CIHEAM

International Centre for Advanced Mediterranean Agronomic Studies

Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes

Thèse / *Thesis*

requise pour l'obtention du titre

submitted for the degree of

Master of Science

Le partenariat euro-méditerranéen : l'analyse de l'impact de l'union douanière sur l'industrie agro-alimentaire

Aysegul GOK

collection "Master of Science" n°45
1998

Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier

Le partenariat euro-méditerranéen : l'analyse de l'impact de l'union douanière sur l'industrie agro-alimentaire

Master of Science du CIHEAM-IAMM, n°45

Aysegul GOK

1998

L'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions émises dans cette thèse

Ces opinions n'engagent que leur auteur

GOK (Aysegul) - Le partenariat euro-méditerranéen : l'analyse de l'impact de l'union douanière sur l'industrie agro-alimentaire - Montpellier : CIHEAM/IAMM, 1998 - 115 p - (Thèse Master of Science, IAMM, 1998, Collection Master of Science, n°45)

Série Thèses et Masters

Ce Master est le 45e numéro de la collection "Master of Science" de l'Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier (voir liste en fin de volume).

Cette collection réunit les thèses Master of Science du CIHEAM-IAMM ayant obtenu la mention "Publication", ainsi que les travaux doctoraux réalisés dans le cadre des activités scientifiques et pédagogiques de l'Institut et de ses enseignants-chercheurs.

La thèse Master of Science du Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes :

Le partenariat euro-méditerranéen : l'analyse de l'impact de l'union douanière sur l'industrie agro-alimentaire

a été soutenue par **Aysegul GOK** en octobre 1997 devant le jury suivant :

M. R. PEREZ	Professeur Université, Montpellier I,	Président
M. J.M. BOISSON	Professeur associé, Université Montpellier I,	Membre
Mme F. JACQUET	Enseignante chercheur CIHEAM-IAM Montpellier,	Membre
Mme S. TOZANLI	Chargée de recherche CIHEAM/IAM Montpellier,	Membre

Le travail de recherche a été encadré par Mme Selma TOZANLI.

Le texte a été mis en forme pour cette publication par Mme M.C. TIGOULET pour le Bureau des Publications de l'Institut de Montpellier.

CIHEAM
Institut Agronomique Méditerranéen
de Montpellier

Directeur : Gérard GHERSI
3191, route de Mende
34093 Montpellier Cedex 5 - France
Tél : 04 67 04 60 00
Fax : 04 67.54.25.27

Remerciements

Mes sincères remerciements vont tout d'abord à Madame Selma TOZANLI pour avoir accepté de diriger cette thèse et également suivi de près l'évolution de cette recherche. Son orientation méthodologique, ses encouragements m'ont beaucoup aidée à mener à terme ce travail.

Je désire de même exprimer ma gratitude à Messieurs Roland PREZ et Prof.Dr.Kenan MORTAN pour leurs apports méthodologiques et leurs conseils judicieux. Mes remerciements vont aussi à Messieurs Abdelhamid BENCHARIF et Youssef TOUNSI pour leur aide et les suggestions utiles qu'ils m'ont adressées pendant l'élaboration de cette recherche.

Je remercie également Madame Marie-Claude TIGOULET pour avoir revu et corrigé le texte.

Enfin, je tiens à remercier Monsieur Jean-Marie BOISSON et Madame Florence JACQUET d'avoir bien voulu participer à la soutenance de cette thèse.

Que tous ceux qui m'ont aidée, de près ou de loin, trouvent ici l'expression de ma profonde gratitude.

Sommaire

Introduction 1

Chapitre I :
La politique méditerranéenne de l'Union Européenne 5
I. Rappel historique : une politique de coopération des années 1960 aux années 1990 5
II. La Politique Méditerranéenne Rénovée (PMR) : intégration progressive des pays tiers méditerranéens au cours des années 1990 8
III. La coopération financière avec les pays tiers méditerranéens 18
IV. Le régime des échanges commerciaux pour les produits agro-alimentaires 21
V. Conclusion 30

Chapitre II :
Evolution des relations d'association entre la Turquie et l'Union Européenne 31
I. La Turquie : un partenaire stratégique dans une zone instable 31
II. Les motifs de l'intégration à l'Union Européenne 35
III. De l'objectif initial d'adhésion de la Turquie à la Communauté Européenne à la réalisation de l'union douanière 36
IV. Les avantages et les inconvénients de l'union douanière pour la Turquie et l'Union Européenne 42
V. Conclusion 48

Chapitre III :
L'industrie agro-alimentaire turque 51
I. L'industrie agro-alimentaire turque des années 1980 à nos jours 52
II. Les principales caractéristiques de l'industrie agro-alimentaire turque 58
III. Les branches compétitives de l'I.A.A. turque 61
IV. Le régime des échanges spécifique à l'union douanière : le démantèlement tarifaire appliqué aux produits agricoles transformés en provenance de la Turquie 81
V. Conclusion 82

Conclusion 85

Annexes 89
Annexe I : L'origine et la destination des échanges agricoles des pays méditerranéens en pourcentage du total des flux 91
Annexe II: Structures (en %) des importations et des exportations des principaux pays méditerranéens 92
Annexe III : Losange de l'avantage concurrentiel de PORTER : le cas de l'industrie agro-alimentaire turque 93
Annexe IV : Liste des tableaux 94

Bibliographie 95

Introduction

Avec ses quinze Etats membres, l'UE rassemble 367 millions d'habitants. Six des dix plus importants exportateurs mondiaux en font partie. L'Allemagne, la France et le Royaume-Uni se classent respectivement aux 3ème, 4ème et 5ème rangs. De même, avec un PIB par habitant de 13 570 $ US par an, elle représente potentiellement la première puissance économique du globe.

Son poids dans les exportations mondiales est en expansion ininterrompue. Elle a occupé les deux cinquièmes du total des exportations mondiales en 1990. D'ailleurs, parmi les trois principaux pôles économiques mondiaux, Europe, Amérique du Nord, Asie du Sud-Est; l'Europe communautaire constitue la partie qui réalise le plus d'échanges internes : 72% du total, contre 34% pour l'Amérique du Nord et 35% pour l'Asie du Sud-Est. Cette intégration intercommunautaire particulièrement puissante entraîne certainement des incidences sur ses relations commerciales avec l'extérieur.

L'équilibre du nouveau paysage européen, avec ses perspectives d'élargissement à l'Est, impose à l'Union des Quinze de renforcer sa politique méditerranéenne. Dans ce contexte, les Quinze ont déjà signé les accords d'association avec les autres pays tiers méditerranéens avec l'objectif de renforcer les relations de coopération entre l'UE et les PTM dans les domaines socio-économiques et politiques. Lors de la Conférence de Barcelone qui a eu lieu en novembre 1995, une zone de libre échange concernant les produits industriels et manufacturés, c'est-à-dire excluant l'agriculture, a été prévue avec les douze pays de la rive sud, à l'horizon 2010. Mais la Turquie est la seule à bénéficier du régime de l'union douanière parmi l'ensemble des PTM. Pourtant, il ne faut pas se méprendre sur la portée de cet accord car il ne concerne pas, pour le moment, la libre circulation des personnes et pas davantage les produits agricoles.

Depuis le 31 Juillet 1959, date à laquelle la Turquie a exprimé sa volonté de s'associer à la Communauté Européenne, elle a fait son choix de faire économiquement, politiquement et socio-culturellement partie de l'Europe occidentale. La position géopolitique de la Turquie , en tant qu'un pilier important des forces occidentales, s'est davantage renforcée dans les années 1990 à la suite des événements historiques comme l'effondrement du bloc soviétique de la scène politique internationale et l'accession à l'indépendance des républiques de l'Asie Centrale ainsi que la Guerre du Golf au Moyen-Orient.

Après avoir traversé les périodes préparatoire et transitoire, la Turquie a accompli les stades nécessaires et réalisé l'union douanière avec l'Union Européenne depuis le 1er janvier 1996. Pour la première fois dans l'histoire de l'UE, un pays associé a réalisé successivement le démantèlement tarifaire dans ses échanges des produits industriels avec l'UE et l'adaptation aux tarifs douaniers communautaires appliqués envers les autres pays tiers.

En principe, l'union douanière couvre uniquement les produits industriels, cela dit, les produits agricoles transformés subissent un régime particulier dans les échanges internationaux de l'UE. Cependant, nous avons remarqué que selon l'annexe II du Traité de Rome, les produits alimentaires issus de la première transformation des produits agricoles (les conserves et les surgelés des fruits et légumes, le concentré de tomate, etc.) sont considérés en tant que des produits agricoles et sont soumis aux réglementations de la PAC. Lesdits produits constituent la majorité des exportations agro-alimentaires turques destinées au marché communautaire et leur libre échange entre l'UE et la Turquie sera mis en place si cette dernière adopte des mesures de la PAC. Le démantèlement des tarifs douaniers sur les autres produits alimentaires reste partiel et continue à constituer un blocage pour l'établissement du libre échange.

Ainsi, nous avons essayé d'axer notre étude sur les effets de l'union douanière sur le secteur agro-alimentaire en Turquie. L'UE occupant plus de 40% du commerce extérieur de la Turquie, il nous est paru intéressant d'examiner les avantages dont bénéficient les produits alimentaires turcs sur le marché européen dans le contexte de l'union douanière. Nous menons également une comparaison de cette union par rapport aux accords de coopération conclus entre l'UE et les PTM, dans le cadre de la politique méditerranéenne de l'UE. En faisant ceci, notre objectif est de voir si dans l'ensemble des accords préférentiels et des accords de coopération avec les PTM, l'union douanière établie entre la Turquie et l'UE privilégie l'accès des produits agricoles transformés de l'industrie turque au marché européen. Cette partie de la recherche est basée principalement sur une analyse juridique à travers des réglementations communautaires.

