



# DOSSIER SPECIAL EUROMED

Edition no 36

23 avril 2003

## COOPERATION ECONOMIQUE MEDA: PREMIER BILAN

Alors que le financement du secteur privé se trouve au centre des réflexions des responsables économiques euro-méditerranéens et que les privatisations se multiplient chez les Partenaires de l'Union européenne dans la région, la coopération économique de l'UE avec les Partenaires qui reçoivent une aide individuelle ou "bilatérale" MEDA joue un rôle considérable. Les programmes et projets qui s'y rattachent ont représenté plus de 37% des sommes engagées en 2002 par l'Office de coopération EuropeAid de la Commission européenne dans la région Méditerranée du Sud, Proche et Moyen-Orient. En outre il s'est agi d'un montant total de € 600 millions durant la période 2001-2002.

Ce type de coopération fait partie du deuxième volet – économique et financier – du Processus de Barcelone. Ses activités se situent donc dans le contexte de la préparation de la zone euro-méditerranéenne de libre-échange; elles ont corrélativement pour objectif d'aider la mise en oeuvre des Accords d'association. La coopération économique bilatérale comprend deux branches complémentaires: l'ajustement structurel qui s'adresse aux Etats et l'appui au secteur privé qui touche directement les entreprises.

Au sein de l'Office de coopération EuropeAid de la Commission européenne, à la Direction Méditerranée du Sud, Proche et Moyen-Orient, Marco Mazzocchi Alemanni a fait démarrer et dirigé pendant deux ans l'unité chargée de la coopération économique et commerciale avant d'être promu à la tête d'une autre unité de la même Direction. Le Dossier Spécial Euromed lui a demandé de dresser un état des lieux de cette coopération.

---

*Dossier Spécial Euromed: Quel est à votre avis le fait le plus marquant de la coopération économique bilatérale MEDA ces dernières années ?*

Marco Mazzocchi Alemanni: Sur le plan organisationnel, il faut noter qu'avec la création d'EuropeAid au sein de la Commission européenne en janvier 2001, des unités de coopération économique ont été constituées, regroupant à la fois les actions en faveur du secteur privé et celles d'ajustement structurel. Rappelons que l'appui au secteur privé se compose d'opérations sectorielles tandis que l'ajustement est un instrument, pas un secteur. Toutefois, le fait de regrouper ces deux types d'actions dans une même unité a créé des synergies tout à fait intéressantes, puisque nous avons pu bâtir des programmes d'ajustement qui par certains volets ont comme objectif l'amélioration de l'environnement des entreprises, c'est-à-dire la facilitation des actions en faveur du secteur privé et dans certains cas des opérations de privatisation. Il y a des synergies que nous avons déjà développées, mais à notre avis il existe encore un champ très vaste à exploiter à cet égard. La plupart de nos Partenaires méditerranéens perçoivent dans les Accords d'association deux éléments majeurs: d'une part un prix à payer, celui du démantèlement tarifaire, lié également au cadre fixé par l'OMC; d'autre part, comme un revers de la médaille du démantèlement tarifaire, la nécessité absolue et urgente d'une mise à niveau économique. On peut regretter que certains ne voient pas au-delà. D'autre part nos Partenaires considèrent aussi que l'instrument financier MEDA constitue partiellement un dédommagement des coûts que la mise à niveau entraîne pour eux. D'où l'importance des instruments particulièrement bien dotés sur le plan financier et perçus comme des opérations à déboursement rapide, donc les opérations d'ajustement structurel. Voilà pourquoi, au sein de la Direction Méditerranée d'EuropeAid, la synergie de deux instruments très fertiles a



# DOSSIER SPECIAL EUROMED

Edition no 36

23 avril 2003

débouché sur la mise en place d'une nouvelle unité, qui en deux ans a mené à l'approbation de projets majeurs pour un total de € 600 millions, dont € 460 millions sur sept programmes d'ajustement, et qui sur la même période a procédé à des décaissements pour € 446 millions. Il faut rappeler que l'ensemble des crédits MEDA tourne autour de € 700 millions par an.

