
Les nouveaux accords entre l'Union européenne et les pays arabes

Bichara Khader

Depuis 1995, dans le cadre de la nouvelle politique de partenariat, l'Union européenne s'est engagée dans la signature de nouveaux accords d'association avec les pays arabes. Cet article en fait une présentation d'ensemble.

Les relations économiques européennes avec les différents pays arabes se sont inscrites depuis 25 ans dans plusieurs cadres différents: a) les accords commerciaux préférentiels signés dans le cadre de la Politique Globale Méditerranéenne (1972-1992) et puis dans celui de la Politique Méditerranéenne Renouvelée (1992-1996): c'est le cas des accords bilatéraux signés par la Communauté Européenne et un bon nombre de pays du Maghreb (Maroc, Tunisie, Algérie) et du Machrek (Jordanie, Egypte, Liban, Syrie); b) La Convention de Lomé, qui a servi de cadre général pour organiser les relations de la CEE avec quatre autres pays arabes (la Mauritanie, Djibouti, la Somalie et le Soudan); c) L'accord de coopération signé en juin 1988 entre la CEE et les six pays arabes du Conseil de Coopération du Golfe (Arabie Saoudite, Oman, Bahrein, Qatar, Emirats Arabes Unis et Koweït). L'Irak et la Libye n'ont pas eu de relations institutionnalisées avec la CEE mais, jusqu'à la deuxième guerre du Golfe, l'Irak avait tissé des liens économiques solides avec l'Europe. Quant à la Libye, elle continue d'exporter du pétrole à l'Europe, en dépit de l'embargo injuste imposé à ce pays.

En somme, vu les différences de situation dans chacun des pays arabes

Printemps 1997

et vu le souci de la CEE de préserver le cadre bilatéral dans ses relations économiques avec ces pays, il n'y a pas eu — sur le plan économique — une négociation entre la CEE et la Ligue des Etats Arabes en tant que telle. La seule négociation multilatérale qui a eu lieu a concerné les pays du Golfe. Mais c'est un cas à part, étant donné qu'il s'agit essentiellement d'économies pétrolières. D'ailleurs, la négociation du deuxième volet de l'Accord de 1988 entre la CEE et le CCG bute toujours sur la question des exportations pétrochimiques, sur le problème de l'éco-taxe et, par conséquent, n'est pas prête de s'achever.

Les accords d'association de la nouvelle génération (1995-1997)

Le projet de l'Euro-Méditerranée tel qu'il figure dans la déclaration de la Conférence de Barcelone (27-28 novembre 1995) a créé une nouvelle configuration selon laquelle les pays arabes sont désormais ventilés par l'Union Européenne comme pays méditerranéens et pays non méditerranéens. Des douze pays du Sud et de l'Est méditerranéen, huit pays sont arabes dont un, la Jordanie, n'est même pas un pays riverain. Tandis que la Libye, qui est un pays riverain, n'a pas été, pour des raisons politiques, invité à participer à la conférence de Barcelone.

Avec les pays arabes méditerranéens, l'UE a entamé des négociations en vue de la signature d'accords d'association euro-méditerranéens. Certaines négociations ont débuté bien avant la Conférence de Barcelone. Elles ont débouché sur les premiers accords de la nouvelle génération conclus entre l'UE et la Tunisie (le 12 avril 1995) et l'UE et le Maroc (le 26 février 1996). Un arrangement intérimaire entre les Communautés Européennes et l'OLP agissant pour le compte de l'Autorité Palestinienne est conclu en décembre 1996. Les négociations se trouvent à un stade avancé avec l'Egypte et la Jordanie. On est dans la phase des conversations exploratoires avec l'Algérie, le Liban et la Syrie. Dans l'optique de l'Union, ces accords (conclus ou en négociation) s'insèrent dans une vaste stratégie visant à intensifier les relations de l'Europe avec les pays du Sud, l'objectif étant de créer une zone économique euro-méditerranéenne. J'ai montré ailleurs les paris, les promesses et les périls d'une telle stratégie. Je me contenterai ici de rappeler les grandes lignes des accords conclus avec le Maroc et la Tunisie et je ferai quelques observations sur l'arrangement intérimaire avec l'OLP.