La problématique repose sur des points suivants :

- Montrer le contexte juridique auquel les produits agro-alimentaires d'origine turque doivent faire face dans le cadre des échanges avec l'UE en faisant une comparaison relative entre l'union douanière et les accords de coopération conclus entre les pays tiers méditerranéens et l'UE,

- Déterminer le pouvoir de concurrence des branches fortes du secteur agro-alimentaire turc sur le marché européen dans le cadre d'une analyse macro-économique,

- finalement, en prenant la situation actuelle économique et juridique comme référence, positionner l'IAA turque dans le marché international selon les théories néo-classiques du commerce extérieur et la théorie de "l'avantage compétitif des nations" décrit par M. Porter.**

Nous concentrons notre analyse sur les branches qui détiennent les avantages compétitifs au niveau mondial et qui dominent les exportations du secteur agro-alimentaire en Turquie, telles que les produits dérivés des céréales, les fruits et légumes transformés, les huiles végétales comestibles et la margarine, la confiserie.

Cette étude comprend également une analyse descriptive du partenariat euro-méditerranéen bien que l'accent soit mis sur les relations de l'Association entre la Turquie et l'UE depuis 1963. Afin d'approfondir nos connaissances sur l'état actuel des relations entre l'UE et la Turquie et notamment sur le fonctionnement de l'union douanière qui est entrée en vigueur le 1er janvier 1996, nous avons réalisé une série d'entretiens avec les responsables de la Commission Européenne, à Bruxelles, durant la semaine 1-8 Mars 1997. Ce séjour nous a permis de prendre connaissance des différentes approches et par conséquent de rétablir une vision assez objective à l'égard du sujet de cette thèse.

Nous avons également effectué des entretiens auprès des organismes internationaux et des cadres professionnels dans le secteur agro-alimentaire. Par ailleurs, nous avons accompli une recherche documentaire sur la politique méditerranéenne de l'UE, l'évolution des relations d'Association entre la Turquie et l'UE en même temps qu'une recherche statistique concernant les activités de l'industrie agro-alimentaire en Turquie ainsi que les échanges des produits alimentaires entre l'UE et les PTM, spécialement la Turquie.

La recherche documentaire s'est effectuée auprès des institutions gouvernementales, des organismes internationaux et des associations professionnelles suivants :

- Patrick SIMONNET
  Commission Européenne, Direction générale I.A - Relations extérieures: Europe et Méditerranée Nord (y compris la Turquie), Nouveaux Etats Indépendants
- Jesus ZORRILLA TORRAS
  Commission Européenne, Direction générale VI - Affaires Internationales concernant l'Agriculture

- Armand IMBERT
  Commission Européenne, Direction générale I.B - Relations extérieures : Europe et Méditerranée Sud, Moyen-Orient
- Délégation Permanente de la Turquie auprès de l'OCDE, Paris
- Délégation Permanente de la Turquie auprès de la Communauté Européenne, Bruxelles
- Maison d'Europe, Montpellier.
- Centre de Documentation de la Communauté Européenne, Ankara.
- Fondation pour le Développement Economique, Istanbul.
- Sous-Secrétariat d'Etat au Plan, Ankara.
- Sous-Secrétariat d'Etat au Commerce Extérieur, Ankara.
- Institut de la Communauté Européenne, Université de Marmara, Istanbul.

Nous avons mené **une recherche statistique** dans les organisations suivantes :

- Institut National de Statistiques, Ankara.
- Chambre d'Industrie d'Istanbul (ISO), Istanbul.
- Centre de Promotion de l'Exportation (IGEME), Ankara.

Dans cette recherche, nous essayons d'intégrer l'aspect théorique du commerce extérieur dans le traitement des données statistiques sur les échanges internationaux des produits agro-alimentaires. Nous avons déduit les résultats à partir des indicateurs économiques.

Dans l'enchaînement du travail, on suit un raisonnement déductif, premièrement l'étude de la politique méditerranéenne de l'UE, ensuite la place de l'union douanière parmi l'ensemble des accords conclus avec les pays tiers méditerranéens et finalement l'analyse des branches agro-alimentaires qui possèdent les critères de compétitivité nécessaires au niveau international dans le contexte de l'union douanière.

Le premier chapitre de notre travail aborde la politique méditerranéenne de l'UE dans une perspective chronologique. Nous essayons surtout de souligner l'attitude de l'UE vis-à-vis des PTM en rapport avec l'adhésion de trois pays méditerranéens ; la Grèce, l'Espagne et le Portugal. Nous examinons les portées du partenariat euro-méditerranéen pour les parties contractantes. Une évaluation globale de la politique menée nous aidera à conclure cette partie et nous permettra de souligner les limites et les carences du partenariat concerné.

Le deuxième chapitre illustre l'évolution des relations d'Association entre la Turquie et l'UE. Il est à noter que nous essayons de conserver notre objectivité à l'égard du sujet. Nous exposons les motivations de la Turquie dans sa marche vers l'Europe, en abordant toutefois la possibilité de l'adhésion à l'UE. Ensuite, nous présentons le dossier de l'union douanière avec ses principaux impacts sur l'économie turque.

Dans le troisième chapitre, nous effectuons une analyse macro-économique des branches agro-alimentaires qui répondent aux critères de compétitivité sur le marché européen, notamment le secteur des fruits et des légumes transformés (les surgelés et les conserves de fruits et de légumes, les fruits secs, les produits à base de tomates) et le secteur des produits dérivés des céréales (les pâtes alimentaires, les biscuits). Dans cette recherche, nous essayons de voir si la Turquie arrive à conserver son poids dans la production mondiale quant à son positionnement dans les échanges internationaux pour les produits concernés. En conséquence, une comparaison relative est menée sur les performances productives et commerciales de ces branches au niveau international. Nous examinons, en même temps, l'accès des produits alimentaires d'origine turque au marché européen dans le nouveau contexte réglementaire à la suite de l'union douanière.

Chapitre I
La politique méditerranéenne de l'Union Européenne

I. Rappel historique : une politique de coopération de 1960 aux années 1990

La globalisation et la régionalisation resteront dans les vingt prochaines années, deux caractéristiques marquantes de l'économie mondiale. Dans un contexte d'interdépendances croissantes et généralisées, l'économie-mondiale renforcera son organisation autour des trois grands pôles déjà constitués : l'un centré sur l'Union Européenne ; l'autre sur les Etats-Unis avec l'ALENA et le dernier sur le Japon avec les diverses zones d'intégration et de coopération qui se mettent en place en Asie/Pacifique.

Le bassin méditerranéen constitue une zone d'importance stratégique pour l'Union Européenne. La paix et la stabilité socio-économique de la région sont une des priorités premières de l'Europe car l'interdépendance euro-méditerranéenne se situe sur plusieurs plans, notamment sur ceux de l'environnement, de l'énergie, de l'émigration, du commerce et des investissements.

D'abord, avant d'exposer la problématique concernant la politique méditerranéenne, je veux clarifier, définir le concept de "pays tiers méditerranéens". Les pays tiers méditerranéens, au sens de l'Union Européenne, se réfèrent aux pays de la Méditerranée Nord (Turquie, Malte et Chypre, donc hors Slovénie, Albanie et ex-Yougoslavie) et aux pays du Sud et de l'Est (Maroc, Algérie, Tunisie, Egypte, Territoires autonomes palestiniens, Israël, Jordanie, Liban, Syrie, donc hors Libye), soit au total 12 pays.

Les pays méditerranéens, qui ne pourront pas accéder au statut de membre de l'Europe communautaire, devront se positionner dans le nouvel ordre économique mondial en gestation. Ils risquent de devenir les laissés-pour-compte de la mondialisation s'ils ne font pas partis d'une forme d'association avec le seul bloc de référence qui leur soit naturel : l'Europe. Dans ce partenariat, le chef d'orchestre ne peut être qu'européen car l'Europe a seule la puissance nécessaire pour jouer un rôle de leader en raison de ses pouvoirs économiques et politiques.

Actuellement, l'Union Européenne entretient trois types de relations d'association avec les autres pays européens, tous fondés sur l'article 238 du traité de Rome :

- les accords visant explicitement à préparer une adhésion ultérieure (accords conclus avec la Grèce en 1961 et avec la Turquie en 1963) ;
- les accords dont l'objectif énoncé est l'établissement d'une union douanière (avec Malte en 1971 et Chypre en 1973) ;
- les accords dits "européens" prévoyant l'établissement d'une zone de libre échange et des mécanismes de coopération politique (ceux qui sont conclus avec les pays de l'Europe centrale en décembre 1991) (KALEAGASI B., 1994, p.241)

Depuis la création de la CEE, l'accent a été mis sur la nécessité dans le domaine économique d'une politique méditerranéenne de l'ensemble européen. Cette idée s'est concrétisée par la conclusion d'accords d'association "dans le souci de maintenir et d'intensifier les courants traditionnels d'échanges... et de contribuer au développement économique de ces pays" dès le début des années 60.

