



**Les Notes d'analyse du CIHEAM**

**N° 55 – Janvier 2010**

# **Accords euro-méditerranéens et libéralisation des échanges agricoles : quel accès au marché européen pour les fruits et légumes des pays méditerranéens ?**

**Charlotte Emlinger**

**Économiste  
CEPII (Centre d'études prospectives et d'informations internationales)**

# Accords euro-méditerranéens et libéralisation des échanges agricoles : quel accès au marché européen pour les fruits et légumes des pays méditerranéens ?<sup>1</sup>

Charlotte Emlinger

*Économiste CEPII*

---

## 1. Les fruits et légumes, secteur sensible dans les négociations de libéralisation agricole dans la zone euro-méditerranéenne

Les fruits et légumes sont au cœur des débats relatifs à la libéralisation des échanges agricoles dans la zone euro-méditerranéenne. En effet, d'un côté, les producteurs européens redoutent une exacerbation de la concurrence méditerranéenne dans ce secteur par ailleurs sensible aux crises et relativement peu soutenu par la Politique Agricole Commune. De l'autre côté de la Méditerranée, la question de l'accès au marché de l'Union européenne (UE) pour les fruits et légumes est d'autant plus délicate que ce secteur est le premier secteur d'exportations agricoles de ces pays et que l'UE constitue leur principal débouché. Le marché communautaire des fruits et légumes est par ailleurs considéré comme très protégé par les pays tiers. En effet, malgré la mise en place de préférences tarifaires par l'UE pour la plupart des pays partenaires méditerranéens (PPM) dans le cadre des accords d'association, ces pays sont confrontés à un système de protection complexe pour exporter sur le marché européen, mobilisant différents types d'instruments tarifaires. Ainsi, le niveau des droits de douane est variable selon les saisons de l'année pour une grande partie des fruits et légumes. Par ailleurs, pour certains produits, la protection tarifaire dépend du prix de la marchandise lors de son arrivée sur le marché européen (ce qui est appelé Système de Prix d'Entrée).

Le travail de thèse réalisé porte sur l'accès au marché européen des fruits et légumes en provenance des PPM. Il s'agit de savoir si les appréhensions et revendications liées à la libéralisation des échanges dans ce secteur sont réellement fondées. Dans quelle mesure une réduction des droits de douane européens vis-à-vis des fruits et légumes influencerait elle les importations en provenance de la Méditerranéenne ? Deux approches ont été mobilisées pour répondre à ces questions. Dans un premier temps une analyse des protections tarifaires définies par l'UE dans le secteur des fruits et légumes permet de mesurer dans quelle mesure les pays méditerranéens sont avantagés par le système de préférence européen. Dans un second temps, l'accès au marché européen pour les différents partenaires commerciaux de l'UE a été estimé par un modèle économétrique, permettant de prendre en compte l'impact non seulement des barrières tarifaires, mais de l'ensemble des déterminants des échanges.

---

<sup>1</sup> Conclusions de la thèse réalisée par Charlotte Emlinger, sous la direction de Florence Jacquet (UMR Economie publique INRA Paris) et d'Emmanuelle Chevassus-Lozza (UR LERECO INRA Nantes).

## **2. Des préférences tarifaires importantes pour les fruits et légumes en provenance des pays partenaires méditerranéens (PPM)**