*L'ajustement structurel a reçu deux grands types de critiques : certains disent qu'il impose des contraintes dommageables aux Partenaires ; d'autres estiment au contraire qu'il ne va pas assez loin. Comment évaluez-vous l'action de MEDA dans ce secteur ?*

Si ces deux critiques sont à l'opposé l'une de l'autre, cela montre que notre action s'est efforcée de se situer au milieu; c'est une bonne chose. Cela dénote un travail rigoureux. Rigoureux parce que nous devons concilier la nécessité d'être percutants dans les réformes que nous voulons appuyer chez nos Partenaires avec l'exigence d'être réalistes, c'est-à-dire de ne pas demander de nos Partenaires des réformes si radicales qu'ils ne seront pas en mesure de les réaliser dans le laps de temps très court qui est imparti en général aux opérations d'ajustement. Nous avons également un règlement financier qui comporte des contraintes inévitables. Il existe un principe très important dans les opérations d'ajustement telles que nous les avons menées : elles ne doivent pas simplement être le fruit d'une réflexion européenne, encore moins des fonctionnaires européens, mais elles doivent procéder d'impératifs et de priorités qui sont ceux de nos Partenaires. Ils doivent être exprimés par eux et nous devons en quelque sorte jouer un rôle de catalyseur de ces réformes, ceci à un double titre. D'une part, les autorités d'un pays donné, lorsqu'elles veulent mettre en chantier une réforme qui touche des intérêts substantiels, ont besoin de pouvoir démontrer à leur opinion publique et à leur Parlement que ces réformes doivent se faire, mais aussi que l'Europe est prête à les épauler dans ce processus par un soutien financier. D'autre part, les programmes d'ajustement sont dotés en général de financements assez conséquents qui ont comme vocation de couvrir au moins partiellement les coûts transitoires, c'est-à-dire le coût qu'entraîne une réforme dans un secteur donné, au moins pendant la période de sa mise en place. Donc ce sont ces deux éléments qui caractérisent de la façon la plus significative les opérations d'ajustement. Pour conclure, il s'agit de trouver le bon point d'équilibre entre l'exigence de marquer une vraie différence par rapport au passé et d'autre part la possibilité réaliste de mettre en œuvre ces réformes dans un laps de temps limité.

*La coordination avec les autres donateurs mondiaux a été mise en avant dans la programmation MEDA 2002-2006. Etant donné le rôle considérable d'acteurs autres que l'UE, comment jugez-vous l'impact de cette coordination sur la coopération économique ?*

Nous avons une excellente coordination avec les autres bailleurs de fonds. D'abord nous avons une collaboration très dense, à mon avis de très haute qualité, avec les instances de la Banque Mondiale, à tel point que nous menons dans plus d'un cas des opérations parallèles: l'instruction de ces opérations est conjointe et le financement est parallèle. C'est le signe d'un très haut degré de collaboration et de confiance réciproque. Avec d'autres instances internationales, la collaboration est moindre. Quant à nos Etats membres, ils n'interviennent pratiquement pas sur l'ajustement ; en revanche, en matière de développement du secteur privé, il existe des programmes parfois assez significatifs ; il y a un certain degré d'échange d'informations entre nous, mais cela est perfectible. Pour sa part la Commission a fait des efforts très importants ces derniers temps en matière de coordination à la fois à Bruxelles, dans les instances compétentes, notamment le Comité MED, et surtout sur place, par le travail très transparent de nos délégations.



# DOSSIER SPECIAL EUROMED

Edition no 36

23 avril 2003

*On parle parfois de soutien macro-économique avec conditionnalité sociale: comment, à votre avis, s'articulent les deux domaines d'intervention, économique et social?*

Il n'y a aucune différence : une opération d'ajustement peut avoir comme champ d'application n'importe quel type de réforme et tout est aussi dans la façon d'articuler et de formuler la conditionnalité. Je vous donne un exemple : le plus important programme d'ajustement structurel que nous avons actuellement dans notre portefeuille concerne le secteur de l'eau au Maroc, donc dans un pays où l'eau est relativement rare. Il s'agit là d'une réforme économique majeure ; or un des volets de ce programme d'ajustement a consisté précisément à faire en sorte que le prix de l'eau potable urbaine au consommateur, le prix de l'eau rurale d'autre part et celui de l'eau agro-industrielle par ailleurs évoluent de manière différente. Nous savons que ces trois types d'eau sont subventionnés dans ce pays. Mais la subvention la plus forte en pourcentage est celle du secteur agro-industriel et il est évident qu'une augmentation du prix au consommateur dans ces trois cas aura un impact très différent. Donc nous avons prôné un rééquilibrage de ces prix ; nous n'avons pas touché à l'eau rurale ; par contre nous sommes intervenus lourdement sur l'eau agro-industrielle. Donc vous voyez qu'il existe une conditionnalité sociale. Il y a d'autres possibilités d'intervenir dans le domaine social qui ont déjà été essayées dans d'autres programmes, par exemple la présence d'objectifs chiffrés en matière de taux d'alphabétisation, en milieu rural ou chez les femmes. Il y a toute une panoplie d'instruments : il ne faut pas créer un clivage artificiel entre ajustement économique et ajustement social. Il n'y a pas de barrière entre l'économique et le social.

