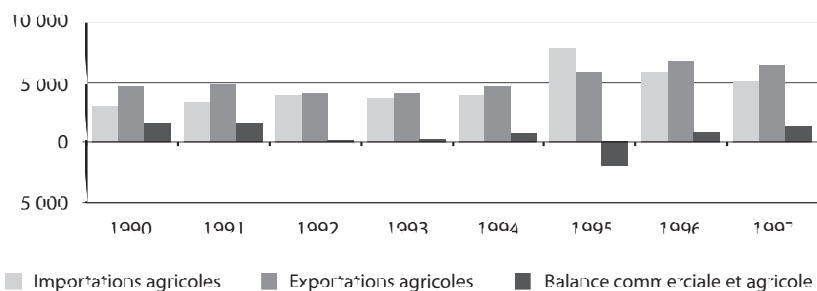


En ce qui concerne l'Union européenne en particulier, il faut d'abord souligner que la balance commerciale globale du Maroc est systématiquement déficitaire avec cette entité aussi. Ceci étant, si l'on se limite aux seuls produits agricoles, la balance des échanges apparaît plutôt excédentaire. En revanche, si, pour une meilleure appréciation de la "balance" en question, l'on prenait en considération aussi les approvisionnements externes effectués à l'amont-même de la production exportable, la situation serait à nouveau sensiblement modifiée. En effet, il faut savoir que la production des produits agricoles en général et des produits exportés en particulier est approvisionnée à partir d'une multitude d'intrants (semences, plants et tubercules, aliments de bétail, engrais, matériel agricole, produits phytosanitaires...). Or ces intrants, en hausse continue, se sont élevés en moyenne entre 1995 et 1997

à 3,2 milliards de dirhams (soit près de 8 % des importations agricoles, et 30 % des exportations agroalimentaires réalisées durant la même période). Il sont aussi aux trois quarts importés des pays de l'UE. Il est ainsi permis de déduire de ce constat que si les intrants destinés au secteur agricole avaient été comptabilisés dans une sorte de "balance commerciale agricole élargie", celle-ci n'apparaîtrait plus aussi favorable au Maroc, et même, d'excédentaire, elle deviendrait déficitaire.

Graphique 2
Evolution des échanges et de la balance commerciale agricole avec l'UE

Milliards de dirhams



2.2. Concentration sur quelques marchés et quelques produits

Les exportations agricoles du Maroc apparaissent encore focalisées sur quelques produits ou groupes de produits, qui représentent plus de 80 % de leur valeur totale : fruits et légumes frais (agrumes, tomates, pomme de terre, etc.) et transformés (conserves de fruits et légumes, olives...), produits de la floriculture, bois et liège, vins, plantes aromatiques et huiles essentielles, peaux et cuirs...

La structure géographique des échanges a peu évolué et, en tout état de cause, continue de mettre en évidence la prépondérance des marchés de l'Union européenne. Ceux-ci représentent encore plus des trois quarts des exportations agricoles du Maroc et entre 30 et 45 % de ses importations de même nature. Au sein de l'Union européenne, le marché français a toujours occupé une place prépondérante dans les exportations de produits agricoles marocains. Au regard des données disponibles (1997), la France seule a encore réceptionné 48 % de nos exportations agricoles et a fourni 41 % de nos importations de même nature. Si on lui ajoute l'Allemagne et l'Italie, ces mêmes proportions atteignent près de 71 % et de 50 %, respectivement. C'est dire qu'en réalité on constate toujours une sorte de "concentration dans la concentration", puisque celle enregistrée au niveau de l'Union européenne se double d'une autre au sein même de cette entité communautaire.