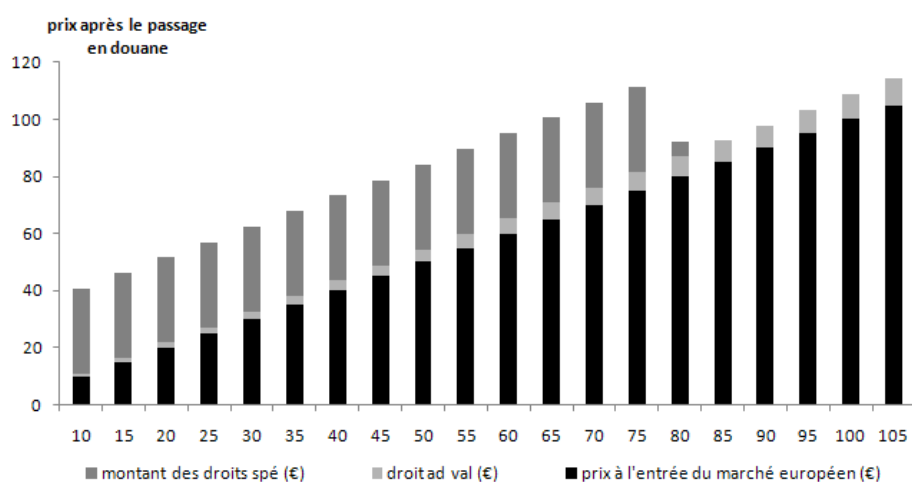
Les fruits et légumes en provenance des PPM font l'objet d'un système de protection complexe à l'entrée du marché européen. En effet, comme la plupart des produits agricoles, ils font à la fois l'objet de droits *ad valorem* (proportionnels à la valeur du produit) et de droits spécifiques (en euros par kilo) à l'entrée du marché européen. Ces droits sont variables en fonction des saisons de l'année pour une grande partie des produits. Par l'établissement de droits saisonniers, l'UE vise ainsi à renforcer la protection de sa production au moment de sa mise en marché, tout en facilitant l'accès au marché communautaire aux moments où la production européenne est faible. Par ailleurs, pour certains produits (tomates, concombres, artichauts courgettes, oranges, mandarines, clémentines, citrons, pommes, poires, raisins, cerises, pêches, abricots et prunes), le montant des droits spécifiques dépend de leur prix d'importation. Ce système, dit Système de Prix d'Entrée (SPE) est propre au secteur des fruits et légumes. Il est basé sur un prix seuil, appelé aussi prix de déclenchement, propre à chaque produit. Lorsque le prix d'importation du produit est inférieur à 92% de ce prix de déclenchement, le droit spécifique devient très élevé, ce qui limite l'entrée de produits à bas prix en incitant les exportateurs à vendre leurs produits à des prix plus élevés.

### Le système européen de protection tarifaire de la tomate (exemple du mois de janvier)

prix à l'entrée du marché européen (€/100kg)	droit ad val (% valeur)	montant des droits spé (€/100kg)
84,6	8,8	0
82,9	8,8	1,7
81,2	8,8	3,4
79,5	8,8	5,1
77,8	8,8	6,8
46,1	8,8	29,8
45,2	8,8	29,8
44,3	8,8	29,8
43,3	8,8	29,8
42,4	8,8	29,8

Le montant des droits ad valorem est égal à 8.8 % de la valeur du produit, quel que soit son prix. Le montant des droits spécifiques est en revanche variable en fonction du prix d'importation du produit. Les produits arrivant sur le marché européen à un prix supérieur à 84,6€/100kg ne payent aucun droit spécifique. En revanche, les produits dont le prix d'importation est inférieur à 77,8€/100kg doivent s'acquitter d'un droit spécifique de 29,8€/100kg, ce qui est très prohibitif. Le graphique ci-dessous présente pour 100kg de tomates le prix après passage en douane en fonction du prix d'importation (en noir). Nous voyons que ce système incite fortement les exportateurs à vendre leurs produits à un prix supérieur à 77,8€/100kg pour éviter que les droits ne représentent une trop grosse part du prix final du produit.

Figure 1. Prix de 100kg de tomate après le passage en douane en fonction du prix d'importation du produit



Dans le cadre des accords préférentiels, l'UE accorde à ses partenaires des réductions de droits de douane. Les préférences accordées portent sur les différents outils de protection utilisés et consistent soit en une réduction, soit en une exemption totale des droits *ad valorem* (ou spécifiques pour les produits qui ne font pas l'objet du Système du prix d'entrée). Ces concessions tarifaires s'appliquent sur l'ensemble des flux, ou dans certains cas sur un volume restreint des échanges, définissant alors ce qui est appelé un contingent tarifaire. La période d'application des préférences est par ailleurs variable : il arrive que les concessions soient limitées à certaines périodes de l'année, ce qui définit alors des « fenêtres » de préférences. Enfin, pour certains produits, une concession au niveau du prix de déclenchement s'ajoute à ces réductions de droits *ad valorem* (dans le cas de la tomate de janvier, pour le Maroc, le prix de déclenchement passe de 84,6€/100kg à 46.1€/100kg). Ce dernier type de préférence ne s'applique dans le cadre d'un contingent tarifaire.