*Comment la coopération économique contribue-t-elle à promouvoir l'investissement étranger dans une région qui a une image nettement moins bonne à cet égard que la plupart des autres zones en développement dans le monde ?*

Je crois que les opérations d'ajustement servent les réformes déjà inscrites dans les agendas de nos Partenaires. En cela elles peuvent améliorer l'environnement des entreprises et donc rendre nos Partenaires relativement plus attrayants pour l'investissement étranger direct. En ce qui concerne ce type d'investissement, les besoins des pays méditerranéens dépassent de beaucoup les niveaux constatés à présent. Nous apportons une pierre à cet édifice, mais je crois qu'il faudrait faire beaucoup plus. Nous pourrions intervenir par un appui supplémentaire à nos Etats membres en matière d'assurance des investissements privés étrangers contre les risques politiques. Mais je crois que nous ne sommes pas outillés pour le faire. Je vous donne encore un exemple. Nous avons dans certains pays méditerranéens des projets en cours qui s'appellent "Fonds de garantie", destinés en général aux PME locales. Nous les gérons ici à la Commission. Mais, en principe, ce n'est pas notre métier de gérer des fonds de garantie, pas plus d'ailleurs que des assurances pour l'investissement étranger. Nous touchons là au fait que la Méditerranée est la seule région au monde à ne pas avoir de banque de développement régional, une situation que je considère comme très grave. A cet égard, la présidence espagnole de l'Union européenne avait proposé plusieurs scénarios; celui qui a été retenu est le moins ambitieux. Aujourd'hui nous avons donc ces débuts timides avec la FEMIP (Facilité euro-méditerranéenne d'investissement et de partenariat), rattachée à la BEI qui a elle-même une autre vocation, plutôt interne à l'Union. Mais c'est vrai que des rendez-vous ont été pris. C'est l'avenir. Nous verrons.



# DOSSIER SPECIAL EUROMED

Edition no 36

23 avril 2003

*On note un mouvement important de privatisation chez presque tous les Partenaires, à des degrés divers. Quel est le rôle de la coopération économique MEDA dans ce processus ?*

D'abord la privatisation n'est pas une fin en soi. Mais il est clair que dans des économies étatisées dans une large mesure comme celles des pays méditerranéens, il reste beaucoup de chemin à faire ; il y a un énorme gaspillage de ressources que l'on peut éviter. Pour l'essentiel, nous pouvons intervenir intelligemment par deux biais. Le premier consiste à encourager la privatisation par des programmes d'ajustement structurel. Nous l'avons déjà fait avec succès dans plusieurs pays méditerranéens et, à mon sens, le secteur où nous pouvons jouer un rôle particulièrement utile en la matière est le secteur bancaire, l'intermédiation financière. C'est la courroie de transmission économique fondamentale dans tout pays et bien souvent chez les Partenaires méditerranéens le système bancaire reste rudimentaire. Il a donc un grand besoin d'injection du privé. Notre second moyen d'intervention consiste à épauler le processus de privatisation là où il est à la fois le plus sensible et le plus cher, c'est-à-dire dans la constitution des dossiers de privatisation. Les processus de privatisation sont très complexes et très chers, et seules quelques banques d'affaires dans le monde peuvent les réaliser. Nous sommes en train de mener une expérience tout à fait novatrice en Algérie où il existe un programme de privatisations ambitieux qui a du mal à décoller. Nous avons un programme que nous avons entièrement revu pour passer de composantes de formation à un financement des banques d'affaires pour la constitution des dossiers de privatisation. C'est doublement utile. En effet, d'une part nous finançons les coûts transitoires des privatisations qui sinon relèvent du budget de l'Etat, ce qui donnerait aux opposants de la privatisation des arguments pour arrêter le processus ou pour lui mettre des bâtons dans les roues. D'autre part, en faisant intervenir des banques d'affaires internationales, nous facilitons la transparence du processus. Trop souvent, partout dans le monde, la privatisation est perçue comme une opportunité extraordinaire pour s'approprier des biens publics à vil prix. Il faut donc que ce processus soit le plus transparent possible. Nous y veillons de façon positive comme dans le cas algérien, mais aussi par une action en négatif : cela nous arrive de ne pas verser des tranches d'ajustement structurel prévues pour des programmes de privatisation lorsqu'ils ne se passent pas de manière transparente ; c'est à la fois un manque à gagner pour l'Etat en cause et un signal au marché. Bien sûr, le revers de la médaille de la privatisation, c'est son coût social. Nous devrions pouvoir contribuer à sa prise en charge par le financement de projets de filet social, tout ce qui a trait aux systèmes de sécurité sociale. Cela relève du troisième volet de MEDA.