En effet, la coopération entre la Communauté et les pays tiers méditerranéens est née de la fin de l'époque coloniale. La prise en compte par la Communauté Européenne des liens privilégiés unissant les "pays et territoires" (anciennes colonies et protectorats) et certains pays membres comme la France et la Belgique constituait la base de la politique méditerranéenne communautaire. Il s'agissait surtout pour la France, la Belgique et pour les autres puissances coloniales de la Communauté de faire respecter les accords tarifaires passés et de conserver une influence outre-mer. Par exemple, un protocole annexé au traité CEE autorisait la France à maintenir avec le Maroc et la Tunisie un régime d'échanges préférentiels en dérogation aux règles de l'union douanière. Le gouvernement italien était le premier, en 1964, à proposer de mettre en oeuvre une politique globale vis-à-vis des pays tiers méditerranéens.

Au moment de la signature du traité de Rome, l'Algérie était encore "territoire français". Le Maroc et la Tunisie ont demandé en revanche, dès 1963, l'ouverture des négociations en vue de conclure des accords d'association avec les Six, sur la base de l'article 238 du traité ; les négociations ont abouti en 1969. En mars 1973, un texte complémentaire a été signé afin d'adapter ces accords au premier élargissement à trois membres : le Royaume-Uni, l'Irlande et le Danemark (Protocole du 2 mars 1973 pour le Maroc et du 28 février 1973 pour la Tunisie), (BICHARA K. , 1992). Parmi les pays du Moyen-Orient, c'est le Liban qui, le premier, le 21 mai 1965, a signé avec les Six de l'Europe un accord commercial non préférentiel. Le 18 janvier 1977 ont été signé les accords avec l'Egypte, la Syrie et la Jordanie. Interrompues du fait de la guerre civile, les négociations avec le Liban ont abouti finalement en mai 1977. La signature, intervenue le 12 juin 1985, des actes relatifs aux conditions d'adhésion de l'Espagne et du Portugal aux Communautés Européennes, et dont l'entrée en vigueur a pris effet le 1er janvier 1986, (BICHARA K. , 1992).

Quelles étaient les dispositions de ces accords de coopération entre l'UE et les PTM sur le plan économique ?

Les accords de coopération signés avec les pays du pourtour méditerranéen comportent deux volets principaux : les avantages tarifaires et la coopération financière. Initialement limités aux échanges commerciaux et prévoyant essentiellement le libre accès aux produits industriels (exonérés de taxes douanières) et des concessions spécifiques pour certains produits agricoles. Cela sans réciprocité, les pays membres de la Communauté bénéficiaient simplement de la clause de la nation la plus favorisée. Les accords sont élargis, dans les années 70, afin d'introduire une coopération économique et financière destinée à accompagner le développement économique et de nouer des liens de coopération entre les deux rives de la Méditerranée. Le principe était de permettre aux produits industriels de ces pays un accès libre sur le marché européen et également de faciliter leurs exportations agricoles vers l'Europe, de soutenir financièrement un nombre important de projets de développement vitaux pour ces pays, (CE .1995, n°209). Les programmes d'aide communautaire sont en fait essentiellement limités aux projets de coopération régionale et surtout à ceux de développement rural.

En matière commerciale, les objectifs recherchés par les partenaires dans le cadre des accords de coopération étaient :

- intensification des échanges CEE-PTM ;
- amélioration des conditions d'accès des produits tiers méditerranéens aux marchés de la Communauté ;
- meilleur équilibre dans les échanges.

Les premiers accords d'association aboutissant, les relations commerciales sont conclus avec la Grèce (1962) et la Turquie (1963), leur objectif à long terme est l'adhésion aux Communautés. L'intégration de la Grèce à l'UE est accomplie en 1980 tandis que celle de la Turquie ne semble pas réalisable à

l'horizon 2000. D'ailleurs, le prochain élargissement de l'Union couvrira les pays de Visegrad ; la Hongrie, la Pologne, la République Tchèque et la Slovaquie.

La Turquie a en effet officiellement posé sa candidature à l'adhésion en avril 1987. Dans un Communiqué publié en 1989, la Commission, qui doit donner un avis à propos de chaque demande avant que les négociations soient entamées, a déclaré que la Turquie n'était pas encore prête pour l'adhésion définitive.

Parmi les pays associés à l'Union Européenne, seuls deux pays méditerranéens (à part la Turquie) Malte et Chypre ont officiellement déposé, en 1990, une demande d'adhésion en tant que membre à part entière. Dans son communiqué de juin 1993, la Commission a proclamé que ces deux pays étaient les candidats possibles à l'adhésion dans certaines conditions politiques et économiques. En fait, leurs demandes d'adhésion, bien qu'elles soient différentes, ne sont pas de nature à présenter des problèmes insurmontables, au moins au niveau économique.

Dans le cas de Chypre, il faut noter qu'il existe un lien inévitable entre la question de l'adhésion et le problème qui découle de la séparation de cette île en deux entités entre lesquelles il n'existe aucune circulation de marchandises, de personnes ou de services, (Commission des Communautés Européennes n°1790, juillet 1992). La présence de troupes turques dans la partie nord de l'île ainsi que la séparation politique et géographique entre ces deux communautés constituent l'obstacle principal pour l'intégration de Chypre à l'UE. La Communauté intensifie ses efforts afin de résoudre ce problème politique sur le plan international, entre-temps, il convient d'exploiter l'accord d'association de façon à soutenir son intégration économique.

Quant à Malte, certains problèmes économiques structurels devraient être résolus avant l'ouverture des négociations d'adhésion. Les systèmes bancaire, fiscal et commercial de ce pays doivent être adaptés à l'acquis communautaire. Dans cette optique, la Commission propose son aide technique et financière dans le cadre d'un protocole d'adaptation de l'économie maltaise pendant son intégration à l'UE.

Les pays du Maghreb (Algérie, Maroc et Tunisie) et du Machrek (Egypte, Jordanie, Liban et Syrie) ainsi qu'Israël sont liés à la Communauté par des accords de coopération dans les domaines du commerce, de la coopération industrielle et de l'assistance technique et financière. Depuis 1989, l'Europe est en libre échange industriel avec Israël, tandis que les concessions sont restées unilatérales avec les pays du Maghreb et du Machrek, à la suite de la politique globale méditerranéenne des années 70 (Commission des Communautés Européennes, 1994).

Quels sont les intérêts et les limites d'une politique commerciale de libre échange en Méditerranée dans le cadre de ces accords de coopération ?

Les relations commerciales de la Communauté avec les pays en développement s'établissent dès lors sur la base de l'accès préférentiel au marché communautaire, ce qui est modulé et assorti de conditions plus ou moins restrictives selon les pays partenaires, selon leur niveau de développement et leur proximité à l'égard de la Communauté. Les pays méditerranéens sont "davantage préférés" que les pays d'Asie ou d'Amérique latine, mais moins que ceux d'Afrique.

Le régime commercial inscrit dans les accords de coopération accorde l'accès libre des produits industriels méditerranéens au marché européen sans restrictions quantitatives et exemptés de droits de douanes. Pour les produits agricoles, les pays méditerranéens bénéficient de réductions tarifaires allant, selon les produits, de 20% à 80%. Ces concessions commerciales sont accordées sans réciprocité. Les accords de coopération ne prévoient aucune disposition particulière quant à l'accès

des produits européens aux marchés méditerranéens : ceux-ci entrent sur les marchés aux mêmes conditions que les produits des autres pays bénéficiant du traitement de la "nation la plus favorisée", (CHEVALLIER, A.; BENSIDOUN I, 1996). Pourtant, les produits agricoles méditerranéens se heurtent à tous les instruments de protection non-tarifaire mis en place dans le cadre de la PAC pour garantir la préférence communautaire. Les concessions tarifaires qui leur sont accordées sont suspendues sur les périodes de l'année où l'offre européenne est forte ; pour certains produits sensibles, elles ne sont accordées que pour des quotas fixés annuellement ; enfin, le système de prix de référence empêche une concurrence par les prix.

Finalement, la politique globale méditerranéenne de l'UE suivie pendant près de trente ans, a-t-elle accompli ses objectifs? A-t-elle servi à promouvoir le développement socio-économique des PTM ?

Jusqu'à 1989, la politique méditerranéenne de la Communauté a suivi une approche traditionnelle construite sur deux piliers, des concessions commerciales d'une part, et une coopération financière de l'autre, axée pour l'essentiel sur une aide-projet. Mais, en dépit du régime préférentiel accordé par l'Europe, les performances commerciales de la région méditerranéenne ont été modestes durant cette période. Le rythme de croissance du PNB des PTM était soutenu jusqu'au début des années 80. Durant cette décennie, le PNB a stagné, et a même connu, dans certains pays, une légère réduction.

Dans un tel contexte, la forte croissance démographique accentue le chômage et réduit le taux d'autosuffisance alimentaire. Par exemple, en 1976, la balance agro-alimentaire des PTM était légèrement excédentaire à l'égard de la Communauté, mais, actuellement, elle subit un grave déficit, en 1987, les PTM ont importé 18 millions de tonnes de céréales, soit 12% de la production communautaire (RAHMANI T.; BEKKOUCHE A., 1995, p.39-42). De plus, la production insuffisante de biens manufacturés et la nécessaire importation de produits industriels pour soutenir l'industrialisation ont accentué la dépendance des PTM vis-à-vis à l'Europe.

En conséquence, l'effet d'entraînement qui pouvait être attendu d'une relation privilégiée de proximité n'a été à la hauteur ni de l'ambition affichée par l'Europe ni de l'attente des pays méditerranéens. De plus, à la suite de la crise de dette dans les PTM, l'écart relatif de revenu entre l'Europe et la Méditerranée s'est élargi considérablement, pendant les années 80. Par ailleurs, une divergence entre les rives de la Méditerranée s'est renforcée à partir du champ culturel et politique. C'est donc pour désamorcer la critique et corriger les effets pervers de la "politique globale méditerranéenne" que la Communauté Européenne adopte une nouvelle approche appelée "la politique méditerranéenne rénovée".