Cette complexité du système de protection et de préférence de l'UE rend difficile la mesure de l'accès au marché européen pour les fruits et légumes en provenance des pays méditerranéens. Le calcul de la proportion du commerce qui bénéficie de réduction de droits de douane offre une première mesure du degré de préférence dont bénéficient les différents pays. Il apparaît que la majorité des fruits et légumes en provenance des PPM rentrent sur le marché européen dans le cadre des accords bilatéraux, à l'exception de la Syrie. Le Système Généralisé de Préférence couvre également une part non négligeable des exportations de fruits et légumes vers l'UE (jusqu'à 39% pour la Syrie, 31.4% pour le Liban) ce qui fait que la part du commerce de fruits et légumes en provenance des PPM entrant sur le marché européen sans aucune préférence est relativement faible.

**Tableau 1. Répartition du commerce de fruits et légumes des pays méditerranéens à destination de l'UE (15) par régime tarifaires (2007)**

	Pas de préférences		Préférences		Total
	NPF <sup>1</sup> =0	NFP >0%	Accords bilatéraux	Système Généralisé de Préférences	
<b>Algérie</b>	0.60%	0.10%	96.50%	2.80%	100%
<b>Egypte</b>	1.30%	0.70%	85.10%	12.90%	100%
<b>Israël</b>	5.90%	8.80%	85.30%		100%
<b>Jordanie</b>	0.30%	0.00%	79.70%	20.10%	100%
<b>Liban</b>	8.20%	0.50%	59.90%	31.40%	100%
<b>Maroc</b>	0.70%	0.00%	95.90%	3.40%	100%
<b>Syrie</b>	4.20%	43.20%	13.30%	39.30%	100%
<b>Tunisie</b>	0.20%	0.30%	87.00%	12.40%	100%
<b>Turquie</b>	2.10%	14.40%	83.50%		100%

*Calcul des auteurs à partir de TARIC et COMEXT*

1. NPF= Droits de la Nation la Plus Favorisée : droits négociés à l'OMC et appliqués aux pays qui ne bénéficient pas de préférences. Nous distinguons ici le commerce qui entre sur le marché européen à un droit NPF nul (aucun pays ne paye de droits de douane pour ces produits) du commerce qui entre sur le marché communautaire sans préférence avec des droits non nuls (NPF>0%)

Le calcul des marges préférentielles offre une meilleure mesure de l'avantage offert par l'UE à ses différents partenaires en termes d'accès au marché car elle permet de prendre en compte le niveau des préférences octroyées. La marge préférentielle compare en effet le montant des droits de douane payés par les pays fournisseurs de l'UE avec le montant des droits que ces pays auraient dû payer s'ils n'avaient pas bénéficié de préférences tarifaires. Elle correspond donc aux gains liés à la réduction des droits de douane accordée par l'UE pour un pays considéré. Nous faisons ici l'hypothèse que les préférences sont systématiquement utilisées par les pays exportateurs, ce qui, dans la réalité, n'est pas toujours systématique, les règles d'origine limitant parfois l'utilisation des préférences par les pays exportateurs.

Les PPM captent la plus grande partie des préférences offertes par l'UE dans le secteur des fruits et légumes (41.6%) alors que ces pays ne représentent que 22.4% des importations totales. Les pays signataires des autres accords bilatéraux (comme le Chili ou le Mexique) bénéficient également d'une grande part de la marge préférentielle totale (31.5% pour 25.1% des importations totales). La marge préférentielle captée par les PPM représente 5.2% de la valeur des exportations à destination de l'UE, ce qui les place en deuxième position. Les pays bénéficiant de la politique de voisinage sont ceux pour lesquels la marge préférentielle est la plus forte relativement à la valeur des exportations (18.4%).