En termes de produits également, la structure des exportations agricoles reste elle aussi fortement concentrée sur les quelques produits traditionnels rappelés ci-dessus (qui se recoupent d'ailleurs avec les quelques marchés traditionnels). Certes, les efforts fournis pour diversifier quelque peu produits et marchés ont donné quelques résultats, mais faits et chiffres montrent que ces derniers sont demeurés peu concluants, et en tout cas insuffisants pour modifier de manière significative les déséquilibres structurels existants. Il suffit pour s'en convaincre de constater que seulement deux fruits (orange et clémentine) et deux légumes (tomate et pomme de terre) représentent encore plus de la moitié de la valeur des exportations agro-alimentaires vers l'Union européenne (53 % en 1997), et si l'on ajoute à ces quatre denrées deux autres de nature oléicole (huile d'olive et conserves d'olives), la proportion en question s'élève aux trois quarts.

Au total, force est de constater que la structure de nos échanges agroalimentaires demeure toujours fortement marquée par la fameuse double concentration : sur quelques marchés et sur quelques produits. Là réside sans doute l'un des principaux facteurs de fragilité du commerce extérieur agricole du Maroc.

L'Union européenne étant par excellence le champ où se déploie cette double concentration, il nous faut à présent essayer de situer l'évolution de nos échanges dans le cadre des Accords d'association signés avec cette entité communautaire. Nous pourrions alors apprécier la contribution de ces accords au développement des exportations agricoles marocaines.

2.3. Des accords qui ont contenu la dynamique des exportations marocaines dans d'étroites limites

L'observation de l'évolution en longue période des exportations sur le marché communautaire permet de noter que celles-ci sont généralement restées bien cantonnées dans les limites quantitatives qui leur ont été imposées par l'Union européenne. En effet, force est de constater que les contraintes d'accès au marché, en particulier le calendrier, les normes de qualité et surtout le prix d'entrée – auparavant appelé prix de référence – ont été telles que les contingents arrêtés pour certains produits ont très rarement été dépassés. Ils ne l'ont jamais été pour les petits fruits d'agrumes et les produits transformés, et ne l'ont été qu'une seule fois (en 1998) pour la tomate.

Au-delà de la question des contingents, l'observation des faits montre que les produits agricoles dont l'accès a été limité sont ceux qui ont été assujettis au respect d'un calendrier et surtout d'un prix d'entrée, en particulier la tomate et la clémentine. Si le calendrier peut être respecté par des adaptations au niveau de la production (serres, techniques, variétés, etc.), il en va autrement pour le prix d'entrée dont le respect – sous peine de l'application d'un Equivalent tarifaire maximal (ETM) très dissuasif –, constitue pour les produits concernés une contrainte de taille pour l'accès au marché communautaire, d'autant plus que le principal concurrent du

Maroc – l'Espagne –, pour sa part, n'est plus astreint à cette obligation... En effet, dès le déclenchement de l'ETM, les exportateurs du Maroc n'ont d'autre solution que d'arrêter leurs livraisons. Or, on doit constater que le dispositif de l'ETM a été fréquemment actionné depuis sa mise en œuvre : entre les mois d'octobre et mars, le nombre de jours d'application de l'ETM s'est élevé à 50 en 1995-1996, à 17 en 1996-1997 et à 30 en 1998-1999...