II. La politique méditérranéenne rénovée (PMR) : intégration progressive des pays tiers méditerranéens aux cours des années 1990

Vingt ans après qu'ait pris forme la coopération régionale, les pressions de la mondialisation, les recompositions géopolitiques autour de l'Europe et l'élargissement de l'Union appelaient à une redéfinition des relations de celle-ci avec ses plus proches voisins du Sud. Fin 1989, la Commission, sur la base d'un bilan de la politique de la Communauté en Méditerranée d'une part, et d'autre part suite aux changements géopolitiques résultant de la chute du mur de Berlin, a communiqué une analyse des relations et proposé des pistes pour une réactualisation de cette action dans le document

"Vers une politique méditerranéenne rénovée"[1]. Cette réorientation, la Politique Méditerranéenne Rénovée, adoptée par le Conseil en décembre 1990, tout en renforçant l'action déjà en cours, a introduit une dimension nouvelle, donnant un élan plus dynamique aux relations avec les PTM.

La Commission a fait des propositions relatives à l'avenir des relations avec le Maghreb[2] et le Machrek[3]. Dans ces communications, la Commission a proposé une imbrication économique plus importante entre l'Europe et le Maghreb et le Machrek, ce qui a mené à la négociation avec plusieurs PTM (Maroc, Tunisie, Israël en premier lieu) de futurs accords bâtis sur quatre piliers : dialogue politique, libre-échange industriel, coopération économique, sociale et culturelle et coopération financière appropriée.

Dans cette étude, nous allons d'abord examiner les arguments justificatifs d'un partenariat économique euro-méditerranéen. Les pays riverains de la Méditerranée ont-ils des intérêts économiques suffisamment forts pour constituer les bases d'une aire de développement commune et la constitution d'un espace économique avec l'UE ? Ensuite, il convient de s'interroger sur l'intérêt que peut avoir l'Union Européenne à établir un partenariat euro-méditerranéen avec l'objectif de soutenir les ajustements structurels dans ces pays-là.

Le Conseil Européen de Lisbonne de juin 1992 avait déclaré que "les rives méridionales et orientales de la Méditerranée ainsi que le Moyen-Orient sont des zones géographiques qui présentent un grand intérêt pour l'UE en ce qui concerne tant la sécurité que la stabilité sociale". La situation politique, économique et sociale actuelle d'un grand nombre de ces pays est une source d'instabilité et résultant du retard de développement, de démographie exponentielle, de migrations massives, d'extrémisme fondamentaliste, de terrorisme, de trafic de drogue dont la région et la Communauté subissent les effets dommageables. C'est pourquoi la Communauté a intérêt à coopérer avec ces pays pour remédier à ces causes d'instabilité, (Commission des Communautés Européennes, 1994)

D'ailleurs, l'instabilité de la région ne peut qu'avoir des conséquences négatives pour tous les pays membres de l'UE. Les pays tiers méditerranéens pourraient, en 2035, compter 400 millions d'habitants souffrant d'un écart de prospérité (voir tableau 1 et 2) qui va s'élargir si l'évolution démographique actuelle n'est pas rapidement contrebalancée et freinée par des réformes économiques (la restructuration et la libéralisation de leurs économies) et des politiques démographiques appropriées. Ainsi, tous les Etats membres tireraient avantage de l'amélioration de la stabilité et du relèvement de la prospérité de la région parce qu'elle multiplierait les possibilités d'échanges et d'investissements et renforcerait les bases sur lesquelles s'appuie la coopération politique et économique. L'intégration tient compte des besoins des régions les plus pauvres de l'UE dont un bon nombre appartiennent à la région méditerranéenne.

Tableau 1 : La population régionale (en millions)

Population régionale	1990	2010	Augmentation
MAGHREB	58	90	+ 55 %
MACHREK	83	134	+ 61 %
ISRAEL	5	7	+ 40 %
TOTAL	146	231	+ 58 %

Source : Banque Mondiale, Rapport "Développement Economique Régionale", 1994

[1] *SEC (89) 1961 final du 23.11.89 et SEC (90) 812 final du 1.06.90*
[2] *SEC (92) 40 final du 30.04.92*
[3] *COM (93) 375 final du 08.09.93*

Tableau 2 : PIB/habitant (en US $)

PIB / habitant	1990	2010	Augmentation
MAGHREB	1410	1750	+ 24 % → 340 $US
MACHREK	810	940	+ 16 %→ 130 $US
ISRAEL	10600	16860	+ 59 %→ 6260 $US
EUROPE	16000	24000	+ 50 %→ 8000 $US

Source : Banque Mondiale, Rapport "Développement Economique Régionale", 1994

Alors, qu'est-ce que l'Union Européenne a proposé à ses voisins du Sud ?

La politique méditerranéenne de l'UE a pour objectif d'établir une zone de stabilité et de sécurité et de créer les conditions requises pour un développement économique durable et rapide dans les pays méditerranéens. Ceux-ci pourraient, en s'engageant définitivement à réformer leur économie, relever le niveau de l'emploi et réduire l'écart de prospérité avec l'Union. Le meilleur moyen d'y parvenir est de créer progressivement un espace économique euro-méditerranéen essentiellement caractérisé par le libre-échange et une intégration économique plus étroite, assorti d'un soutien approprié de la part de l'UE aux ajustements économiques et sociaux.

Au delà de la recherche de la stabilité dans la région méditerranéenne, la perspective euro-méditerranéenne était caractérisée par une double logique :

- d'une part, il fallait équilibrer les frontières est et sud de l'Union Européenne. Il n'était plus possible de laisser les relations avec les voisins méditerranéens inchangées par rapport aux années 70, alors que l'Europe centrale et orientale se trouve progressivement intégrée dans l'Union ;
- d'autre part, il devenait de plus en plus évident que l'UE devrait élargir sa zone de proximité à la Méditerranée si elle voulait conserver une puissance économique comparable aux grandes zones économiques qui se profilaient à l'horizon, comme l'ALENE et APEC, (RHEIN E., p.55).

Il faut aussi mentionner que les Etats-Unis suivent une politique active dans la région méditerranéenne sur le plan économique et diplomatique à la suite de la guerre du Golf en 1990. Par conséquent, la Commission, par ses communications du 19 octobre 1994 et du 8 mars 1995, a fait des propositions pour un **Partenariat euro-méditerranéen** qui poursuivrait deux grands objectifs :

- épauler les réformes politiques et asseoir les droits de l'homme et la liberté d'expression ;
- soutenir les réformes économiques et sociales en vue d'élever le rythme de croissance et donc aussi le niveau de vie et la création d'emplois, (Commission Européenne, 1995)

Du point de vue du commerce extérieur, l'enjeu est en fait de mettre fin au traitement discriminatoire préférentiel dont bénéficiaient les PTM de la part de l'Europe et de soumettre plus étroitement les échanges commerciaux aux impératifs d'une logique de marché conforme aux tendances actuelles de l'économie mondiale à la suite des récents accords du GATT.

Le nouveau partenariat est lancé le 28 novembre 1995 par vingt-sept pays de l'Europe et du Bassin Méditerranéen lors d'une conférence ministérielle à Barcelone. Avec ce partenariat économique et financier, les vingt-sept participants affirment qu'une zone de libre échange sera créée grâce aux nouveaux accords euro-méditerranéens et des accords de libre échange entre les partenaires de l'Union. 2010 est retenue comme date pour instaurer progressivement une zone de libre échange dans

le respect des obligations découlant de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC), (CE, 1995). Ce partenariat insiste aussi sur la nécessité d'adopter un programme d'aide et un programme d'appui technique aux petites et moyennes entreprises et sur le rôle que doivent jouer les ONG (Organisation Non Gouvernementale). Les obstacles tarifaires et non tarifaires aux échanges des produits manufacturés seront progressivement éliminés selon des calendriers à négocier entre les partenaires. En fait, la réciprocité de l'ouverture commerciale introduite par la création d'une zone de libre-échange modifie la nature des relations euro-méditerranéennes. Au régime antérieur d'accès préférentiel au marché européen, succède, avec le libre échange et la réciprocité de l'ouverture, une forme d'intégration régionale. Le commerce des produits agricoles sera libéralisé graduellement par l'accès préférentiel et réciproque entre les parties.

La négociation des accords de libre-échange entre l'UE et ses partenaires méditerranéens se heurte surtout à deux problèmes majeurs, d'une part celui du rythme de désarmement tarifaire des partenaires et de la durée de la période de transition, et d'autre part celui du libre-échange agricole. En matière de désarmement tarifaire, l'UE admet une période de transition maximum de douze ans. En matière agricole par contre, l'UE considère le libre-échange agricole incompatible avec le fonctionnement de la PAC, telle qu'elle est organisée aujourd'hui. L'UE propose à ses partenaires une "libéralisation progressive des échanges agricoles" par accès préférentiel et réciproque entre les parties.

Quelles opportunités le libre-échange ouvre-t-il aux pays méditerranéens ? Quelle est la nature du soutien apporté au processus de libéralisation par le cadre régional ?

La coopération encourage les entreprises à conclure des accords entre elles et s'engage à favoriser la modernisation industrielle en offrant un environnement et un cadre réglementaire favorables. Les partenariats prévoient une coopération en vue de moderniser et de restructurer l'agriculture et de favoriser le développement rural intégré par l'assistance technique et le soutien aux politiques nationales des partenaires.