L'accord avec la Tunisie

Le mandat de négociation de la Commission a été adopté par le Conseil des ministres le 20 décembre 1994 et déjà le 12 avril 1995, la Tunisie a été le premier pays arabe méditerranéen à signer un accord d'association de la nouvelle génération avec l'UE. C'est dire que, hormis le contentieux de l'huile d'olive, les négociations se sont déroulées sans

grand accroc. En 96 articles, l'accord avec la Tunisie prévoit que le commerce des biens industriels sera libéralisé en 12 ans. Mais alors que cet accès préférentiel était déjà garanti en faveur de la Tunisie par les anciens accords, la principale exception étant certains textiles assujettis à des restrictions volontaires, au demeurant rarement contraignantes, l'accord exige de la Tunisie la suppression dans un délai de 12 ans de la totalité des obstacles tarifaires et non tarifaires aux importations industrielles européennes, sous réserve d'un certain nombre de sauvegarde. Des restrictions quantitatives et des tarifs douaniers s'appliquant à un grand nombre d'articles seront supprimés immédiatement après l'entrée en vigueur de l'Accord.

Là où les Tunisiens ont un avantage comparatif, notamment avec certains produits agricoles, l'Accord ne prévoit pas une libéralisation complète du commerce. Mais ce volet agricole fera l'objet d'un réexamen en l'an 2000. L'Accord insiste sur la nécessité d'une harmonisation réglementaire, l'objectif étant de supprimer tout ce qui pourrait fausser le jeu du marché ou le commerce entre les deux parties (monopoles ou subventions publiques). Il précise en même temps que la coopération économique et financière sera développée pour permettre la mise à niveau de certaines entreprises afin de s'adapter à la libéralisation du commerce et pour promouvoir l'intégration horizontale entre les pays du Maghreb et la protection de l'environnement. Une harmonisation des normes (transports, télécommunication, etc.) est envisagée ainsi que la réglementation régissant les services comptables et financiers, les statistiques et les douanes.

Dans le domaine social, l'Accord identifie des domaines prioritaires de coopération tels que le contrôle des mouvements migratoires, la réinsertion dans leur pays d'origine des immigrés illégaux, la consolidation des obligations et des droits acquis des travailleurs expatriés.

L'accord avec le Maroc

Le Conseil des ministres de l'Union Européenne d'avril 1992 invite la commission à engager des négociations avec le Maroc. Mais en janvier 1992, le Parlement Européen bloquait le quatrième protocole financier avec le Maroc en raison des atteintes aux droits de l'homme et de l'affaire du Sahara occidental. En représailles, le Maroc décide de geler l'accord de pêche, vital pour les pêcheurs européens, surtout espagnols. Dans le souci de préserver les intérêts espagnols en matière de pêche, le Parlement européen met une sourdine à ses critiques et la Commission obtient le mandat de négociation le 6 décembre 1993. Les premières négociations achoppent sur les importations des produits agricoles, les tomates en particulier, et sur l'accord de pêche. Le Maroc estime insuffisantes les concessions européennes en matière de produits agricoles, invoque, sur le volet de la pêche, l'indispensable préservation de ses ressources halieutiques et, en définitive, décide de globaliser les négociations avec l'UE, liant accord de pêche et accord d'association.

Finalement, l'UE décide d'accorder quelques concessions agricoles mesurées concernant un tonnage supplémentaire de 4500 tonnes de tomates (malgré les critiques belges et hollandaises) et 3000 tonnes de fleurs coupées (malgré les critiques allemandes). Un compromis est trouvé sur le problème de la pêche et l'accord est paraphé le 13 novembre 1995. L'accord prévoit une réduction progressive des droits de pêche allant de 10 à 40% (céphalopodes) jusqu'au 30 novembre 1999 pour la plupart des espèces. Le Maroc obtient une compensation financière de plus de 450 millions d'écus payables en 4 tranches annuelles dégressives (335 millions sous forme de compensation financière directe, 121 millions en appui financier destiné au développement durable du secteur des pêches au Maroc, 16 millions destinés à la recherche halieutique et 8 millions destinés à la formation maritime).

Le dernier obstacle est levé mais l'accord d'association n'est signé que le 26 février 1996. Il est ratifié par le Parlement Européen au mois de juin 1996 et par l'Assemblée marocaine, début juillet. Comme l'Accord avec la Tunisie, l'Accord entre l'UE et le Maroc compte également 96 articles. Seules les listes de produits et le calendrier des démantèlements tarifaires diffèrent légèrement ainsi que l'ampleur et la nature des concessions agricoles. A part cela, l'accord avec le Maroc ressemble comme deux gouttes d'eau à l'accord UE - Tunisie.

