

L'Accord de libre-échange Maroc-USA, compromet-il le projet euro-méditerranéen ?

NAJIB AKESBI*

Dix ans après son lancement, le processus de Barcelone a déçu. Ceci est un constat aujourd'hui largement partagé tout autour de la Méditerranée. On peut le déplorer, mais il est encore plus important de se demander si le désenchantement engendré par une telle situation n'est pas en train de produire des comportements, voire des politiques et des stratégies d'alliance de nature à compromettre définitivement l'ensemble du projet euro-méditerranéen.

Le processus dans lequel le Maroc s'est engagé depuis 2004 est de ce point de vue très significatif, et peut-être annonciateur d'une évolution qui, si on n'y prend garde, risque fort de conduire à une «dilution» de la Méditerranée dans une mondialisation aux «centres de commande» fort éloignés de «mare nostrum».

Voilà un pays, pleinement ancré dans la région euro-méditerranéenne, partenaire privilégié de l'Union européenne depuis près de 40 ans (son premier accord d'association remonte à 1969), et même promis au privilège de faire partie du club restreint des «voisins» avec lesquels l'entité européenne veut partager «tout, sauf les institutions»... Et pourtant, c'est ce même pays qui surprend tout le monde en signant en 2004 un Accord de libre-échange avec les Etats-Unis d'Amérique. La réaction européenne fut alors -du moins dans un premier temps- assez impulsive et donc hostile, comme celle, tout à fait significative, de ce ministre français au commerce extérieur qui, en visite au Maroc, n'a pas hésité à déclarer qu'un «accord de libre-échange entre le Maroc et les Etats-Unis serait incompatible avec l'approfondissement des relations économiques entre le Maroc et l'Union européenne», et d'ajouter : «On peut discuter de tout, mais on ne peut viser deux choses qui ne sont pas compatibles».¹

Pour prendre la mesure de la portée d'un tel accord pour l'avenir de la région euro-méditerranéenne, il faut expliquer qu'il est désormais quasiment «interdit» au Maroc de passer à un niveau supérieur de tout processus d'intégration économique, en l'occurrence celui de l'Union douanière avec l'Union européenne puisque, ayant décidé de libéraliser ses échanges avec les Etats-Unis, il ne peut plus lui opposer un quelconque «tarif extérieur commun», qui est la caractéristique même de toute union douanière... La zone de libre-échange est donc bien devenue «L'horizon indépassable» pour le Maroc.

Comme les Etats-Unis, forts de ce premier succès, n'ont nullement l'intention de s'arrêter en si bon chemin, on peut raisonnablement penser que dans quelques années, ils concluront d'autres accords de

même nature avec d'autres pays du pourtour méditerranéen, et les mêmes causes produiront les mêmes effets. Il restera alors à se demander si le beau projet de construction de la «Région euroméditerranéenne» aura encore un sens...

Comment en est-on arrivé là ? Méditer le cas du Maroc, précisément au niveau du volet agricole de ses relations avec l'Union européenne, est là encore fort instructif. Pour comprendre le fond du problème, il faut brièvement rappeler que le Maroc fait partie de ces pays qui ont très tôt voulu croire en les vertus d'une certaine intégration régionale, fondée sur les dotations factorielles et autres avantages comparatifs chers à Ricardo et à ses disciples contemporains. Il a donc mobilisé ses ressources et façonné son modèle de développement pour promouvoir une agriculture d'exportation dont le principal débouché ne pouvait être autre que les marchés de l'Union européenne, si vastes et si proches. Il a aussi très logiquement signé des accords d'association / coopération dont le principal objectif de ce point de vue était précisément de garantir l'ouverture de ces marchés. Le problème est que, dès que les exportations en question (en gros des fruits et légumes ainsi que quelques produits transformés) ont commencé à concurrencer des productions locales, et donc gêner des intérêts établis, tout un arsenal de protections tarifaires, et surtout non tarifaires, s'est mis en place, s'appliquant à contenir les «ambitions marocaines» dans d'étroites limites.