Cette zone de libre-échange euro-méditerranéenne permettra :
- le libre-échange réciproque de tous les produits manufacturés entre l'UE en voie d'élargissement et la plupart des pays méditerranéens ;
- un accès préférentiel et réciproque des produits agricoles intéressant les deux parties ;
- le libre-échange entre les pays méditerranéens eux-mêmes.

Elle constituera la plus grande zone de libre-échange au monde puisqu'elle englobera de 600 à 800 millions d'habitants et de 30 à 40 pays. Sa mise en place sera progressive et volontaire.

Les participants décident de faciliter l'établissement progressif de cette zone de libre-échange par :
- l'adoption des dispositions adéquates en matière de règles d'origine, de certification, de protection des droits de propriété intellectuelle et industrielle et de concurrence ;
- la poursuite des politiques fondées sur les principes de l'économie de marché et de l'intégration de leurs économies en tenant compte de leurs besoins et niveaux de développement respectifs ;
- l'ajustement et la modernisation des structures économiques et sociales, la priorité étant accordée à la promotion et au développement du secteur privé, à la mise à niveau du secteur productif et à la mise en place d'un cadre institutionnel et réglementaire approprié pour une économie de marché. De même, ils s'efforceront d'atténuer les conséquences négatives qui peuvent résulter de cet ajustement au plan social en encourageant des programmes en faveur des populations les plus démunies ;
- la promotion de mécanismes visant à développer les transferts de technologie, (Conseil Européen de Madrid 1996, p.39)

Avec les deux "géants économiques" de la Méditerranée, la Turquie et Israël, le libre-échange est pratiquement réalisé pour les produits industriels. Ces deux pays absorbent à eux seuls plus de 50% des exportations communautaires vers le bassin méditerranéen (1992), RHEIN E, p.56). Ils sont également distingués des autres pays méditerranéens en raison d'un dynamisme économique particulier soutenu à la fois par des capitaux étrangers et la demande intérieure.

Un point important à considérer : l'ouverture des marchés du Nord ne peut constituer une condition suffisante de l'insertion des pays du Sud dans les échanges internationaux. Les performances très contrastées des différents pays méditerranéens illustrent clairement que les préférences commerciales ne peuvent avoir un effet de levier que lorsque les pays bénéficiaires orientent leur politique économique vers la promotion de ce type d'exportation. Par exemple, la Turquie, la Tunisie, le Maroc ont, au cours des années 80, sensiblement infléchi leur mode d'insertion dans les échanges mondiaux. Dès lors, ils ont pu exploiter l'avantage représenté par leurs bas coûts de main-d'oeuvre et s'appuyer sur la marge de compétitivité que leur procurait l'accès à tarif nul de leurs produits industriels au marché européen. Par la suite, ils ont pu pénétrer dans ce marché des exportations au contenu en travail élevé. Leur spécialisation sur des produits primaires a reculé au profit des biens de consommation, (CHEVALLIER, A.; BENSIDOUN I, 1996).

Les pays tiers méditerranéens viennent au troisième rang des débouchés extérieurs de l'Union Européenne si on raisonne par grandes zones comme le fait Henri Regnault. Mais le groupe de pays de tête (AELE) n'a plus de sens extra-communautaire en 1995 du fait de l'adhésion de ces trois pays membres (l'Autriche, la Suède, la Finlande) à l'Union Européenne. Les PTM recevant environ 7% des exportations extra-communautaires se classent par ordre d'importance avant l'Afrique noire, le PECO (Pays d'Europe Centrale et Orientale)[5] ou même le Japon (des marchés se situant tous autour de 5%). Comparée aux exportations vers les autres zones en développement, la Méditerranée vient en seconde position en raison de l'augmentation spectaculaire depuis le milieu des années 80 des exportations en direction de l'Asie.

Cette progression provient principalement de la croissance économique dans ces pays, une croissance qui a stimulé la demande des produits d'importations provenant des pays développés. Donc, une croissance économique plus soutenue dans les PTM stimulerait probablement la demande pour les produits européens. Par exemple, selon les indicateurs construits par Regnault, un point de croissance supplémentaire dans les PTM représente environ 3 milliards $ US de production, et également une augmentation de 400 millions $ US des exportations européennes. D'ailleurs, le choix d'une zone de libre échange peut être interprété comme une nouvelle voie de développement où l'industrialisation est basée explicitement sur l'ouverture extérieure.

En ce qui concerne les échanges des produits industriels, le libre accès au marché communautaire a des effets positifs sur les économies des pays tiers méditerranéens. En effet, entre 1979 et 1993, pour l'ensemble des PTM, la part des produits manufacturés dans leurs exportations totales vers l'Union Européenne est passée de 28 à 54%, notamment au Maroc et en Tunisie qui ont mis en oeuvre, avec succès, des politiques de réformes économiques, cette part est passée respectivement de 24 à 66% et de 40 à 77%. Israël et la Turquie, comme d'ailleurs Malte et Chypre, ont également atteint ou dépassé le taux de 70%, (Commission des Communautés Européennes, 1994).

On constate, en effet une concentration importante des exportations des pays tiers méditerranéens sur un nombre limité de secteurs, ce qui conduit à un déficit structurel important de la balance commerciale des PTM avec l'Union Européenne. En fait, la structure de leurs exportations traduit (sauf exception Israël et dans une moindre mesure la Turquie) une spécialisation de type PVD :

[5] *Pologne, Hongrie, République Tchèque et Slovaque (pays du groupe de Visegrad) et Bulgarie, Roumanie (pays balkanique)*

produits énergétiques et miniers, textile-habillement, produits agricoles. Dans ce cas-là, l'attention doit donc être portée sur la promotion de secteurs nouveaux qui se présentent comme des secteurs porteurs potentiels d'une croissance économique.

Par ailleurs, les échanges entre les pays du sud et de l'est de la Méditerranée et l'Union Européenne sont plus importants avec l'Europe du Nord qu'avec l'Europe du Sud, en raison de dynamismes commerciaux différents entre le Nord et le Sud et d'une certaine concurrence pour les productions agricoles méditerranéennes (fruits et légumes, agrumes, vin, huile d'olives).

Près de 75% des importations de l'Union en provenance des PTM s'orientaient vers l'Europe du Nord entre 1989 et 1993, tandis que presque 70% des exportations communautaires vers ces pays provenaient du nord, (Commission Européenne, 1994, p.243).

Quelles sont les conséquences de l'adhésion de l'Espagne et du Portugal à la Communauté Européenne sur les courants d'échanges traditionnels avec le bassin méditerranéen ?

La question est de savoir si les PTM pourront maintenir leurs exportations agricoles à destination de la Communauté, alors que l'élargissement modifie sensiblement le taux d'auto-approvisionnement de la CE pour les principaux produits méditerranéens (agrumes, fruits et légumes, huile d'olive, vin).

L'intégration de la Grèce, de l'Espagne et du Portugal à la CE forment une menace perpétuelle sur les relations des PTM avec la Communauté en tant qu'exportateurs de produits agricoles méditerranéens sur le marché mondial dans le contexte de la spécialisation internationale, mais aussi en tant que demandeurs de capitaux et d'assistances techniques pour accéder aux nouvelles technologies. En outre, l'élargissement pourrait également affecter sévèrement la main-d'oeuvre des trois pays du Maghreb, de la Turquie et de l'ex-Yougoslavie, largement employée dans la CE.

Les produits agricoles originaires des PTM bénéficiaient d'un accès préférentiel plus favorable sur le marché communautaire, comparativement aux produits espagnols et portugais, avant l'élargissement. Suite à l'adhésion de ces deux pays à la Communauté Européenne, l'autosuffisance agricole de la Communauté s'est améliorée concernant les produits traditionnels méditerranéens comme les agrumes, les tomates fraîches, l'huile d'olive.

L'apport des productions agricoles méditerranéennes réalisées en Espagne et au Portugal a augmenté l'offre communautaire dans les proportions variant entre 20% et plus de 100% selon les produits (abricots, agrumes, oignons, riz, l'huile d'olive, tomates, vin , pêches, etc...) alors que, dans les autres secteurs, l'accroissement restait relativement modeste : de 8% à 12% pour le sucre, les produits carnés et le blé. Spécialement, la production espagnole représentait l'essentiel de ces augmentations (COURLET C., no : 4819, 1986, p.113-116).

Entre la production de l'Europe des Dix et celle des nouveaux Etats membres, il existe une certaine complémentarité ; la Communauté, dans sa composition ancienne, est excédentaire concernant les céréales, le sucre, les pommes de terre, les produits carnés et les produits laitiers, pour lesquels les nouveaux Etats membres sont déficitaires et les importent.

Par contre, l'Europe des Dix pourra s'approvisionner auprès de l'Espagne et du Portugal pour les agrumes, les raisins de table, les fruits à coque ou les légumes, lesquels représentent un degré d'auto-approvisionnement inférieur à 100 dans la Communauté des Dix (voir le tableau).

Cependant, les excédents pour l'huile d'olive, le riz, certains fruits et légumes frais, les tomates transformées et le vin risquent, probablement, de s'accroître car ces deux pays se sont déjà engagés à

la restructuration et à la modernisation de leurs systèmes agricoles dans le cadre de la Politique Agricole Commune.