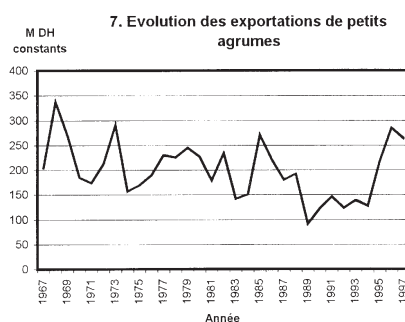
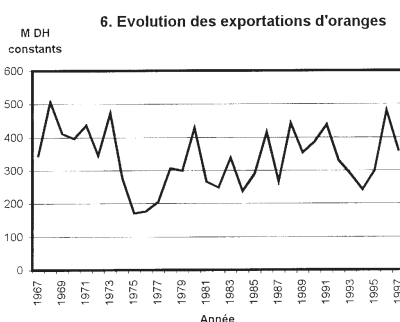
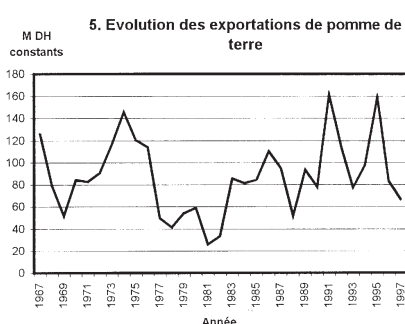
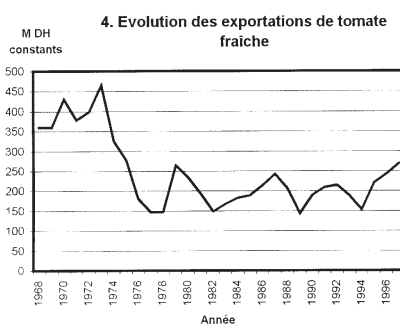
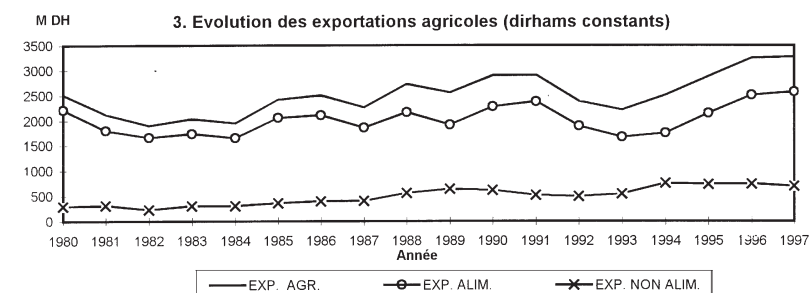
Les contraintes tarifaires et non tarifaires contenues dans les accords d'association avec l'UE ont incontestablement eu des effets fâcheux sur les possibilités d'exportation d'un certain nombre de produits parmi les plus importants pour le Maroc. Ainsi, pour s'en tenir aux produits ou groupes de produits les plus significatifs, on peut noter la stagnation, en termes réels et sur une longue période (une trentaine d'années), de la valeur des exportations des agrumes et de la pomme de terre, voire une réduction de moitié de celle de la tomate (voir graphiques ci-dessous). C'est dire que les gains nets pour l'économie marocaine de ces exportations ont finalement été quasiment insignifiants. Pour certains produits importants comme la tomate, on peut voir sur le graphique 4 que les niveaux enregistrés à la fin des années quatre-vingt-dix n'avaient même pas réussi à permettre de retrouver ceux atteints à la fin des années soixante !

Même si, naturellement, bien d'autres facteurs peuvent être invoqués pour expliquer de telles contre-performances, il n'en demeure pas moins indispensable de prendre acte du fait suivant : non seulement les "concessions" contenues dans les accords d'association n'ont guère réussi à créer une dynamique d'expansion des exportations marocaines vers les marchés de l'Union européenne, mais bien souvent, elles n'ont même pas permis à notre pays de conserver des niveaux et des positions acquises des décennies auparavant.

Finalement, à quelques exceptions près, les restrictions imposées aux exportations marocaines dans les différents accords ont permis de les contenir dans les limites jugées "acceptables" par la partie européenne, ou plus précisément dans les limites permises par les lobbies des producteurs concurrents européens, ce qui n'est revenu dans le meilleur des cas qu'à maintenir, et non développer les échanges traditionnels de notre pays avec l'entité communautaire.

Pour le Maroc, le résultat de tout cela est que la croissance qui devait être tirée par les exportations est de plus en plus handicapée par les importations... Les balances commerciales, la balance globale comme la seule balance agricole, demeurent structurellement déficitaires, et le modèle de développement choisi ne génère suffisamment de ressources en devises ni pour faire face aux besoins d'importation des biens et services nécessaires, ni pour permettre le remboursement de la dette, et encore moins pour ouvrir des perspectives de choix alternatifs, peut-être plus judicieux pour le pays...