*Les Centres d'affaires et le lancement de programmes de modernisation industrielle figurent parmi les réalisations les plus marquantes, malgré de grandes différences entre pays. Quelles sont selon vous les expériences les plus positives à tirer de ces activités ?*

Les premiers projets de MEDA étaient déjà des projets de cette nature. D'ailleurs nous avons tenu en janvier ici à Bruxelles une conférence particulièrement importante qui a réuni pour la première fois non seulement les acteurs européens, mais aussi les acteurs méditerranéens. Ces programmes fonctionnent bien et ils sont bien, voire très bien reçus dans tous les pays où ils sont présents, soit la presque totalité des Partenaires méditerranéens. Mais le processus de mise à niveau voulu par les Accords d'association et par les exigences de l'OMC ne peut pas se réaliser uniquement par le biais d'un ou deux programmes financés par l'Union européenne. Nos programmes de modernisation industrielle et de centres d'affaires peuvent donner des pistes et présenter des modèles, mais ils n'ont pas l'ambition de mettre à niveau l'ensemble des secteurs industriels d'un pays et je crois que certains pays l'ont compris. Le premier a sans doute été la Tunisie et aujourd'hui elle est suivie par le Maroc. Donc la mise à niveau économique doit être aussi et surtout le fait des instances nationales, et pas



# DOSSIER SPECIAL EUROMED

Edition no 36

23 avril 2003

seulement publiques: le secteur privé doit faire des efforts majeurs. Sinon, avec le démantèlement tarifaire, il sera bien obligé par les réalités du marché d'y procéder. Les opérations menées aujourd'hui sont en général bonnes, parfois trop lourdes car nos Partenaires méditerranéens nous demandent de nous investir dans trop d'opérations, dans trop de mécanismes. Je voudrais aussi rappeler que ces programmes de mise à niveau sont surtout des programmes d'assistance technique, une activité qui est l'apanage en presque totalité des bureaux d'étude européens, donc d'experts européens ou bien d'experts locaux mais sous-traités par des bureaux d'étude européens. Or ceci n'est pas adapté aux réalités locales. Nous avons introduit dans des projets spécifiques l'exigence de mettre sur pied des systèmes de consultance locale, qui comportent plusieurs avantages, pas seulement en coût. Il faut encourager la consultance nationale, parce que nous sommes dans des pays à développement intermédiaire où l'on trouve des consultants locaux valables ; nous devons donc de plus en plus orienter nos programmes de modernisation industrielle en faisant en sorte que les différentes tâches et missions de consultance soient examinées pour déterminer leur degré de technicité. Si les compétences techniques existent sur place, les missions de consultance seront confiées à des consultants locaux. Sinon, on va s'adresser à la consultance européenne.

*Comment évaluez-vous le degré et la nature de la coopération avec les autorités des Partenaires méditerranéens?*

Ce degré de coopération est extrêmement variable. Certains de nos Partenaires ont une vision plutôt mercantile de leurs relations avec nous. Ils ont senti que l'Accord d'association était incontournable et ils considèrent donc que le programme MEDA ne constitue qu'un dédommagement partiel des coûts qu'entraîne cette relation. D'autres Partenaires – la plupart - ont déjà, au-delà de leur relation avec nous, un programme de réformes. Ces pays-là sont mus par un désir et une exigence de réformer leur économie, mais aussi leur société; ce sont les Partenaires auprès desquels nous trouvons le plus de répondant. Certains Partenaires sont très bien organisés pour tirer un profit financier immédiat et d'autres sont mieux organisés pour profiter d'une relation plus politique. La zone MEDA, parmi les zones géopolitiques avec lesquelles nous avons bâti des relations de coopération institutionnelle, est celle qui enregistre le taux le plus élevé de déficit démocratique. C'est une réalité avec laquelle nous devons travailler tous les jours. Nous devons pouvoir doser et calibrer des types d'intervention et l'envergure de nos interventions par rapport à la détermination de chaque Partenaire en matière de réformes.