Tableau 3 : Le degré d'auto-approvisionnement communautaire en produits agricoles avant et après de l'adhésion de l'Espagne et du Portugal (en %) :

	Europe des Dix	Espagne	Portugal	Europe des Douze (1986)	Europe des Douze (1990)
Céréales dont :	109	57	27	100	120
- blé	125	81	35	120	133
- maïs grains	79	33	19	66	86
- orge	114	64	48	107	125
Riz	130	118	98	125	95
Pommes de terre	102	99	86	101	101
Sucre	141	96	0	133	134
Légumes frais	100	119	128	103	
Fruits frais (sauf agrumes)	84	112	101	88	
Agrumes	45	283	100	69	
Tomates transformées	149	343	370	166	
Huile d'olive	100	126	MD	MD	
Beurre	131	100	48	131	121
Produits laitiers	101	100	MD	100	
Fromage	107	91	90	106	107
Viandes (sans abats)	100	98	95	100	102

Source : Communauté Européenne, L'Europe verte, n°: 214, 1986

Tableau 4 : L'Evolution des exportations des pays partenaires de la CE : (millions écus)

Pays exportateurs	Exportations totales			dont à la destination de la CE		
	1984	1987	1991	1984	1987	1991
Espagne	29 850	31 527	51 351	14 643	18 596	34 116
Portugal	6 545	7 953	13 158	3 772	5 640	9 878
Turquie	9 015	8 830	10 970	3 455	4 261	5 683

Source : Eurostat, Statistiques de Base de la Communauté

L'adhésion consécutive de trois pays méditerranéens (la Grèce en 1981, l'Espagne et le Portugal en 1986) à la CE a conduit les Etats du Nord de la Communauté à réaménager et à réviser les concessions commerciales connues pour les PTM, de manière à maintenir les échanges traditionnels avec eux. Cette nouvelle approche a pour objectif principal "d'assurer le maintien et le développement de courants d'exportation des pays partenaires vers la Communauté à des conditions préférentielles tout en restant en conformité avec les règles du GATT"[6] (Bulletin des Communautés Européennes, mai 1990, p.349). Elle vise également à préserver les bases de la coopération méditerranéenne, à diminuer le mécontentement des PTM et spécialement à compenser les pertes commerciales qu'ils vont subir en raison de l'élargissement. Contrairement aux Etats du Nord, les pays du Sud de la Communauté n'envisageaient pas de définir un tel traitement compensatoire envers les PTM. L'Italie, la Grèce, l'Espagne et le Portugal, ont d'abord défendu leurs propres productions méditerranéennes au nom de la préférence communautaire. Finalement, ces protocoles d'adaptation

6 *Bulletin des Communautés Européennes, novembre 1989, voir aussi COVAL C. - Une nouvelle politique méditerranéenne - Revue du Marché Commun, n°337, mai 1990, p.349*

aux accords de coopération, durement négociés, ont permis aux PTM de sauvegarder leurs intérêts économiques et commerciaux face à l'élargissement du Marché Commun.

La Méditerranée réalise 16% des échanges mondiaux, présentant une intégration très faible. Dans les PTM, l'absence d'une stratégie cohérente de promotion des exportations et la faiblesse de la capacité d'offre se sont traduites par des gains d'exportations relativement modestes et une faible intensification des échanges horizontaux entre PTM (8% de leurs échanges, à comparer aux 60% en Europe, 37% en Asie et 36% en Amérique du Nord). Dans la perspective du libre-échange en Méditerranée, le libre accès des produits industriels au marché communautaire est établi alors que les importations des PTM restent fortement protégées au cours des années. Il est même surprenant que, dans ce contexte asymétrique de libre ouverture du marché européen et de protection du marché national, les PTM, même les plus dynamiques d'entre eux, aient enregistré des déficits structurels importants de leur balance commerciale à l'égard de l'Union Européenne.

Au cours de l'Uruguay Round, les pays en voie de développement ont été amenés à réduire la protection de leurs marchés et la non-réciprocité de l'ouverture commerciale devrait être éliminée dans cette perspective. La baisse générale des tarifs et l'élimination des barrières non-tarifaires, prévues dans le cadre de l'OMC, vont réduire les marges préférentielles dont les pays méditerranéens bénéficiaient dans le contexte des accords de coopération, (MESSERLIN P., 1995)

Du fait de l'histoire de coopération et de la théorie des zones de libre échange, les bénéfices commerciaux iront, a priori, au partenaire le plus développé. Selon la théorie des zones de libre échange, la répartition des gains et des coûts entre partenaires se fait en faveur des pays exportateurs nets et au détriment des pays importateurs nets, c'est-à-dire en pénalisant les PTM dans le cas du partenariat euro-méditerranéen. En fait, les pays méditerranéens n'auront pas, avec le libre échange, un meilleur accès au marché européen: l'ouverture du marché européen à tarif nul est déjà acquise depuis au moins une vingtaine d'années pour les produits industriels et l'agriculture est laissée en dehors du champ du libre échange. Donc, il faut se concentrer sur les effets indirects de la création d'une zone de libre-échange plutôt que sur ses effets directs.

Par exemple, les principaux effets économiques ne portent pas sur les échanges commerciaux mais en direction des investisseurs privés car un tel accord les rassure sur le rattachement irrévocable du pays à la logique du marché et à la conduite de politiques économiques orthodoxes. En terme de la "crédibilité", une libéralisation commerciale irréversible peut être l'indication que le gouvernement s'est engagé de façon décisive dans une politique d'ajustement macro-économique, (D. RODRIK, 1989). L'ouverture commerciale serait ainsi un moyen de signaler au secteur privé la volonté des pouvoirs publics de mener une politique qui corresponde aux prescriptions des institutions financières internationales, donc un moyen de nature à conforter la solvabilité du pays et la rentabilité anticipée des investissements projetés par les opérateurs étrangers. Concernant les échanges des produits manufacturés, les effets indirects positifs qui sont attendus à la suite de la création d'une zone de libre-échange sont :

- la baisse du prix des intrants importés de l'UE (les biens d'équipement et les biens intermédiaires) pour la production orientée vers le marché national ou vers l'exportation à cause de la baisse des droits de douane ;

- les améliorations de compétitivité générées par la déprotection de l'économie nationale, c'est-à-dire les hausses de productivité provoquées par une concurrence extérieure plus intense.

Par ailleurs, dans le cas d'une ouverture unilatérale, si l'état se trouve privé des recettes fiscales qu'il prélevait sur les importations, cette perte bénéficie entièrement aux acquéreurs directs et indirects des

biens importés dont les prix diminuent à hauteur des tarifs antérieurs. Dans le cas d'une zone de libre échange, c'est-à-dire d'une libéralisation préférentielle, le manque de recettes fiscales peut ne pas être entièrement compensé par un gain des consommateurs si les importations en provenance du partenaire se substituent à celles provenant des pays tiers, moins coûteuses à la frontière, mais toujours soumises aux tarifs douaniers. Dans ce cas, la perte de recettes de l'état se trouve partagée entre les consommateurs nationaux et les producteurs du pays partenaire qui bénéficie de l'accès au marché à tarif nul. C'est le coût de l'effet de "détournement" des importations. Dans le partenariat euro-méditerranéen, si l'élimination des tarifs imposés aux produits européens ne s'accompagne pas d'une réduction des tarifs à l'égard des pays tiers, des effets de détournement importants peuvent se produire et procurer une rente substantielle aux entreprises européennes.

Il faut souligner fortement que seule une croissance soutenue peut rendre viable le projet de libre-échange et l'intégration régionale en Méditerranée. Cette croissance suppose dans le cadre actuel de la concurrence internationale, la promotion d'une offre compétitive nécessitant non seulement des programmes d'investissements publics dans le domaine des infrastructures et de la formation de la main-d'oeuvre, mais également une entrée significative de capitaux extérieurs sous la forme d'investissements directs. Ce dernier aspect est crucial du point de vue industriel pour le transfert de savoir-faire et l'accès aux marchés européens. Il est donc essentiel que les gouvernements des PTM accordent une attention spéciale à la politique des investissements étrangers pendant cette phase de libéralisation des échanges. L'apport de capitaux extérieurs permet également aux pays méditerranéens de financer le déséquilibre commercial provoqué par la libéralisation.

L'ouverture implique une réallocation des facteurs de production vers les activités pour lesquelles les PTM peuvent développer des avantages comparatifs. Cette réallocation nécessaire ne se produit pas d'elle-même. A cet égard, le rôle des pouvoirs publics centraux devient déterminant pour mettre en place des politiques d'accompagnement convenables dans différents domaines.

Jusqu' à présent, les intégrations Sud-Sud en Méditerranée ne sont pas concrétisées par des relations tangibles parce que premièrement, presque l'ensemble des PTM se caractérisait par des niveaux relativement élevés de protection. Le modèle de développement dans les pays méditerranéens (sauf Malte et Chypre) est basé sur une stratégie d'industrialisation par une politique de protection d'entreprises. Dans le cadre de cette stratégie, l'intégration ne pouvait pas avoir sa place. Deuxièmement, les économies concernées se caractérisent par des spécialisations voisines rendant l'intégration coûteuse pour les entreprises les moins compétitives.

En outre, la régionalisation ne peut pas s'établir entre les pays qui ont choisi des stratégies de développement autocentré. Par conséquent, dans le cadre de la politique méditerranéenne renforcée, il faut encourager les pays méditerranéens ayant conclu des accords d'association avec l'UE à négocier des accords similaires entre eux afin d'établir l'intégration régionale en Méditerranée et d'accroître les échanges intrarégionaux, qui ne représentent que 8% de leur commerce extérieur total. Parallèlement à ceci, le cumul des règles d'origine aux échanges entre les pays méditerranéens ainsi qu'entre ces pays et l'UE doit être introduit.