Graphiques 3 à 7
Evolution des exportations agricoles (dirhams constants)



3. Sens et conséquence de "l'exception agricole" à l'heure de la réciprocité

L'exception agricole n'est pas un phénomène nouveau et, dans le passé, "l'exception" n'a pas concerné seulement les produits agricoles. On se souvient de "l'exception textile" instaurée dès les années soixante-dix – sous l'anodine appellation d'Accord multifibres – imposant des quotas et des accords d'auto-limitation sur les exportations des produits de confection en provenance du Maroc notamment, alors que l'Accord d'association signé quelques années auparavant était censé lui accorder le libre accès pour tous ses produits manufacturés. Depuis, la "règle" pour l'Union européenne ne

s'est jamais démentie : oui aux concessions, mais à condition que cela ne porte le moins du monde atteinte au moindre intérêt de ses producteurs/électeurs ! Dès que ces intérêts courent le risque d'être gênés par une quelconque concurrence étrangère, on se presse de brandir l'étendard de "l'exception" !

Il n'est peut-être pas inutile de noter ici que la concession à sens unique accordée dans le cadre des accords antérieurs à celui de 1995 – celle qui permettait le libre accès, en franchise douanière, aux exportations industrielles – était en réalité, et du moins au début, une "générosité" sans grand risque. En matière de produits industriels, le Maroc en effet n'avait pas grand chose à exporter... C'était donc en quelque sorte une concession à blanc ! Mais dès que le pays commençait à développer dans les créneaux de la confection et du textile une certaine capacité de production et d'exportation, à menacer les industries concernées européennes par sa meilleure compétitivité, toute velléité libre-échangiste fut rapidement oubliée au profit de la protection justifiée par l'exception...

3.1. L'antécédent de la tomate

Dans le domaine de l'agriculture d'exportation, le mot d'ordre de "l'exception" pouvait dès les années soixante-dix aussi provoquer des situations dramatiques si les partenaires concernés de ce côté-ci de la Méditerranée n'avaient pris à temps les mesures nécessaires pour s'adapter aux contraintes de toute sorte qui leur étaient imposées par l'Union européenne. La "question de la tomate" notamment se posait déjà avec acuité, et même était quelquefois à l'origine d'incidents violents qui contribuaient à détériorer dangereusement les relations entre l'Union européenne et le Maroc (5). A l'époque, la tomate marocaine était pour l'essentiel récoltée et exportée au printemps, de sorte qu'elle arrivait sur les marchés européens en même temps que la production du vieux continent. En dépit de toutes les barrières protectionnistes établies alors par les Autorités communautaires, la tomate marocaine restait suffisamment compétitive pour susciter les inquiétudes des producteurs européens. Pour éviter la persistance d'une telle situation, les responsables de la Commission européenne à Bruxelles conseillèrent aux Marocains de déplacer leur production vers l'hiver, en leur expliquant que cela allait leur ouvrir des marchés à la fois faciles (sans concurrence) et potentiellement prometteurs.

C'est ce qui a été fait, effectivement. Au prix d'investissements et d'efforts considérables de la part des exportateurs et des pouvoirs publics marocains, l'essentiel de la production d'exportation a commencé à être réalisé sous serres, en automne-hiver, dans des conditions d'intensification qui allaient encore améliorer les performances du produit marocain (6). Seulement, ce qu'on avait "oublié" de dire, c'est que l'élargissement "sudiste" de l'UE était déjà programmé et qu'avec l'adhésion de l'Espagne en particulier, à partir de 1986, non seulement l'entité européenne pourrait s'avérer globalement

(5) N. Akesbi, « Affaire des tomates et projet primeurs : la fuite en avant », *Libération*, Casablanca, 6 juin 1980.