*Comment voyez-vous l'effet pratique de la déconcentration vers les Délégations sur la coopération économique, vous qui avez déjà été Chef de Délégation de la Commission ?*

Je pense qu'il faut à tout prix éviter que nos délégations soient submergées par le 'micro-management' ; mais la déconcentration est encore en rodage. Toutefois, dans la préparation de nos projets, nous devons faire en sorte que les interventions de la délégation dans leur gestion ne soit pas trop pesante. Nos actions doivent être de taille suffisamment importante pour en diminuer le nombre, sinon nos délégations risquent de devenir de grands bureaux de comptables et de vérificateurs et elles ne pourront pas jouer leur rôle politico-diplomatique, ni leur rôle de coopération dans le sens programmatique et de relation de coopération dans son ensemble. Il faut donc concevoir des projets qui ne nous fassent pas tomber dans ce piège; ce n'est pas facile. Tout cela s'applique aux projets secteur privé qui risquent d'être très demandeurs vis-à-vis de nos délégations déconcentrées. Quant à l'ajustement structurel, je crois que nous avons trouvé un point d'équilibre sage, à savoir une cogestion par le siège et les délégations : la gestion administrative est dévolue presque entièrement



# DOSSIER SPECIAL EUROMED

Edition no 36

23 avril 2003

aux délégations, mais les grandes décisions se prennent au siège, en consultation avec les délégations. En tant qu'ancien chef de délégation, je considère cela comme un élément de protection indispensable pour nos délégations et les chefs de délégation, car sinon ils seraient soumis à des pressions extrêmement importantes de la part de nos Partenaires. Quant il s'agit de décider s'il faut procéder au déboursement de dizaines de millions d'euros, les pressions peuvent être très fortes.



# DOSSIER SPECIAL EUROMED

Edition no 36

23 avril 2003

## ANNEXE : COMPTE RENDU DE LA CONFERENCE SUR LES CENTRES D'AFFAIRES A BRUXELLES 16-17 JANVIER 2003

Les Centres d'affaires ont été mis en place dans huit pays de la région MEDA et pour certains ont été relayés par les programmes de modernisation industrielle (PMIs) qui ont pour objectif général la modernisation des entreprises industrielles et l'amélioration de l'environnement institutionnel et légal des entreprises.

Suivant les contextes des différents pays bénéficiaires et des besoins qui lui sont liés, les Centres d'Affaires et les PMIs diffèrent dans leurs missions et le type de prestations fournies.

A cet égard, la Conférence sur les Centres d'Affaires organisée cette année à Bruxelles a réuni les chargés de ces projets à la Délégation et au siège de la Commission, les Directeurs des Unités de Gestion de Projet (UGP) et, pour la première fois les représentants des autorités nationales concernées en vue de :

- échanger l'information et les expériences des programmes actuels en vue d'accroître l'efficacité des services fournis et partager les outils méthodologiques;
- améliorer la compréhension des politiques nationales et des instruments de mise à niveau ;
- réfléchir sur le rôle de l'assistance technique devant être fournie par la Commission Européenne et identifier ensemble de nouvelles pistes pour appuyer le secteur privé dans la région MEDA.

Destinée d'habitude aux gestionnaires des programmes, elle a élargi la participation aux représentants des administrations nationales concernées afin de permettre le partage de leurs expériences en matière de politiques nationale de mise à niveau des entreprises et identifier la meilleure manière d'intégrer les appuis de la Communauté Européenne en support de la politique nationale.

### **LE TOUR DE TABLE SUR LES CENTRES D'AFFAIRES**

Les projets Centres d'Affaires et PMIs visent principalement le même objectif qui est l'appui au secteur privé et fournissent globalement les mêmes types de prestations (mise à niveau, formation des PME, services d'informations, renforcement des associations professionnelles) mais présentent toutefois des différences liées aux conditions particulières de chaque pays. Pour cela, il a été demandé aux responsables des projets de procéder à la présentation des activités et résultats de leur projet et surtout de mettre en exergue leurs spécificités:

**Euro-Maroc Entreprises ( Maroc):** Le projet présente deux caractéristiques qui sont : le co-financement des activités par les entreprises servant à financer des activités au profit des associations professionnelles et le recours par l'UGP à la consultation marocaine spécialisée dans le commercial et la qualité. Une diminution de l'appel à l'expertise internationale et une augmentation de l'expertise nationale ont permis la modération des coûts du projet.