L'accord avec l'Autorité palestinienne

Ne désirant pas laisser l'Autorité palestinienne au bord du gué, alors que les négociations sont achevées avec quatre pays méditerranéens (dont Israël) et en voie d'aboutissement avec quatre autres pays, la Commission reçoit le mandat du Conseil d'entamer des négociations avec l'OLP agissant au bénéfice de l'Autorité palestinienne en vue de la signature d'un Arrangement intérimaire de commerce et de coopération (Euro-Mediterranean interim agreement on trade and cooperation).

Le projet d'arrangement est rédigé dès janvier 1996, soumis à la discussion des deux parties en mai 1996 et paraphé en décembre de la même année. Comportant 69 articles, le projet est qualifié d'intérimaire et devrait donc être remplacé par un Accord d'association euro-méditerranéen "*dès que les conditions le permettront*". Il prévoit la libéralisation progressive des échanges et l'établissement d'une zone de libre-échange après une période de transition qui ne devrait pas durer au-delà du 31 décembre 2001. Pour les différents chapitres, le projet reprend la structure des accords déjà conclus avec les pays du Maghreb. Mais institutionnellement, le projet ne prévoit pas un Conseil d'association comme avec le Maroc ou la Tunisie mais un Comité conjoint (Joint Committee) chargé d'assurer le suivi des relations.

Dans une déclaration commune sur l'article 49 concernant la coopération régionale, les deux parties s'engagent à soutenir le processus de paix au Moyen-Orient, étant convaincues que "*la paix doit être consolidée à travers la coopération régionale*". C'est la seule mention qui est faite du «processus de paix». En dépit de la ressemblance avec d'autres accords euro-méditerranéens, cet arrangement intérimaire est, à

l'évidence, hors norme. Car nous naviguons ici dans le flou artistique. En effet, tout le monde sait que, jusqu'ici, l'Autorité Palestinienne ne contrôle que 10% du territoire couvert par l'arrangement intérimaire UE-Autorité Palestinienne, que 90% de ce territoire demeure sous contrôle exclusif de l'armée israélienne (zone C) ou contrôle mixte (zones rurales B), que l'Autorité palestinienne ne peut ni exporter ni importer sans une autorisation d'Israël qui contrôle les portes d'accès aux territoires palestiniens, que les exportations palestiniennes vers l'UE se réduisent, de ce fait, à une peau de chagrin et qu'Israël utilise les territoires palestiniens comme un marché captif, y développant la sous-traitance de produits de tous genres et y écoulant prioritairement sa propre production.

Que les rédacteurs du projet d'arrangement aient réussi dans le préambule (les considérants), le contenu de l'Accord et les Déclarations annexée (soit 32 pages de texte) à ne pas parler, ne fût-ce qu'une seule fois, de la nécessité de mettre un terme à l'occupation israélienne afin de permettre aux Palestiniens d'exercer la maîtrise sur leur terre, leurs ressources, leur économie et leur système de taxation, relève de l'acrobatie diplomatique. En effet, à quoi bon prôner la libéralisation progressive des échanges si les produits palestiniens ne peuvent pas circuler localement (entre Gaza et la Cisjordanie, entre Ramallah et Jérusalem), régionalement (entre la Palestine, la Jordanie, l'Égypte, etc.) et *a fortiori* internationalement (surtout entre la Palestine et l'UE)?

C'est la raison qui explique le scepticisme des observateurs quant au développement de relations économiques normales entre deux parties dont l'une est encore une fiction sur le plan économique car vivant de l'assistance internationale, surtout européenne, et devant se soumettre aux tracasseries administratives de la puissance occupante pour écouler quelques tonnes d'agrumes sur le marché européen. Mais il s'agit bel et bien d'un arrangement intérimaire en attendant un aboutissement — aujourd'hui fort problématique — des négociations israélo-palestiniennes.

Il n'en demeure pas moins que l'accord est hors norme en ce sens que sa base juridique est bien l'article 130 Y qui régit les relations entre l'UE et les organisations internationales ou les États. Or, en l'absence d'un Etat palestinien, l'UE négocie, en fait, avec l'OLP au bénéfice de l'Autorité Palestinienne. La Palestine n'étant pas encore un Etat indépendant reconnu par l'UE, l'arrangement intérimaire peut entrer en vigueur immédiatement car il ne requiert pas la ratification préalable des parlements nationaux. Ceci dit, comme pour le règlement de 1986 sur les exportations agricoles palestiniennes, nul ne peut ignorer la portée symbolique de cet arrangement intérimaire car, en dépit de ses limites, il met en évidence l'acteur palestinien, même si celui-ci ne dispose pas encore de toutes les prérogatives d'un acteur souverain.