(6) N. Akesbi, « L'agriculture marocaine d'exportation et l'Union européenne... », 1995, *op. cit.*

auto-suffisante, mais même la demande d'hiver pourrait être satisfaite à partir d'une production devenue également européenne. De sorte que, finalement, les problèmes aussi se sont seulement "déplacés" vers l'hiver, tout en devenant de plus en plus aigus.

On s'est donc contenté de continuer à gérer ce qui n'était au fond qu'une sorte de fuite en avant. On a laissé l'Espagne poursuivre le renforcement de sa capacité de production et, en même temps, on a rassuré le Maroc en lui promettant de ne pas laisser ses "exportations traditionnelles" se dégrader outre mesure. En réalité, pour satisfaire les exigences croissantes du membre concurrent espagnol, il a fallu, au fil des accords successifs qui allaient suivre, et comme nous l'avons déjà montré, se faire de plus en plus restrictif, de plus en plus protectionniste.

3.2. Réciprocité et exception, est-ce viable ?

Le fait est que c'est dans ce contexte précisément que la dernière génération d'accords euro-méditerranéens introduit pour la première fois le concept de réciprocité... Est-ce parce que désormais les pays du sud et de l'est de la Méditerranée – et parmi eux le Maroc – apparaissent suffisamment "développés" pour ne plus mériter la traditionnelle clause de non réciprocité dont ont jusqu'à présent bénéficié les pays en développement dans leurs relations avec les pays industrialisés ? Est-ce parce que dans la guerre commerciale que se livrent les puissances et les grands ensembles économiques régionaux, l'Union européenne ne peut plus se permettre de "largesses gratuites" même avec ses partenaires de proximité, mais au contraire doit organiser ses relations privilégiées de manière à renforcer sa mainmise sur sa "chasse gardée" ? Si la première hypothèse n'apparaît guère sérieuse, on comprend alors qu'il soit nécessaire de méditer la seconde...

En tout cas, il nous semble nécessaire ici d'essayer de réfléchir un peu plus au sens du concept de réciprocité. Quand on ouvre le dictionnaire pour chercher la définition du mot "réciprocité", on apprend que cela « implique entre deux personnes ou deux groupes un échange de sentiments, d'obligations, de services semblables... » (*le Robert*). Or, pour qu'il y ait "échange d'obligations semblables", il faut bien un minimum d'équilibre entre les échangistes, faute de quoi l'échange ne peut durer, et la réciprocité n'est guère tenable. Prenons deux partenaires à l'échange dont l'un dispose d'une capacité d'échange/export de 100, l'autre de 10. Deux issues sont possibles : ou l'on encourage le deuxième à augmenter sensiblement sa capacité pour qu'il puisse continuer à acheter au premier ; ou ce dernier doit bien s'arrêter à 10 et il n'y a plus alors ni échange ni réciprocité ! Cet exemple, pour caricatural qu'il soit, n'en rappelle pas moins une évidence de bon sens : il n'y a pas de réciprocité viable et durable sans un minimum d'équilibre dans l'échange.

Est-ce le cas en l'occurrence ? Evidemment non. Non seulement c'est loin d'être le cas, mais on peut affirmer, hélas, sans prendre beaucoup de

risques que ce qui est proposé dans cette dernière génération d'accords est plutôt de nature à accentuer encore plus les déséquilibres existants et, en définitive, confirmer l'absence de viabilité de la réciprocité. Car au moment même où l'on impose la réciprocité en ce qui concerne les produits industriels, on maintient l'exception agricole... Autrement dit, libre-échange là où nous avons peu de chance de tenir tête à la concurrence européenne, et protectionnisme là où nous sommes assez compétitifs pour espérer développer nos exportations et gagner des parts de marchés ! Une telle relation d'échange peut-elle s'avérer durable et tenable ? Comment nous faire croire aux bienfaits des avantages comparatifs pour la construction de la zone de libre-échange, et nous les refuser précisément là où nous en avons ?! Notre problème à nous Marocains, c'est que la "réciprocité" ne nous apporte rien (et ne nous rapporte rien...), alors que l'exception agricole européenne nous coûte beaucoup et nous maintient dans une véritable impasse. La réciprocité rapporte aux exportateurs industriels européens, et l'exception agricole protège les producteurs agricoles européens... A-t-on assez suffisamment pensé à nos producteurs industriels et à nos exportateurs agricoles ?!