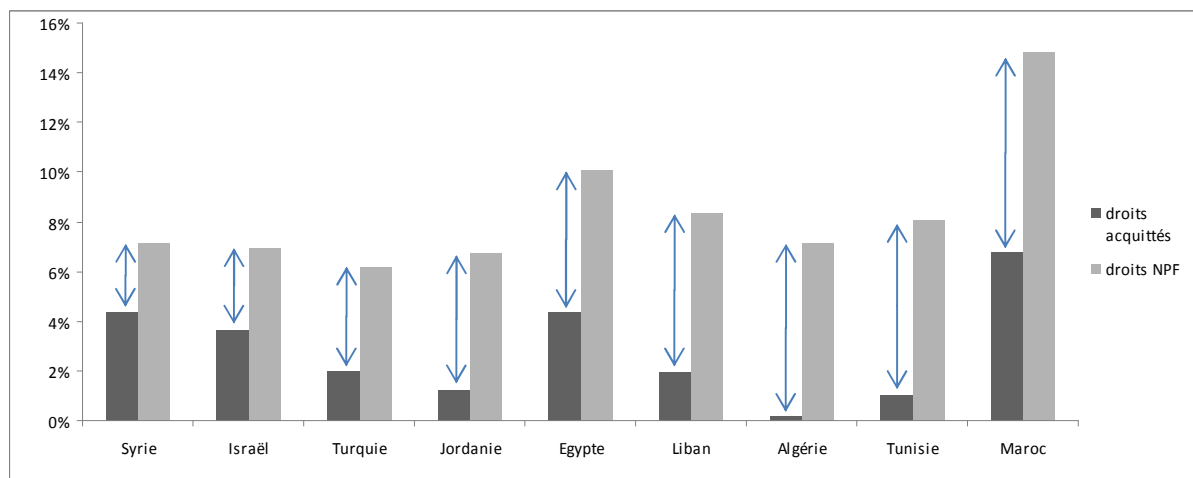
**Tableau 2. Exportations et marges préférentielles sur le marché européen dans le secteur des fruits et légumes en 2007**

zone	Exportations vers l'UE (1000 €)	Valeur de la marge préférentielle (1000€)	Part dans les importations européennes	Part dans la marge préférentielle totale	Marge préférentielle (in %)
	[1]	[2]	[3]	[4]	[5]=[2]/[1]
Pas de préférences	2 134 516	-	14.3%	-	-
Système Généralisé de Préférences	4 506 825	81 544	30.1%	19.4%	1.80%
Autres accords bilatéraux	3 755 341	132 887	25.1%	31.5%	3.50%
Pays partenaires méditerranéens (PPM)	3 361 149	175 182	22.4%	41.6%	5.20%
Pays Afrique Caraïbes Pacifique	956 204	18 223	6.4%	4.3%	1.90%
Pays les Moins Avancés	180 524	2 616	1.2%	0.6%	1.40%
Pays Politique de voisinage (autres que les PPM)	54 310	10 004	0.4%	2.4%	18.40%
Balkans	28 103	915	0.2%	0.2%	3.30%
<b>Total</b>	<b>14 976 972 €</b>	<b>421 371 €</b>	<b>100 %</b>	<b>100 %</b>	<b>2.80%</b>

*Calcul des auteurs à partir de TARIC et COMEXT*

La figure 2 présente le classement des différents PPM en fonction de leur marge préférentielle pondérée par le commerce, sur le marché européen. Pour chaque pays sont représentés les niveaux des droits payés pour exporter les fruits et légumes sur le marché européen en 2007, et les droits que ces pays auraient payés, pour les mêmes niveaux d'exportation, s'ils n'avaient pas bénéficié de préférences. La flèche indiquant la différence entre les deux droits correspond à la marge préférentielle. L'Algérie, la Tunisie et le Maroc sont les pays méditerranéens pour lesquels la marge préférentielle pondérée est la plus élevée. Cette marge s'explique différemment selon les pays. La forte marge préférentielle pondérée de la Tunisie et de l'Algérie s'explique par les faibles droits appliqués aux exportations. La forte marge du Maroc, en revanche, s'explique par la spécialisation des exportations marocaines sur des produits très taxés : les droits de douane qui auraient dus être payés si le pays ne bénéficiait pas de préférences sont en effet très élevés (plus de 14%) ce qui fait que même si ce pays doit encore s'acquitter de taxes non négligeables pour entrer sur le marché européen (plus de 6%), il est le pays qui bénéficie de la plus forte marge préférentielle. La structure des exportations explique également la faible marge préférentielle de la Turquie. Ce pays exporte principalement des produits qui sont relativement peu taxés dans le cadre multilatéral (fruits secs) : même sans préférences, ce pays ne paierait que peu de taxes à l'entrée du marché européen. En revanche, la faible marge préférentielle d'Israël s'explique davantage par le faible niveau des préférences accordées par l'UE à ce pays que par sa structure d'exportation. L'analyse détaillée de la marge préférentielle permet donc de mettre en évidence la forte hétérogénéité de la zone méditerranéenne en termes d'accès au marché européen, liée soit à l'avancée des négociations bilatérales, soit à la structure d'exportation.