L'impact des nouveaux accords d'association

Revenons un instant sur les accords de l'UE avec les deux Etats maghrébins, pour en analyser l'impact potentiel. En théorie, l'établissement d'une zone de libre-échange avec l'UE devrait dynamiser l'économie marocaine et tunisienne grâce à la conjonction de plusieurs facteurs: la création d'un climat de confiance dans l'économie marocaine, l'accroissement de l'investissement privé étranger et national, la stimulation de la concurrence sur le marché intérieur et l'encouragement du progrès technique.

Dans la pratique, les effets macro-économiques ne seront pas tous positifs, bien au contraire. La mise en place, même graduelle, d'une zone de libre-échange entraînera une perte immédiate de recettes budgétaires.

L'économiste marocain Bachir Hamdouch¹ estime cette perte pour le Maroc à plus de 6% à la fin de la première phase de 5 ans. Selon lui, la perte augmentera et dépassera les deux tiers des recettes douanières (soit plus de 13% des recettes budgétaires) à l'issue de la première phase transitoire de douze ans, soit l'équivalent de plus de 3% du PIB. De même, l'augmentation éventuelle des prix des produits agricoles importés pourrait entraîner une augmentation des dépenses budgétaires de subvention à la consommation (qui représentaient 1,1% du PIB en 1994). Ces deux effets négatifs pourraient être contrés, à moyen terme, par l'augmentation des recettes fiscales intérieures générées par une accélération de la croissance. Mais en attendant, 30 à 40% des entreprises du Maroc pourraient disparaître. Avec une protection tarifaire moyenne de 35%, la libéralisation progressive du commerce UE-Tunisie entraînera, comme pour le Maroc, un manque à gagner fiscal allant jusqu'à représenter 6% du PIB tunisien. Comparé à l'ensemble des recettes fiscales de la Tunisie, le manque à gagner fiscal entraîné par la suppression des droits de douane et autres taxes pourrait atteindre 57%.

Reconnaissant le risque, les fonctionnaires de l'UE ne sont pas moins formels: les calculs des économistes n'ont pas beaucoup de signification car ils oublient qu'il y a une période transitoire de 12 ans qui laissera le temps aux autorités d'assurer la mise à niveau de leurs entreprises. Ce sont là des propos par trop rassurants et qui ne tiennent aucunement compte du fait que la protection tarifaire moyenne au Maroc et en Tunisie reste très élevée en dépit de la politique d'ouverture des années 80, oscillant autour de 36% (35% pour la Tunisie). A titre de comparaison, la protection tarifaire moyenne du Mexique n'est que de 14%. Autant dire que le choc de la libéralisation sera particulièrement violent et que les mesures d'accompagnement macro et microéconomiques seront cruciales si l'on ne veut pas que des pans entiers de l'économie de ces deux pays disparaissent. Sans oublier que l'Uruguay Round et la libéralisation du commerce mondial risquent fort bien de faire perdre au Maroc et à la Tunisie, ainsi qu'aux autres pays méditerranéens, le traitement privilégié dont ils jouissaient sur le marché européen.

Certes la libéralisation devrait, en théorie, permettre d'enclencher le cercle vertueux de la croissance. Mais avec un taux d'endettement élevé et les difficultés d'assainissement rapide du cadre macro-économique, le pari est loin d'être gagné. Certes ces deux pays ont appliqué les programmes d'ajustement structurel, presque consciencieusement, réduisant les déséquilibres externes et internes, assouplissant le commerce, renforçant le système financier et introduisant des codes d'investissement particulièrement alléchants, mais ces pays, comme d'ailleurs tous les pays arabes, n'en continuent pas moins à souffrir d'importants désavantages. J'ai déjà mentionné les niveaux élevés de protection dans un certain nombre de secteurs (notamment textile). Mais il y aurait lieu d'ajouter toute cette constellation de petites et moyennes entreprises, à caractère souvent familial, qui pourraient à peine survivre sans la protection du commerce. En outre, si les salaires relativement bas au Maroc, en Tunisie, en Egypte et dans les autres pays arabes constituent un avantage comparatif par rapport aux niveaux des salaires pratiqués en Europe, ils sont largement supérieurs aux salaires asiatiques (un salarié chinois coûte 7 fois moins que son homologue tunisien). Par ailleurs, "le manque d'infrastructures appropriées, les coûts élevés de l'énergie, la pénurie de terrains industriels et les distorsions liées à la fois aux mesures de contrôle des prix qui subsistent et à une réglementation pesante ont tous pour effet de freiner la compétitivité"².