Ce qui apparaît en tout cas certain, c'est qu'il ne peut y avoir de projet euro-méditerranéen viable, et encore moins de "zone de prospérité partagée" qui puisse se construire sur de telles bases.

4. Valoriser les complémentarités pour construire la région euro-méditerranéenne

Ce qui précède montre assez clairement que l'exception agricole, en somme, signifie la consécration et la pérennisation de l'asymétrie dans les relations entre l'Union européenne et ses partenaires maghrébins, ce qui annonce en définitive la condamnation du principe-même de réciprocité.

Le réalisme et le bon sens devraient conduire chacun à comprendre que pour nous permettre de "digérer" à peu près convenablement la nouvelle réciprocité dans le domaine industriel, il est essentiel pour nous d'être en mesure d'exporter plus et mieux nos produits agricoles. Ce qui est donc à l'ordre du jour, ce qui est l'impératif du moment, c'est une "exception agricole" réfléchie, modulée, avantageuse pour le Sud avant tout, puisque c'est lui qu'il faut aider dans cette entreprise commune à garder la tête au dessus de l'eau... Si l'on accepte cette base de départ, il en découle trois idées-forces, trois axes directeurs de réflexion et d'action de ce nécessaire dépassement de l'actuelle exception agricole :

- il faut accepter l'idée – et travailler sur la base – d'une perspective d'ouverture des marchés du Nord au profit des produits du Sud, sans réciprocité automatique, pendant une période transitoire à organiser ensemble ;
- il faut aussi accepter d'engager les restructurations nécessaires, à charge pour les pouvoirs publics européens de mettre en place les mécanismes de régulation nécessaires, à la prise en charge collective du "coût social" que cela implique ;

- il faut encore encourager les productions devenues non viables au nord pour se délocaliser au sud de la Méditerranée dans le cadre de projets de partenariat permettant de sceller le destin commun des partenaires des deux rives.

4.1. Ouvrir les marchés du Nord et renoncer au “donnant-donnant”

L'exception agricole doit permettre aujourd'hui de gérer les relations asymétriques entre l'Union européenne et le Maroc pour les faire évoluer vers des rapports moins déséquilibrés et donc susceptibles de “se normaliser” progressivement. L'exception doit faire disparaître l'exception... Mais il est évident que cela ne pourra se faire que si l'Europe renonce aujourd'hui au principe du “donnant-donnant”. En clair et en schématisant beaucoup, disons que l'Union européenne ne peut, sous prétexte de réciprocité, conditionner la libéralisation de l'accès à ses marchés de nos exportations de fruits et légumes à l'ouverture de nos propres marchés en faveur de ses excédents de céréales, de viandes ou de produits laitiers. Cette réciprocité-là serait suicidaire pour nous avant même que l'Union européenne puisse en profiter ! Pourquoi ?

D'abord, parce qu'il n'est pas sûr que, dans un premier temps du moins, cela commence par profiter à l'Europe : sur le marché mondial des denrées de base que nous importons, celle-ci n'est pas toujours compétitive, même à coups de subventions multiples. A moins que la “réciprocité” ne signifie, en l'occurrence, la signature de “contrats d'exclusivité” et l'aménagement d'une véritable “chasse gardée”, ce qui serait au demeurant tout à fait contraire aux engagements pris à l'OMC.