**Figure 2. Marges préférentielles à l'entrée du marché européen des fruits et légumes, par PPM (2007)**



Cette première analyse de l'accès au marché européen des fruits et légumes pour les PPM montre que ces derniers bénéficient d'ores et déjà de préférences importantes sur le marché européen. Ces préférences, issues d'accords antérieurs, laissent globalement peu de marge de manœuvre à une libéralisation plus avancée.

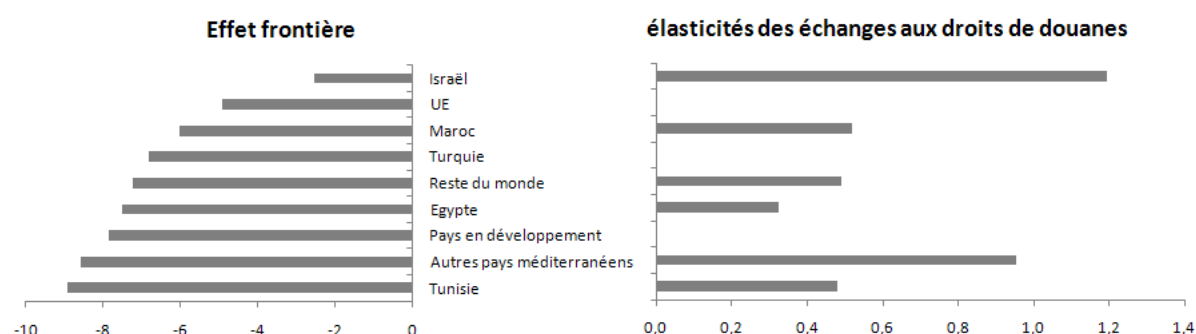
### 3. Les barrières tarifaires ne sont pas les seuls freins aux échanges entre l'UE et les PPM

L'estimation économétrique de l'accès aux marchés nationaux européens pour les différents pays méditerranéens complète l'analyse détaillée de la protection tarifaire européenne. Elle permet de prendre en compte l'ensemble des barrières aux échanges à l'entrée de l'UE et de relativiser le rôle des droits de douane dans la détermination des échanges. Nous mobilisons la méthodologie de l'effet frontière qui permet d'appréhender l'impact des frontières sur le commerce (Mc Callum 1995, Head et Mayer 2002). L'effet frontière correspond à l'avantage des producteurs domestiques par rapport aux pays exportateurs. Il capte l'ensemble des coûts liés au fait de traverser une frontière, qui n'ont pas déjà été considérés dans le modèle, comme l'adaptation aux normes, les contraintes sanitaires ou logistiques ou les coûts d'information. Les importations en provenance des différents pays fournisseurs sont donc comparées avec le commerce qui a lieu à l'intérieur du pays importateur. Les flux intra-régionaux servent ainsi de référence, ou *benchmark*, pour appréhender l'accès au marché des pays exportateurs, en faisant l'hypothèse que le meilleur accès possible est celui des producteurs domestiques. Le modèle de gravité<sup>2</sup>, modèle économétrique d'échange, est le plus souvent mobilisé pour réaliser cette comparaison des échanges intra et internationaux. Il permet de mesurer d'une part l'effet frontière et d'autre part la sensibilité du commerce au niveau des protections tarifaires.

<sup>2</sup> Le modèle de gravité estimé ici est basé sur le modèle développé par Anderson et Van Wincoop (2003, 2004). Dans ce modèle, Le commerce bilatéral dépend de la production du pays exportateur, de la compétitivité prix relative des deux pays partenaires, de la distance séparant les pays, des droits de douane et des caractéristiques propres à chaque pays et produits (comme la périssabilité). L'estimation du modèle est réalisée à partir de données très désagrégées (au niveau produit, soit plus de 70 fruits et légumes différents), pour l'ensemble des fournisseurs du marché européen. Les données de commerce proviennent de la base UN COMTRADE, les données de production et de prix de la base FAOStat, les données de distance de la base du CEPII, et celles de protection de la base Eurostat COMEXT.