C'est dire combien le projet euro-méditerranéen proposé aux pays arabes de la Méditerranée est un pari sur l'avenir dont personne, au stade actuel, ne peut prévoir sur quoi il pourra déboucher. Mais une chose est certaine, avec ou sans partenariat avec l'Europe, la situation économique des pays arabes méditerranéens et non méditerranéens exige une révision de fond en comble des stratégies de développement. Celles-ci doivent désormais prêter davantage d'attention aux secteurs de la société et aux régions les plus paupérisées, promouvoir la qualification des hommes, impulser l'intégration régionale, faciliter la réaffectation des ressources au profit de secteurs porteurs, limiter les coûts transitoires des réformes par des filets de sécurité, se fonder sur des institutions transparentes et sur la réforme des Etats. Vaste programme, mais dont l'urgence n'est plus à démontrer.

Plusieurs enseignements découlent de la lecture de cette synthèse sur les relations économiques euro-arabes: 1) En dépit de l'écroulement des prix pétroliers à partir de 1985 (en valeur nominale et réelle), la CEE est demeurée le principal partenaire commercial des pays arabes, accaparant près de 36/37% du commerce euro-arabe. 2) En revanche, les pays arabes ne représentent que 3 à 4% du total des échanges de la Communauté Européenne (extra et intra). 3) Cela atteste un haut degré de dépendance des pays arabes vis-à-vis de la CEE et donc une extrême vulnérabilité. 4) Le monde arabe reste, dans l'ensemble, mono-exportateur puisque le pétrole représente les 8/10èmes des exportations arabes. Cela illustre la faiblesse persistante des économies arabes, leur manque de diversification et leur grande sensibilité aux fluctuations des prix et aux oscillations du marché pétrolier. 5) Le commerce euro-arabe dégage un solde positif

pour la CEE depuis 1985. En-dehors du pétrole, il est caractérisé par un déficit chronique de la balance commerciale de tous les pays arabes. 6) La zone de libre-échange que l'UE se propose de créer avec ses partenaires méditerranéens d'ici l'an 2010 est un processus semé d'embûches: son coût sera immédiat pour les économies sud-méditerranéennes et ses bénéfices escomptés seront différés dans le temps et d'ailleurs assez problématiques.

Au total, les rapports économiques des pays arabes avec les pays de l'Union Européenne peuvent se résumer en deux mots: dépendance et verticalité. En effet, la dépendance est plus forte que l'interdépendance. Quant à la verticalité, elle saute aux yeux quand on analyse la répartition géographique du commerce arabe. Contrairement à la CEE, le monde arabe commerce très peu avec lui-même puisque à peine 5 à 9% des échanges arabes se font avec d'autres pays arabes, alors que le commerce intra-communautaire représente plus de 50% du total des échanges communautaires.

Quant aux perspectives des relations économiques euro-arabes dans les 10 années à venir, elles seront déterminées par plusieurs paramètres:

1) L'évolution du système régional arabe et le maintien de la sécurité interne et externe de chacun des pays qui le composent. Rappelons le coût exorbitant de la dernière guerre du Golfe pour l'ensemble des pays arabes (\pm 500 milliards de dollars pour l'Irak, le Koweït, l'Arabie Saoudite et les autres pays du Golfe).

2) L'évolution du processus de paix israélo-arabe. Celle-ci détermine ce qu'on appelle couramment le dividende de la paix ou l'économie de la paix³. Par économie de la paix, on entend l'effet positif escompté de la fin de la conflictualité proche-orientale et du morcellement de l'espace économique sur la prospérité globale de la région. On fait également l'hypothèse que la réduction des dépenses militaires pourrait libérer des ressources budgétaires permettant d'augmenter la croissance et, par conséquent, les échanges intra-régionaux et extra-régionaux. Tout cela présuppose naturellement que le processus actuel puisse déboucher sur une paix globale, juste et durable fondée non seulement sur la seule sécurité d'Israël et la normalisation de ses relations avec les pays arabes, mais également sur l'équité pour les Arabes, l'indispensable rétrocession des terres arabes occupées et l'inévitable établissement d'un Etat Palestinien souverain. Pour l'heure, rien n'incite à l'optimisme. La paix proposée aux Arabes est boiteuse et humiliante, l'Autonomie Palestinienne s'exerce sur un archipel d'îlots urbains sans connexion. Quant au Golan et au Sud-Liban, ils restent sous occupation. Du dividende de la paix, les Palestiniens en particulier n'ont récolté que les fruits amers des châtiments collectifs et des bouclages à répétition de leurs territoires. Ceux-ci leur coûtent chaque jour 7 à 8 millions de dollars, alors que la communauté internationale, notamment l'UE à raison de 55% du total, leur donne 1 million par jour.