Ensuite, parce que les implications sociales, et partant politiques, ne seraient aucunement comparables. N'oublions jamais de relativiser les choses : s'il est vrai que sur les deux rives de la Méditerranée, des populations seraient affectées par ces ouvertures de marchés, il reste que les producteurs de fruits et légumes éventuellement concernés en Europe ne représentent qu'une infime proportion de la population, alors qu'au Maroc, la production des denrées de base en question est encore quasiment l'affaire de tout le monde, du moins en milieu rural qui y représente encore près de la moitié de la population totale (sans même parler des différences de niveaux de vie, nécessitant de relativiser encore plus l'impact social sur chaque agriculteur concerné au Nord et au Sud...). Les enjeux sont donc tout à fait différents parce qu'il n'y a aucune commune mesure entre les “risques” encourus au Nord et ceux auxquels sont exposés les pays du Sud. Ceci pour répondre à certaines analyses qui tendent un peu trop vite à mettre tout le monde dans le même sac, considérant que le libre-échange serait une « catastrophe sociale et territoriale dans l'ensemble du Bassin méditerranéen (7) ».

Enfin, et ce n'est évidemment pas le moindre, tout simplement parce que nous édifions depuis un quart de siècle des infrastructures et un appareil productif dont la rentabilisation n'est possible qu'à la condition de générer

(7) H. Regnault, « Les échanges agricoles : une exception dans les relations euro-méditerranéennes »,

une production exportable conséquente. Ne serait-ce que pour être en mesure de rembourser (souvent même à l'Europe) les emprunts qui ont servi à financer en partie les investissements en question, nous n'avons d'autres choix que de continuer à exporter ce que nous savons produire dans de bonnes conditions de compétitivité. Ceci encore pour répondre à certaines "interrogations" que des mauvaises langues pourraient considérer trop intéressées pour être innocentes...

Ainsi on se poserait des questions quant à notre capacité à maintenir une production exportable, à gagner « les paris de la spécialisation pour l'exportation et de l'intensification agricole sur des terres irriguées » dans un pays semi-aride comme le Maroc, « où la contrainte eau est un handicap majeur (8) ». On se contentera de rappeler à cet égard le résultat d'une évaluation à laquelle nous nous étions livrés en 1998, sur la base de données objectives et d'estimations tout à fait réalistes (9) : Pour obtenir 150 000 tonnes (l'équivalent des quantités exportées actuellement), il faudrait à peine 0,33 % des quelque 6 milliards de m³ habituellement consommés dans l'agriculture ! Autrement dit, si par miracle, l'Union européenne permettrait au Maroc de doubler ses exportations de tomates sur ses marchés, cette progression inouïe ne demanderait au pays que le tiers du centième de ce que son agriculture consomme de toute façon en ce moment ! Voilà qui devrait ramener cet "handicap majeur" de l'eau à sa juste mesure.

Bien évidemment, si ces données permettent d'une certaine manière de dédramatiser la "contrainte de l'eau", elles ne peuvent l'évacuer complètement. Car il est évident que personne ne veut minimiser ni mésestimer la question de l'eau dans ce pays. Tout le monde est conscient de la dimension du problème et de ses enjeux. Tout le monde conviendra de l'impérieuse nécessité d'intensifier les investissements permettant de réaliser le maximum d'économies d'eau. Mais c'est à nous, Marocains, de faire les choix qui s'imposent en la matière en fonction de nos objectifs et nos moyens. Pour l'instant, nous croyons apprécier la question de l'eau au regard des productions d'exportation à sa juste mesure, et c'est cela qui nous permet de rassurer nos amis européens : à eux d'ouvrir leurs marchés et à nous de rester vigilants pour en minimiser l'impact sur nos disponibilités en eau !