**Appui aux PME (Algérie):** le projet comprend trois volets qui sont l'appui direct aux entreprises, l'assistance aux institutions financières et aux structures intermédiaires. Ces dernières sont dotées d'antennes régionales pour une meilleure représentativité et proximité des PME. En plus de l'appui



# DOSSIER SPECIAL EUROMED

Edition no 36

23 avril 2003

fourni individuellement aux entreprises, le projet apporte un soutien dans un cadre collectif à des entreprises regroupées en filières industrielles.

**Euro-Lebanese Centre for Industrial Modernisation (Liban):** Le projet est largement soutenu par les Chambres de Commerce locales.

Un Conseiller financier fournit l'appui technique requis aux entreprises. Des échanges d'informations entre projets ont été lancés et ont pris la forme de visite des projets SEBCII en Syrie et EJADA en Jordanie.

**Syrian-European Business Centre (Syrie):** Le projet a mis en place deux Bureaux à Damas et à Aleppe pour couvrir l'ensemble du tissu industriel syrien. L'Euro-Info Centre a été intégré dans le projet pour créer entre les différentes entités une certaine synergie et dynamique. Une Initiative « Partenariat UE-Mashrek » a été lancée avec la participation d'ELCIM (Liban) et EJADA. Des actions notamment promotionnelles à l'échelle sous-régionale ont été aussi réalisées, par exemple dans le secteur de l'huile d'olive.

### **Euro-Tunisie Entreprises:**

Le projet fait partie intégrante de la politique nationale de mise à niveau et travaille en étroite complémentarité avec les différentes institutions nationales concernées par l'appui au secteur privé (API, CEPEX, Centre Techniques etc). La population cible du projet sont les entreprises de petite taille (PMIs).

### **Industrial Modernisation Programme (Egypte):**

C'est le Programme le plus important de la région MEDA en terme budgétaire. Le projet est doté d'un réseau de représentations locales régionales ( Business Ressource Centres) pour être plus près des PME. Les besoins en assistance technique formulés par les entreprises sont de trois types: basiques, standardisés et/ou spécifiques, d'où la nécessité pour le projet de s'y adapter. L'approche sectorielle est adoptée pour assurer la cohérence entre les activités.

### **Industrial Modernisation Programme « EJADA » (Jordanie):**

Le projet comprend quatre volets portant sur l'appui aux PME et aux associations professionnelles, la mise à la disposition d'instruments financiers aux PME, la formation professionnelle et le développement des ressources humaines, le renforcement institutionnel et l'appui aux politiques. Parmi les instruments financiers aux PME, un Fonds de Garantie a été mis en place pour octroyer des prêts à moyen et long terme aux entreprises.

## **LES EXPOSES DES POLITIQUES NATIONALES EN MATIERE DE MODERNISATION INDUSTRIELLE**

Les représentants des autorités nationales ont respectivement présenté les politiques mises en oeuvre et les instruments mis en place en appui au secteur privé. L'expérience de la région MEDA en matière de modernisation industrielle est relativement récente par rapport aux autres régions. Les politiques de chaque pays diffèrent selon l'approche et les types d'activités entreprises. Les représentants des Gouvernements du Maroc, du Liban, de la Tunisie et de la Jordanie ont partagé leurs expériences et initiatives en la matière.





# DOSSIER SPECIAL EUROMED

Edition no 36

23 avril 2003

## **Maroc :**

La création d'une nouvelle Agence pour la Promotion des PME et l'établissement d'un Fonds National pour la Mise à Niveau ( FOMAN ) prévue en 2003 font partie des derniers développements de la politique nationale en matière d'appui au secteur privé.

## **Liban :**

Le Gouvernement a élaboré un Plan pour le Développement Economique qui fixe les objectifs et fournit un cadre au secteur privé sans impliquer de nouveaux instruments ou institutions.