L'élargissement de l'Union européenne à certains pays, l'Espagne en particulier, dont le potentiel de production et d'exportation entre directement en compétition avec celui du Maroc, n'a guère arrangé les choses, mais les a rendues encore plus difficiles pour le pays demeuré «hors Union», et donc hors libre accès, hors aides et autres subventions dont la politique agricole commune est si généreusement pourvoyeuse. C'est ainsi que peu à peu, et surtout pour les produits les plus importants pour le Maroc (à commencer par la fameuse tomate...), les contingents qui étaient annuels ont été mensualisés, les calendriers ont été resserrés, les prix d'entrée ont été relevés, et les sanctions ont été durcies...

Certes, des accords «préférentiels» ont pu atténuer quelque peu les affres de mesures antérieures (comme ce fut le cas de «l'offre européenne au GATT» de 1993 et des «aménagements» de l'accord d'association qui a suivi en 1995), mais pour l'essentiel le dispositif protectionniste européen est resté aussi contraignant et aussi décourageant pour une agriculture marocaine d'exportation dont le développement a continué d'en être grandement contrarié...

Le résultat saillant est que, au bout de plusieurs décennies de relations dites «privilégiées», le bilan pour le Maroc est pour ainsi dire globalement négatif : des échanges qui n'ont évolué de manière si

* Chef du Département des Sciences Humaines, Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Rabat.

¹ Ce à quoi le Représentant américain au commerce a du reste sèchement répondu qu'il voyait «une vision rétrograde européenne qui date de l'époque du colonialisme mercantiliste». . . Cf. M.B.Ndiaye, Le Maroc entre l'UE et les USA : Le ménage à trois est-il possible ? La Gazette du Maroc, hebdomadaire, Casablanca, 20 janvier 2003.

gnificative ni quantitativement ni qualitativement (avec toujours une double concentration sur quelques produits et quelques marchés), des déficits avec l'Union européenne persistants et même croissants, et un secteur agricole marocain qui peine à exporter ce qu'il sait produire, et en même temps manque de produire ce dont les marocains ont besoin pour leur alimentation de base, d'où une dépendance alimentaire qui s'aggrave dangereusement...

Les négociations qui avaient été engagées en 2002, en principe dans la perspective de conclusion d'un véritable accord de libre-échange agricole, fondé sur le principe de réciprocité, n'avaient finalement abouti à retenir que ce dernier concept, tout en le maintenant dans le vieux cadre de «l'exception agricole» et des concessions préférentielles. Simple accord transitoire signé pour la période 2003-2007, cet accord a d'abord bénéficié à l'Union européenne puisqu'il lui a permis d'obtenir pour la première fois des concessions pour l'accès au marché marocain de ses produits agricoles dans des conditions préférentielles non négligeables. Pour sa part, le Maroc a certes pu quelque peu améliorer ses contingents ou ses calendriers sur tel ou tel produit, mais n'a en définitive nullement obtenu ce qui est l'essentiel à ses yeux, le «saut qualitatif» de la suppression des protections non tarifaires.

Face à tant de déceptions, force est de constater que dès le début de l'actuelle décennie, s'élevaient déjà çà et là diverses voix pour suggérer aux pouvoirs publics de commencer à «aller voir ailleurs», prospecter d'autres marchés, nouer d'autres alliances et conclure d'autres accords. Rappeler cet état de fait ne signifie certes pas qu'il faille en conclure à une relation de cause à effet directe entre le désenchantement des marocains et la propension de leurs dirigeants à sauter le pas de l'accord de libre-échange avec les Etats-Unis. Disons clairement et haut ce que tous le monde pense bas : Cet accord est avant tout un accord politique, motivé par des considérations géostratégiques américaines dans la région, notamment le projet du «Grand Moyen-Orient» et le besoin de «crédibiliser» la volonté des Etats-Unis d'y apporter, après la guerre, la démocratie et le développement... Dans cette affaire, le Maroc n'a pas choisi mais a été choisi, parce que -à tort ou à raison- il a été perçu comme étant un «maillon» intéressant susceptible de servir «d'exemple» et de permettre d'enclencher une dynamique libre-échangiste dans l'ensemble de la région. Il n'en demeure pas moins que, au Maroc, comme aujourd'hui encore dans nombre de pays de l'Est et du Sud de la Méditerranée, les esprits étaient préparés, et les Etats-Unis ont simplement su exploiter une situation qui était «mûre»...