4.2. Imbriquer les intérêts pour fonder un projet commun

L'ouverture des marchés européens au profit des exportations marocaines est aujourd'hui une des conditions essentielles favorisant son évolution vers une zone euro-méditerranéenne d'échanges plus libres parce que moins déséquilibrés et donc plus durables. Cette ouverture, toutefois, gagnerait à s'inscrire dans une perspective d'édification d'une véritable organisation euro-méditerranéenne des marchés agricoles. Cette organisation pourrait être soutenue par la mise en place, comme le suggère H. Regnault, d'un Fonds euro-méditerranéen de péréquation agricole (10). Ce dernier aurait pour mission, par des aides directes et des investissements de restructuration

Monde arabe, Maghreb-Machrek, La Documentation française, numéro hors série, Paris, décembre 1997.

(8) Groupe d'études et de recherche sur la Méditerranée, « L'exception agricole dans le partenariat euro-méditerranéen : enjeux et défis, 9^e rencontre de Tétouan, 2 et 3 octobre 1998, cf. *Argumentaire*, p. 5.

(9) Najib Akesbi, « Echanges agricoles euro-maghrébins, entre l'asymétrie et la réciprocité, quel avenir ? » in *l'Annuaire de la Méditerranée 1999*, Groupe d'études et de recherches sur la Méditerranée, Publisud, Le Fennec, Casablanca, 1999, p. 95.

(10) H. Regnault, « Les échanges agricoles :

une exception dans les relations euro-méditerranéennes », 1997, *op. cit.*

et de mise à niveau, de soutenir, de part et d'autre de la Méditerranée, les ouvertures nécessaires des marchés agricoles. Il pourrait puiser une partie de ses financements dans les prélèvements actuellement opérés par le Fonds européen d'orientation et de garantie agricoles (FEOGA) sur les importations en Europe des fruits et légumes précisément... Il y aurait là au moins un moyen de "rendre" aux pays tiers-méditerranéens des prélèvements effectués sur leurs propres exportations à des fins de protection des agriculteurs européens !

Mais cela ne saurait sans doute suffire, et c'est là que la volonté politique devra s'exprimer concrètement sur le terrain douloureux mais combien décisif des finances ! Peut-être alors le programme MEDA devrait-il prendre une toute autre dimension, en volume et en contenu, pour être réellement à la hauteur des défis à relever ? C'est à ce niveau que devra être appréciée la volonté de conduire les restructurations nécessaires, au Nord et au Sud, et d'en assumer les coûts, tant économiques que sociaux. C'est à ce niveau que chacune des parties devra réellement rompre avec les réflexes du passé, avoir le courage politique nécessaire pour faire les arbitrages qui s'imposent, y compris et peut-être surtout, entre ses propres lobbies...

En tout cas, les coûts des restructurations et des réformes seront d'autant mieux acceptés qu'ils pourront s'inscrire dans une vision globale et stratégique de la région euro-méditerranéenne. Sur le terrain de l'économie, chacun sait que celle-ci ne prendra forme que si elle est fondée sur de véritables complémentarités, lesquelles se construisent dans la production avant de se matérialiser dans les échanges. C'est dire que chaque partenaire dans la région devra bien accepter et même favoriser les "délocalisations" nécessaires, celles qui permettent d'optimiser les avantages compétitifs des uns et des autres et de construire les complémentarités indispensables à tout projet communautaire viable. C'est dire aussi que, convaincre les producteurs européens d'investir massivement au Maroc, et au-delà au Sud de la Méditerranée, d'y délocaliser leur production qui gagne à l'être pour alimenter à partir du Sud leurs marchés dans de bonnes conditions de qualité et d'efficacité, est aujourd'hui la voie la meilleure à même de permettre aux partenaires des "deux rives" de dépasser intelligemment leurs problèmes bilatéraux et transformer une situation conflictuelle en creuset fécond d'une nouvelle coopération mutuellement avantageuse.

A l'ère de la mondialisation des économies et des échanges, le moyen pertinent pour dépasser les conflits d'intérêts "de part et d'autre des frontières" n'est-il pas précisément d'imbriquer ces intérêts et de les intégrer de l'amont jusqu'à l'aval des processus de production et de consommation, de manière telle que leur destin devienne réellement commun, unique ?