La figure 3 permet de comparer l'effet frontière et l'impact des barrières tarifaires sur le commerce des différents PPM et des zones. Les résultats correspondent aux coefficients des droits de douane et des effets fixes des pays exportateurs estimés par l'équation de gravité. Le classement des pays plutôt que les chiffres en valeur absolue nous permet de discuter de l'accès aux marchés nationaux européens pour les différents pays de la zone méditerranéenne. Il apparaît que les PPM sont inégalement sensibles à la politique commerciale de l'UE. Le commerce en provenance d'Israël, du groupe des « autres pays méditerranéens » (Jordanie, Liban, Syrie, Algérie) est plus sensible au niveau de protection européen que le commerce en provenance du Maroc, de l'Égypte et de la Tunisie. Par ailleurs, les exportations de fruits et légumes de la Turquie ne sont pas du tout sensibles au niveau de protection européen : les coefficients que nous obtenons ne sont pas significatifs. Comparativement aux producteurs domestiques, tous les exportateurs sont désavantagés, ce qui explique que l'effet frontière présenté dans le graphique soit toujours négatif. Les coefficients relatifs à l'effet frontière sont très différents d'un pays à l'autre. Comparativement aux autres pays exportateurs Israël bénéficie d'avantages importants pour exporter vers l'UE. Son effet frontière est même plus faible que celui des pays de l'UE, ce qui peut être la conséquence d'une plus forte compétitivité d'Israël par rapport aux exportateurs européens (plus forte adaptabilité à la demande, performances logistiques...). Le Maroc et la Turquie ont également un effet frontière plus faible que les autres pays exportateurs. Enfin, l'effet frontière de la Tunisie et du groupe des « autres pays de la zone méditerranéenne » (Syrie, Liban, Jordanie et Algérie) est très important.

**Figure 3. Effet frontière et élasticité des échanges aux droits de douane, résultat de l'estimation du modèle de gravité appliqué aux importations de fruits et légumes de l'UE**



*Estimation des auteurs*

L'estimation économétrique a par ailleurs montré que la distance entre les pays partenaires joue également un rôle non négligeable sur le commerce, en particulier pour les produits les plus périssables. Ces différents résultats mettent en évidence le fait que les barrières tarifaires sont loin d'être les seuls déterminants aux échanges. Les coûts de transports, mais aussi les coûts aux échanges autres que tarifaires, limitent l'accès au marché de l'UE. Ces coûts, élevés à l'intérieur même du marché européen, font relativiser l'impact d'une réduction des droits de douane sur les échanges. Une libéralisation, même totale, n'éliminerait pas l'ensemble des barrières au commerce.

#### 4. Une zone euro-méditerranéenne très hétérogène

La forte hétérogénéité de la zone méditerranéenne nuance la conclusion précédente sur le faible effet d'une ouverture du marché européen. En effet, l'analyse fine de l'accès au marché européen pour les différents PPM montre que la libéralisation pourrait avoir un impact important dans le cas d'Israël, et que ces effets seraient également non négligeables dans celui du Maroc. Cette hétérogénéité s'explique à la fois par l'avancée



des négociations avec l'UE et par la diversité de la production et de la compétitivité des différents pays méditerranéens. Israël est ainsi à la fois le pays qui bénéficie à l'entrée du marché européen du plus faible nombre de préférences, pour la plupart limitées en quantité, et le pays dont le commerce est le moins sensible aux coûts non tarifaires aux échanges, ce qui plaide en faveur d'une forte hausse des exportations de ce pays en cas de libéralisation. La faible sensibilité des exportations aux barrières non tarifaires s'explique par la compétitivité de ce pays en termes de positionnement sur le marché et de logistique (Heiman et Tsur, 2006). Le Maroc bénéficie de préférences importantes sur le marché européen, en particulier par l'allocation d'un prix de déclenchement préférentiel pour les tomates, ce qui laisse penser qu'une libéralisation élargie à plusieurs pays pourrait être à l'origine d'une érosion des préférences du Maroc. Par ailleurs, les exportations des autres produits sont souvent soumises à des droits de douane élevés. L'impact d'une libéralisation des échanges avec l'UE serait plus limité pour les autres pays de la zone méditerranéenne, à la fois du fait de l'étendue des préférences actuelles dont des pays bénéficient déjà (Liban, Turquie) et de l'importance des barrières non tarifaires au commerce.

## 5. Conclusion

L'analyse de l'accès au marché actuel des PPM par l'étude des préférences et l'estimation d'un modèle de gravité montre que les impacts en cas de libéralisation des échanges de fruits et légumes devraient être faibles. Les PPM bénéficient d'ores et déjà d'un accès fortement préférentiel à l'entrée du marché communautaire pour ces produits et d'importants coûts non tarifaires aux échanges ont été mis en évidence à l'entrée des pays européens. Par ailleurs, les effets d'une libéralisation dépendraient fortement des modalités d'ouverture du marché européen. Une hausse des contingents n'aurait par exemple pas le même impact sur les échanges qu'une modification du Système de Prix d'entrée.