Il reste que cet accord Maroc-USA est aujourd'hui une réalité, et qu'il mérite d'être examiné, analysé, et profondément médité. Contrairement à la démarche européenne -partielle, progressive-, l'accord en question se veut de prime abord un véritable accord de libre-échange, global parce que n'excluant aucun secteur, à commencer par l'agriculture, mais également l'industrie, les services, la propriété intellectuelle, les marchés publics, l'environnement, le droit du travail, etc. Il se veut aussi dès le départ totalement «visible» puisque s'il admet de «jouer sur le temps», prévoyant des périodes plus ou moins longues pour le démantèlement des protections en fonction de la «sensibilité» des produits et services, tout est pro-

grammé dès le départ et, ainsi verrouillés, les engagements de part et d'autre deviennent irréversibles.

Au niveau des échanges agricoles en particulier, il faut savoir que si le Maroc a pu obtenir le maintien de quelques «exceptions» très limitées (blé tendre et viandes rouges), il s'est engagé à ouvrir son marché aux produits agricoles et agroalimentaires américains dans des délais généralement compris entre 10 et 15 ans (ce qui n'exclut pas que certains produits, essentiels, tels le maïs et le soja, puissent l'être dans les cinq premières années...). En contrepartie, le Maroc a obtenu le libre accès dès l'entrée en vigueur de l'accord quasiment pour la totalité de ses produits d'exportation, en commençant par les tomates, pommes de terre, et autres courgettes, jusqu'aux produits congelés ou transformés, en passant par les agrumes, pastèques, et autres fraises... Manifestement, on est bien loin des interminables négociations avec l'Union européenne pour aboutir à quelques milliers de tonnes de contingent ou quelques jours de calendrier supplémentaires en faveur de tel ou tel produit!

Bien sûr, personne n'est dupe. Chacun sait que la possibilité théorique d'accéder au marché américain est une chose, et celle d'y être effectivement en est une autre... Car encore faut-il se conformer aux draconiennes conditions sanitaires et phytosanitaires qui y sont exigées, connaître le marché américain et en maîtriser les réseaux et circuits de commercialisation, disposer d'une taille critique pour être en mesure de répondre à des commandes d'une autre envergure que celles qui sont habituelles sur les marchés européens... Tout cela est tellement vrai que certains n'hésitent pas à affirmer que si les américains ont été tellement «larges» avec le Maroc, c'est précisément parce qu'ils savent bien qu'il n'est pas en mesure d'en tirer avantage, leurs largesses étant en quelque sorte appelées à rester purement virtuelles... Il n'empêche : le Maroc a obtenu en quelques mois des Etats-Unis ce que l'Europe n'a su lui donner en plusieurs décennies de partenariat privilégié... Le défi est à présent le sien, et s'il ne le relève pas, il ne pourra s'en prendre qu'à lui-même.

De leur côté, les américains aussi ont arraché au Maroc assez rapidement ce que les européens ont eu tant de mal à obtenir depuis si longtemps, alors même qu'ils s'estiment être les partenaires privilégiés et séculaires du Maroc et que, «eux», comme ils ne manquent pas de le souligner, ont le souci de faire du «trade and aid» accompagnant leurs accords commerciaux d'enveloppes d'aides financières non négligeables (pratique étrangère à la démarche américaine, toute obnubilée par le trade... and trade !).

Mais au-delà des frustrations ponctuelles et des distorsions temporaires, le plus important est ailleurs. Il est dans cette question simple et tellement essentielle : Que veut l'Europe ? Que veut-elle faire dans sa région naturelle, l'Euro-Méditerranée ? Force est de constater que jusqu'à présent, elle s'est contentée de se payer de mots et de beaux discours. Au fond, depuis sa toute première politique méditerranéenne «globale» du début des années 70, l'Europe n'a cessé de tergiverser, et en fin de compte n'a réussi ni à se donner les moyens de sa politique, ni à faire la politique de ses moyens. Comment imaginer qu'une telle «non-stratégie» pouvait tenir encore longtemps, dans une région aussi...stratégique ? Aujourd'hui le «précédent marocain» vient rappeler à chacun que la nature a horreur du vide...