## **Tunisie :**

La Tunisie a été le premier pays à mettre en oeuvre en 1996 un programme de mise à niveau. Un Fonds, le FODEC, a été créé pour financer l'appui direct aux PME. L'Agence de Promotion de l'Industrie ( API ) est l'institution qui coordonne le développement du secteur privé. De nouveaux instruments sont à l'étude tels que le Fonds de Restructuration, le Fonds de Garantie, le Coaching et l'aide à la création d'entreprises.

## **Jordanie :**

Les efforts du gouvernement se sont focalisés sur l'adaptation de l'environnement institutionnel et législatif ainsi que la concrétisation d'un partenariat public/privé en tant que plateforme pour permettre la consultation avec le secteur privé. Des pourparlers sont en cours pour créer des mécanismes permettant de fournir le secteur privé en divers services notamment financiers.

## **Quelques réflexions à mener au niveau des politiques**

- Ne pas strictement lier la mise à niveau à l'Accord d'Association, elle est de toute manière une nécessité pour les entreprises de la région ;
- Identifier de nouvelles priorités avec l'Union Européenne autres que celles de la mise à niveau ( par exemple le soutien à la création d'entreprises ) ;
- Formaliser les politiques industrielles et mobiliser les moyens requis (financiers et autres);
- Nécessité de restructurer le système bancaire pour améliorer l'accès au crédit et réconcilier la disponibilité de crédits avec les besoins des PME.

## **DISCUSSIONS ET RECOMMANDATIONS DE L'ATELIER 1 sur le thème :**

**« Face au défi de la modernisation industrielle dans la région MEDA y-a-t-il une recette pour le succès ? »**

Afin de placer les discussions de cet atelier dans le contexte du Processus de Barcelone et de prendre connaissance des différents contextes nationaux, les modérateurs ont invité les participants à décrire, dans un premier tour de table, comment la Zone de Libre-échange (ZLE) est perçue par le secteur privé dans leurs pays.

Les modérateurs ont suggéré que les discussions de cet atelier soient ensuite structurées autour des deux thèmes suivants: les éléments essentiels d'une politique industrielle et l'intégration de la coopération européenne dans cette politique nationale.



# DOSSIER SPECIAL EUROMED

Edition no 36

23 avril 2003

## Perception de la Zone de Libre Echange Euro-Méditerranéenne

L'accord d'association a mobilisé au départ l'enthousiasme du secteur privé dans la plupart des pays MEDA où il a été signé. Les entrepreneurs étaient sensibles aux opportunités qui se présentaient à eux grâce à l'accord (aide européenne, investissements étrangers). Cet enthousiasme était bien sûr accompagné d'une certaine appréhension, qui s'est renforcée rapidement sur le terrain à l'approche du démantèlement tarifaire. Pour ce qui est des autorités nationales, elles perçoivent la ZLE comme un choix stratégique et un engagement définitif mais font face à une réalité difficile.

- **Tunisie:** Le démantèlement inquiète tout en ayant un effet de catalyseur sur le processus de mise à niveau des entreprises. C'est pourquoi, les autorités ont décidé d'avancer la date d'entrée en vigueur de l'accord de deux années pour stimuler le secteur privé et éviter le phénomène "d'attentisme". Il est trop tôt pour juger de l'impact de l'accord sur l'économie nationale, il faut attendre 2008 (notamment pour évaluer l'impact du démantèlement tarifaire en ce qui concerne les listes de produits les plus importants).
- **Egypte:** La perception générale de l'accord est assez négative. Le démarrage difficile de la plupart des projets CE a renforcé le sentiment que l'accord présente peu d'avantages et d'opportunités. Par crainte de la concurrence européenne, de nombreux entrepreneurs hésitent à créer des entreprises et surtout à investir dans le secteur industriel et préfèrent trouver refuge dans les secteurs plus protégés tels que l'immobilier et le tourisme. C'est pourquoi, il est important de libéraliser tous les secteurs de l'économie afin d'éviter ce genre de distorsions. Toutefois, certains entrepreneurs dynamiques qui ont rapidement pris conscience des enjeux de l'accord d'association, ont entamé tôt la mise à niveau de leur entreprise, ont ainsi fait des gains considérables et en parallèle déclenché une dynamique interne de concurrence.
- **Algérie :** Le secteur privé qui regrette de n'avoir pas été suffisamment consulté par les autorités nationales sur les modalités de l'accord, y est assez hostile. D'autant plus que l'industrie algérienne (hors pétrole) est essentiellement tournée vers le marché interne, les grands entrepreneurs algériens se sentent très menacés par l'accord. Cependant, le secteur privé accueille favorablement les réformes enclenchées par les autorités nationales qui lui permettent de mieux évoluer comme les mesures de privatisation.
- **Liban :** La signature de l'accord il y a quelques mois a été bien accueillie. L'accord ne transformera pas radicalement la réalité économique du pays dans la mesure où le marché libanais est déjà très ouvert (la plupart des taxes d'importation avaient déjà été supprimées et de nombreux accords de libre-échange ont déjà été conclus avec d'autres pays). Pour le Liban, le défi principal consiste à réduire la dette du pays sans asphyxier les entreprises et à établir un cadre réglementaire qui définit les règles du jeu tout en laissant au secteur privé une bonne marge de manœuvre.
- **Maroc :** Le secteur privé était très confiant au départ, avait participé avec enthousiasme aux exercices de consultation nationale lors des négociations. Après quelques années de protection prévue dans l'accord, le secteur privé vit une période de pessimisme car il doit à présent faire face à la phase douloureuse du démantèlement tarifaire (mars 2003), à la concurrence des pays en processus d'adhésion à l'UE et à l'abolition de l'Accord multi-fibres (le secteur textile est l'un des plus importants au Maroc, Tunisie, Egypte).