Au-delà du libre-échange, le partenariat euro-méditerranéen doit être pluridimensionnel et englober les nombreux domaines où existent des relations d'interdépendance : la coopération industrielle, l'énergie, l'environnement, les technologies de l'information et des communications, les services, les capitaux, la science et la technologie, la coopération décentralisée, la lutte contre le trafic de drogue, l'immigration illégale et le tourisme à long terme.

Le partenariat euro-méditerranéen renforce la coopération économique et financière Nord-Sud ainsi qu'entre les pays du sud et de l'est de la Méditerranée en lançant des programmes de coopération

décentralisée entre acteurs clés du monde culturel, social, et économique (entreprises, universités, centres de recherche, régions, collectivités locales, villes, médias, organisations non gouvernementales, etc.). Dans ce contexte, la Commission a mis en place, progressivement depuis 1992, une série de programmes de coopération décentralisée avec les principaux acteurs de la société civile que sont les universités (Med Campus), les médias (Med Media) ou les municipalités (Med Urbs), ou dans des domaines précis tels que l'investissement (Med Invest), les migrations (Med Migrations) ou le transfert de technologie (Med Techno). Le programme de coopération MED est similaire au programme PHARE pour les pays d'Europe centrale et orientale.

La zone euro-méditerranéenne de libre-échange ne portera ses fruits pour les parties contractantes que si l'investissement direct privé européen est porté à des niveaux sensiblement plus élevés au cours des prochaines années. A cette fin, les différents programme d'aide à l'établissement d'entreprises conjointes entre entreprises européennes et méditerranéennes (MED Invest, ECIP, opérations de capital-risque) sont renforcés. De même, la coopération financière avec l'ensemble méditerranéen servira de principal moyen d'appui aux transformations industrielles.

Au seuil de XXIème siècle, il faut souligner la nécessité de bonnes infrastructures de communications et d'une qualification élevée de main-d'oeuvre pour rendre les PTM technologiquement accessibles à l'internationalisation. L'attractivité économique suppose l'accessibilité technologique des pays à l'internationalisation de la production.

L'intégration croissante des PECO à l'Union Européenne constitue-t-elle un facteur de risque pour le partenariat euro-méditerranéen ? Ces deux zones sont-elles en concurrence face à l'Union Européenne ?

Tableau 5 : Echanges commerciaux de l'UE avec les pays MED, PECOS (1)(en millions d'ECU)

		1990	1993
Exporations	MED		
	Total	36.2	45.6
	dont Agriculture (2)	4.6	4.7
	Manufacture (3)	28.5	37.4
	PECOS		
	Total	12.1	26.1
	dont Agriculture	1.5	2.9
	Manufacture	9.6	21.4
Importations	MED		
	Total	34.5	33.2
	dont Agriculture	3.4	3.3
	Manufacture	11.9	14.0
	PECOS		
	Total	13.0	20.3
	dont Agriculture	2.7	2.6
	Manufacture	8.0	15.2
Balance commerciale	MED	+ 1.7	+ 12.4
	PECOS	- 0.7	+ 5.8

Source : Eurostat

(1) MED = Maroc, Algérie, Tunisie, Libye, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Syrie, Turquie
PECOS = Pologne, Hongrie, République Tchèque, Slovaquie, Bulgarie, Roumanie, Albanie

(2) Définition de l'agrégat "produits agricoles" : CTCI : 0+1+2+4, -27-28

(3) Définition de l'agrégat "produits manufacturés" : CTCI : 5+6+7+8, -68

Un des problèmes géo-économiques concerne la position "concurrentielle" des PECO en direction desquels des initiatives communautaires fortes ont été prises. Les PECO constituent pour des raisons historiques et politiques évidentes un espace d'expansion régional prioritaire. De plus, ils présentent des coûts de main-d'oeuvre et des niveaux de productivité souvent très compétitifs par rapport aux PTM. Dans de nombreux secteurs, le savoir-faire, les qualifications, la maîtrise technologique et les infrastructures existantes forment des éléments d'une concurrence difficilement soutenable pour les PTM, même si on ne tient pas compte du facteur de proximité géographique.

Comme illustré dans le tableau ci-dessous, les PECO présentent une nouvelle perspective en termes d'échanges internationaux pour l'UE. Durant la période 1990-1993, les exportations des PECO à destination de l'UE ont augmenté 56% tandis que celles des PTM ont connu une baisse. Quant aux importations en provenance de la Communauté, leur taux de croissance était plus remarquable pour les PECO que pour les PTM.

III. La coopération financière avec les pay tiers méditerranéens

La réalisation d'une zone de libre échange et le succès du partenariat euro-méditerranéen reposent sur l'effectivité de l'assistance financière qui constitue un effet de levier pour le développement endogène et durable et également pour la mobilisation des acteurs économiques locaux.

Depuis 1978, les pays tiers méditerranéens liés à la Communauté par des accords d'association ou de coopération, bénéficient de protocoles financiers quinquennaux comprenant des fonds budgétaires ainsi que des prêts de la BEI. La quatrième génération des protocoles financier couvre la période 1992-96.

Les pays du Maghreb et du Machrek ont bénéficié sur la période 1978-1991, d'un montant global de 1337 MECU en fonds budgétaires et 1965 MECU sous la forme de prêts de la BEI (y compris Israël qui, étant donné son niveau de développement, bénéficie uniquement de prêts de la BEI). Les quatrièmes protocoles financiers avec ces pays (1992-1996) comprennent 1075 MECU de fonds budgétaires (y compris 300 MECU pour appuyer l'ajustement structurel des pays qui s'engagent sur la voie des réformes économiques) ainsi que 1300 MECU de prêts BEI (Commission des Communautés Européennes, 1994). Les fonds accordés pour l'ajustement structurel (300 MECU) n'ont pas d'impact significatif vu leur modestie. L'expérience a montré que les instruments utilisés et les politiques menées n'avaient pas une envergure et une efficacité suffisantes par rapport aux besoins de la région. Les ressources consacrées à la politique méditerranéenne n'ont pas été à la hauteur des défis à relever. En valeur absolue, ces sommes ne couvrent qu'une faible part des projets financés, d'autant qu'une partie se fait sous forme de prêts remboursables et qu'une proportion importante des dons est consacrée à la bonification des taux d'intérêt des prêts. Cependant, la contribution financière de l'UE est essentiellement destinée à jouer comme une caution devant avoir un effet d'entraînement sur les autres bailleurs de fonds et accroître la possibilité d'actions conjointes co-financées. Cette présence constitue une sorte de caution morale pour les bailleurs de fonds. Encore une fois, les effets indirects comptent plus que les bénéfices directs.

Par ailleurs, dans le cadre de la Politique Méditerranéenne Rénovée, une enveloppe, dont le montant estimé nécessaire est fixé à 230 MECU pour 1992-96, cible des actions intéressant l'ensemble des PTM. Dans le même cadre, la BEI dispose d'un montant de 1800 MECU de prêts pour des actions régionales (1300 MECU) et environnementales (500 MECU). Les protocoles financiers sont établis projet par projet, à l'exemple de ceux de la Banque Mondiale, ce qui évoque des effets d'entraînement limités sur le développement du pays concerné. En outre, la mise en oeuvre de l'assistance financière à l'ajustement structurel dépend de l'agrément du FMI accordé pays par pays en limitant les capacités

de négociations des PTM avec les institutions de Bretton Woods (RAHMANI T. ; BEKKOUCHE A., 1995, p.46).

Les pays de la Méditerranée Nord (Chypre, Malte, Turquie) ont bénéficié pour la période 1965-1993 d'un montant d'aide budgétaire de 672.5 MECU et de prêts BEI de 262 M d'ECU.

Un document CEE (CEE, 1975-1988) évalue la coopération financière avec les PTM en la mettant en rapport avec l'aide totale, l'aide reçue et les besoins :

- les apports publics nets[7] de la Communauté dans la zone méditerranéenne représentent, durant la période 1979-1987, 3% de la totalité des apports publics nets reçus par les PTM. Les apports publics nets combinés de la Communauté et des Etats membres représentent 17% ainsi que ceux des Etats-Unis 31%. L'aide des USA se concentre surtout sur l'Egypte et Israël.

- pendant cette période, la Communauté consacre aux pays méditerranéens 11.5% de son aide publique au développement, contre 67% pour les pays ACP et 21.5% pour les pays en voie de développement non associés d'Amérique latine et d'Asie.

- les apports publics nets de la Communauté dans la région méditerranéenne constituent 0.3% des investissements bruts réalisés (le pourcentage s'élevant à 2.4% en incluant les apports des Etats membres).

La Méditerranée et les PECO recevront 41% des sommes allouées aux actions extérieures programmées pour les années 1995-99, contre 33% au début des années 90. L'augmentation des fonds destinés à la Méditerranée est substantielle par rapport aux protocoles antérieurs. Mais, l'aide par habitant restera trois fois inférieure à celle prévue pour les PECO : en moyenne, par an, 4 écus par habitant d'un côté, 12 de l'autre.

Lors des négociations d'adhésion qui interviendront après la Conférence intergouvernementale de 1996, les PECO demanderont à bénéficier des dispositions du Traité de Maastricht sur la cohésion économique et sociale et des transferts qui en découlent. Ces pays pourront bénéficier des fonds structurels destinés au développement et à l'ajustement structurel des régions en retard de développement et consacrés aux investissements dans les infrastructures et l'éducation.