3) L'évolution des prix pétroliers. Sauf découvertes gigantesques nouvelles hors de l'espace arabe ou la mise au point de technologies sophistiquées et peu coûteuses pour la récupération secondaire et tertiaire du pétrole (enhanced recovery), le prix du pétrole devra logiquement

connaître une tendance à la hausse. Les pays arabes devront en être les premiers bénéficiaires, étant donné qu'ils détiennent le record des réserves prouvées ($\pm 60\%$ des réserves mondiales) et du coût de production du baril. Coté à 17 dollars, il y a quelques mois, le prix du baril a frôlé les 24 dollars fin 1996 et devrait dépasser les 30 dollars d'ici l'an 2000. L'accroissement des revenus devrait se traduire par plus d'échanges dont l'Europe pourrait être la principale bénéficiaire, malgré l'alourdissement relatif de la facture pétrolière.

4) La capacité des Etats arabes à attirer les investisseurs étrangers, à mobiliser le «capital arabe émigré» et à capter l'épargne locale. L'expérience passée démontre que les investisseurs, surtout européens, ont boudé la région arabe. L'émiettement des marchés, l'insécurité externe et interne, la prolifération de conflits inter et intra-étatiques et la dégradation de l'image du monde arabe dans les opinions publiques expliquent sans doute la réticence des investisseurs de se lancer dans des opérations d'investissement. George Joffé reproduit un tableau du «Committee on Middle East Trade» assez éloquent dans la mesure où il démontre que le Moyen-Orient (mais le Maghreb n'est pas mieux loti) n'a attiré en 1993 que 2,6% des investissements directs étrangers et 0,8% des investissements de portefeuille, alors que ces pourcentages étaient, en Asie de l'Est et dans le Pacifique, de 54,5% et 38,3% respectivement⁴.

5) La dynamisation, la diversification et l'intégration des économies arabes. Ici, c'est presque un jeu de devinette, car la dynamisation, la diversification et l'intégration des économies arabes requièrent toute une palette de mesures allant de la réforme des Etats à la mise en place d'institutions fixant les règles du jeu pour tous, à la promotion du secteur privé tout en préservant un rôle significatif au secteur public, aux réformes économiques, à la mise à niveau des entreprises, à la renégociation des termes de la dette, voire à son annulation partielle, au développement du secteur agricole, à la qualification des ressources humaines, à la mise en place d'un mécanisme de prévention ou de solution des conflits, à la levée immédiate de l'embargo sur l'Irak et la Libye, à l'extension du partenariat euro-méditerranéen à tous les pays arabes et surtout à la revitalisation du marché commun arabe. Autant dire que le pari sera très difficile à relever car, comme le dit le proverbe arabe: l'oeil voit mais le bras est trop court. Et pourtant, si les Etats arabes ne souhaitent pas entrer dans le XXI^e siècle à reculons, il n'y a pas d'autres alternatives que de tenter l'impossible. Il leur échoit donc de forger un avenir meilleur pour les futures générations. L'Europe ne le fera pas à leur place.

Bichara Khader est professeur à l'Université catholique de Louvain et directeur du CERMAC. Il est l'auteur de plusieurs ouvrages dont *Le partenariat euro-méditerranéen après la conférence de Barcelone*, L'Harmattan, 1996.

Notes:

¹ Bachir Hamdouch, “Perspectives d’une zone de libre-échange entre le Maroc et l’UE”, *Reflets et perspectives*, octobre 1996, Bruxelles.

² Abdelali Jbili et Klaus Enders, “L’accord d’association entre la Tunisie et l’Union Européenne”, *Finances et développement*, septembre 1996.

³ L. Blin et Philippe Fargues (dir.), *L’économie de la paix au Proche-Orient*, Maisonneuve et Larose, 1995.

⁴ Committee on Middle East Trade, Bulletin N° 43, mai 1995, cité par Georges Joffé: “The economic factor in the Mediterranean Security” in *The international Spectator*, oct-dec. 1996.