# DOSSIER SPECIAL EUROMED

Edition no 36

23 avril 2003

- **Jordanie:** Le secteur privé perçoit assez favorablement l'Accord d'Association et surtout la possibilité d'intégration à un marché plus important, même s'il est conscient de son manque de compétitivité (coûts de production élevés). Cependant il a investi dans des secteurs spécialisés tels que ceux des nouvelles technologies de l'information et de la cosmétique en espérant trouver une place dans l'économie régionale voire mondiale. Comme ailleurs dans la région, le secteur privé aimerait bénéficier plus rapidement et plus concrètement de l'aide européenne en matière de mise à niveau compte tenu des longs délais de démarrage des projets CE.
- **Syrie:** Les discussions en vue d'un Accord d'association n'en sont qu'au stade préliminaire. L'économie syrienne a été fermée et protégée pendant plus de 30 ans et le concept de secteur privé n'a émergé qu'après 1991 suite à l'introduction de la Loi Nr 10. Le projet SEBC est le seul projet CE en faveur du secteur privé syrien.

## RECOMMANDATIONS

### Les éléments clés d'une politique de modernisation industrielle

- Politique basée sur une vision nationale des objectifs à atteindre et des moyens et stratégies à employer ;
- Renforcer les institutions nationales ayant un rôle à jouer dans le processus de modernisation industrielle ;
- Mettre à disposition de fonds pour élaborer et mettre en oeuvre une politique de modernisation industrielle efficace ;
- Mettre en oeuvre des politiques adaptées aux besoins des entreprises:
- Soutenir la mise à niveau d'entreprises existantes ;
- Encourager l'esprit d'entreprise et la création d'entreprise ;
- Faciliter la restructuration de certaines entreprises ;
- Prévoir et faciliter la reconversion de certaines entreprises.
- Attirer les investissements directs étrangers ;
- Encourager l'innovation ;
- Stimuler et soutenir l'amélioration de la qualité ;
- Lancer ou accélérer les réformes institutionnelles en particulier du secteur financier ;
- Prévoir des amortisseurs sociaux pour pallier aux conséquences sociales négatives du processus de transition économique.

### Le rôle de la coopération européenne

- Soutenir les programmes de communication sur la ZLE ;
- Déclencher des réformes institutionnelles et/ou encourager l'élaboration de stratégies nationales de modernisation ;
- Fournir un appui à une politique de filet social (Pilier social du processus de Barcelone) ;
- Soutenir les initiatives nationales, notamment par le biais du co-financement ;
- Comblent d'éventuels vides institutionnels en ce qui concerne le soutien au secteur privé ;
- Support institutionnel et transfert d'expertise entre administrations ;
- Amélioration de l'accès aux projets par les PME ;



# DOSSIER SPECIAL EUROMED

Edition no 36

23 avril 2003

- Accroître l'enveloppe budgétaire (dons et prêts) ;
- Envisager une nouvelle génération de programmes ;
- Encourager la BEI dans ses premiers pas vers la création d'une banque Euro-Méditerranéenne pour que ce projet se concrétise prochainement (notons que la Méditerranée est la seule région non dotée d'une banque de développement propre)
- Noter l'importance des règles d'origine.