La plupart des études relatives à la libéralisation des échanges agricoles dans la zone méditerranéenne concluent également au faible impact de ce processus sur le commerce (Garcia Alvarez Coque 2002, Jacquet et al 2007, Grethe et al 2005). Les travaux soulignant les limites à la croissance de l'offre agricole des PPM vont également dans ce sens. Les disponibilités en eau et en terres agricoles pourraient en effet limiter l'impact d'une ouverture du marché européen sur les échanges. Ainsi, ce travail conduit à penser qu'il est illusoire de considérer la libéralisation des échanges agricoles comme pouvant entraîner à elle seule le développement agricole des pays méditerranéens. En effet, sans mesures d'accompagnement, l'ouverture du marché européen dans le secteur des fruits et légumes n'apporterait qu'un avantage réduit aux PPM. Des aides à la modernisation et à l'organisation des filières des pays du sud et de l'est de la Méditerranée, assurant en particulier la maîtrise des normes de commercialisation européennes, sont nécessaires afin que les PSEM puissent réellement bénéficier de la libéralisation des échanges de fruits et légumes avec l'UE.

## Références bibliographiques

Anderson, J. E. et van Wincoop, E. (2003). Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle. *American Economic Review* 93: 170–192.

Anderson, J. E. et van Wincoop, E. (2004). Trade costs. *Journal of Economic Literature* 42: 691–751.

Emlinger C., Jacquet F., Chevassus-Lozza E., 2008. Tariffs and other trade costs: assessing obstacles to Mediterranean countries' access to EU-15 fruit and vegetable markets. *European Review of Agricultural Economics* 35 (4) 409–438.

Garcia Alvarez-Coque, J. M. (2002). Agricultural trade and the Barcelona Process. Is full liberalisation possible? *European Review of Agricultural Economics* 29: 399–422.

Grethe, H., Nolte, S. et Tangermann, S. (2005). The development and future of EU agricultural trade preferences for North-African and Near-East countries. XIth EAAE International Congress, the Future of Rural Europe in the Global Agri-Food System, Copenhagen, Denmark.

Head, K. et Mayer, T. (2002). Effet frontière, intégration économique et 'Forteresse Europe'. *Economie et Prévision* 152–153: 71–92.

Heiman, A et Y. Tsur (2006). Effects of EU liberalization scenarios on Israel-EU trade in agricultural products, EUMED AGPOL project, deliverable D20

Jacquet, F M.Petit, W Tyner et F. El Hadad (2007): Impacts of agricultural trade liberalization between the EU and Méditerranéan countries synthesis report, EUMED AGPOL project, deliverable D27

McCallum, J. (1995) National borders matter: Canada–U.S. regional trade patterns. *American Economic Review* 85: 615–623.



Le CIHEAM a été créé, à l'initiative conjointe de l'OCDE et du Conseil de l'Europe, le 21 mai 1962.

C'est une organisation intergouvernementale qui réunit aujourd'hui treize Etats membres du bassin méditerranéen (Albanie, Algérie, Egypte, Espagne, France, Grèce, Italie, Liban, Malte, Maroc, Portugal, Tunisie et Turquie).

Le CIHEAM se structure autour d'un secrétariat général situé à Paris et de quatre Instituts agronomiques méditerranéens (Bari, Chania, Montpellier et Saragosse).

Avec au cœur de sa mission de coopération trois grandes activités complémentaires (formations spécialisées post-universitaires, recherches en réseau et animation du débat politique régional), le CIHEAM s'est progressivement imposé comme une référence dans les domaines de l'agriculture, de l'alimentation et du développement rural durable en Méditerranée.

### **A propos de l'Observatoire du CIHEAM**

L'Observatoire méditerranéen du CIHEAM est un instrument d'analyse et de débat sur l'agriculture, le monde rural et l'alimentation en Méditerranée.

Les propos tenus dans les notes d'alerte et les notes d'analyse qui y sont publiées engagent la responsabilité de leurs auteurs, et en aucun cas celle du CIHEAM.

**[www.ciheam.org](http://www.ciheam.org)**