On peut rappeler que ces fonds structurels représentaient, en 1990, pour les quatre pays bénéficiaires nets, entre 73 et 209 écus par habitant. L'aide destinée aux PTM ne dépassera pas 0.4% de leur PIB, celle reçue par le Portugal a, par exemple, été jusqu'à représenter 4% du PIB de ce pays et jusqu'à couvrir le quart de ses dépenses publiques (CHEVALLIER, A.; BENSIDOUN I.). Donc, dans le cas des pays membres de l'Union, actuels ou futurs, il s'agit de favoriser un rattrapage, une convergence entre économies européennes. Par contre, cette logique n'est pas valable dans le cas des PTM. La Commission évalue à environ 5500 millions d'écus les ressources budgétaires nécessaires durant la période 1995-99 pour l'ensemble des pays tiers méditerranéens (à l'exclusion de l'Albanie et de l'ex-Yougoslavie).

La BEI et les autres institutions financières internationales (augmentation du volume des prêts consentis), les Etats membres (intensification de l'assistance bilatérale) et le secteur privé (augmentation des investissements en réponse à l'amélioration de l'environnement économique et politique) viendraient appuyer l'effort entrepris par la Commission.

---

[7] *Les apports publics nets représentent l'addition des montants d'aide publique au développement (APD) et des autres montants d'apports publics dépensés annuellement, réduits des remboursements effectués par les pays.*

Coopération Financière avec les PTM (en M ECU courants) :

1994	1995	1996	1997	1998	1999	1995/ 1999
427	492*	700	1080	1495	1733	**5500**

** : APB 1995*

Tableau 6 : Aide de la CEE aux pays arabes méditerranéens sous les protocoles financiers

		Prets BEI	Fonds Budget CEE	Total
Algérie	1er protocole 1978-81	70	44	114
	2e protocole 1982-86	107	44	151
	3e protocole 1987-91	183	56	239
Egypte	1er protocole 1978-81	93	77	170
	2e protocole 1982-86	150	126	276
	3e protocole 1987-91	249	200	449
Jordanie	1er protocole 1978-81	18	22	40
	2e protocole 1982-86	37	26	63
	3e protocole 1987-91	63	37	100
Liban	1er protocole 1978-81	20	10	30
	2e protocole 1982-86	34	16	50
	aide d'urgence 1977-78	20	-	20
	aide d'urgence 1982-86	50	-	50
	3e protocole 1987-91	53	20	73
Maroc	1er protocole 1978-81	56	74	130
	2e protocole 1982-86	90	109	199
	3e protocole 1987-91	151	173	324
Syrie	1er protocole 1978-81	34	26	60
	2e protocole 1982-86	64	33	97
	3e protocole 1987-91	110	36	146
Tunisie	1er protocole 1978-81	41	54	95
	2e protocole 1982-86	78	61	139
	3e protocole 1987-91	131	93	224
Totaux	1er protocole 1978-81	332	307	639
	2e protocole 1982-86	560	415	975
	3e protocole 1987-91	940	615	1555
Total général		1832	1337	3169

Source : Banque Européenne d'Investissement.

En comparant les montants des trois premières générations de protocoles financiers 1978-1991, on observe que :

- en passant d'une génération à l'autre, il y a une augmentation de l'ordre de 50%. Mais, si l'on tient compte de l'inflation, l'augmentation suffit à peine à actualiser l'aide communautaire ;

- dans les premiers protocoles, les pays du Maghreb sont avantagés par rapport au Machrek. Dans les suivants, un certain rééquilibrage est opéré, notamment en faveur de l'Egypte pour ce qui est des aides budgétaires.

Tableau 7 : Quatrièmes protocoles financiers 1991-1996 entre l'UE et les pays arabes (en millions d'écus) :

	BEI	Budget CEE	Ressources budgétaire contribuant à la formatio capitaux à risque	Total
Maroc	220	218	25	463
Algérie	280	52	18	350
Tunisie	168	101	15	284
Egypte	280	242	16	538
Liban	45	22	2	69
Jordanie	80	44	2	126
Syrie	115	41	2	158
Total	1188	720	80	1988

Source : Banque Européenne d'Investissement.

Comme nous pouvons le constater, l'augmentation de la contribution financière de l'Union Européenne au cours de ces quatre protocoles financiers, repose principalement sur les prêts de la BEI au détriment de la partie " dons et subventions ". En fait, les aides non remboursables et les prêts spéciaux sont alloués à des actions de formation et d'assistance technique.

IV. Le régime des échanges commerciaux pour les produits agro-alimentaires

Le régime d'échange des produits agro-alimentaires présente un intérêt important dans le partenariat euro-méditerranéen de sorte que les produits agricoles bruts et ceux résultant de la transformation industrielle constituent les principaux produits d'exportation des PTM, destinés au marché européen. Les réglementations communautaires, instituant le régime d'échange des produits agro-alimentaires, imposent des limites sur la compétitivité des produits concernés en provenance des PTM en terme d'accès au marché communautaire. En fait, on peut les considérer comme les barrières d'entrée au marché européen que les pays tiers méditerranéens rencontrent au niveau de l'exportation. Pour cela, nous allons mettre l'accent, d'abord, sur l'étude descriptive du régime d'échange des produits agro-alimentaires dans l'UE.

Le régime des échanges commerciaux comprend un volet préférentiel et un régime général limité par l'insertion des clauses de sauvegarde et d'autres mesures restrictives en terme d'accès au marché européen. La liste des produits agricoles soumis à une procédure de suivi statistique dans le cadre des protocoles additionnels conclus avec les PTM est présentée dans le règlement (CEE) n°451/89 du Conseil du 20.02.1989.(voir l'annexe 1)

Concernant les échanges des produits agricoles, le Conseil a établi un régime général et un régime particulier valable pour cinq produits sensibles et des mesures spécifiques à chaque produit déterminé.

Le régime général : Il entraîne un démantèlement tarifaire au profit de tous les produits faisant l'objet d'échanges traditionnels entre la Communauté et les pays tiers méditerranéens. Il en résulte une suppression progressive des droits de douane au cours des mêmes périodes et au même rythme que ceux retenus pour l'élimination des droits applicables à l'Espagne et au Portugal sur les mêmes produits.

Le désarmement tarifaire est cependant envisagé dans le respect soit de contingents traditionnels (concernant les produits les plus importants et les plus concurrentiels pour les Etats méditerranéens de

la Communauté comme les agrumes) soit de contingents de référence (certains produits méditerranéens moins importants tel que les abricots, les piments en provenance du Maroc). Dans le premier cas, il s'agit de la démobilisation tarifaire partielle, puis totale jusqu'à l'épuisement du contingent. En cas de dépassement du contingent, le produit est soumis aux droits de douane applicables. Dans le second cas, si la quantité de référence est dépassée, la Commission décide de mettre le produit concerné sous contingent tarifaire suivant la procédure du comité de gestion, (RAUX J., n°4819, 1986, p.122). Pour tous les produits, la Communauté est autorisée à prendre des mesures de sauvegarde à l'égard des produits qui créent une perturbation sur le marché communautaire, selon les dispositions de chacun des accords.

Une réduction tarifaire entre 40% et 100% est accordée aux produits agricoles d'origine maghrébine accédant au marché communautaire. Les légumes et plantes fourragères bénéficient d'une réduction de 40% ainsi que pour les olives et les tomates, la réduction atteint 60% et 80% pour les agrumes uniquement pendant certaines périodes de l'année. Par contre, le démantèlement tarifaire est total pour le poisson, les crustacés et les mollusques (BEN El HASSAN ALAOUI M. 1994, p. 30). A cet égard, la Turquie ayant seulement une concession tarifaire de 40% pour les agrumes, est visiblement défavorisée parmi l'ensemble des PTM lorsque l'Espagne et le Portugal ont obtenu 60% , et les pays du Maghreb 80%.

Le régime particulier : Il concerne spécialement cinq produits sensibles pour lesquels la Communauté cherche à s'abriter face à la concurrence des PTM. Ce sont les tomates fraîches, les oranges, les clémentines et mandarines, les citrons et les raisins frais. L'existence d'une organisation commune des fruits et légumes, dans le cadre de la PAC rend plus difficile l'accès des produits d'origine des PTM sur le marché européen.

Le Conseil a envisagé de moduler le prix d'entrée en vue de maintenir le courant traditionnel d'échanges à partir de la campagne de 1990. A cette fin, la Commission pourrait ainsi ramener le prix d'entrée au niveau du prix de référence, de telle façon que l'exportateur ne paie plus ou presque plus de taxes communautaires. Cependant, cet avantage est beaucoup contesté par l'Italie et la Grèce avec l'appui officieux de l'Espagne et du Portugal. Suite aux négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay, le régime des prix de référence prévoyant le paiement d'une taxe compensatoire pour l'importation de certains fruits et légumes a été remplacé par un régime de droit de douane spécifique en fonction du prix d'entrée[8]. Comme exemple, il convient de présenter les concessions accordées aux exportations des produits agricoles jugés "sensibles" par l'UE, dans le cadre de l'Accord euro-méditerranéen d'Association conclu entre le Maroc et l'UE (15/11/1995). Ce nouvel accord n'est pas encore entré en vigueur, il attend, à présent, d'être ratifié par le Royaume du Maroc.

Les droits de douane à l'importation sont éliminés dans les limites des contingents tarifaires indiqués pour chacun des produits cités ci-dessous. Pour les quantités importées au-delà des contingents, les droits du tarif douanier commun sont réduits de 80% dans le cas des oranges et clémentines et de 60% concernant les tomates. Ces prix d'entrée conventionnels sont réduits dans les mêmes proportions et au même rythme que les prix d'entrée consolidés dans le cadre de l'OMC. Les montants des contingents déterminés pour ces trois produits sont augmentés en quatre tranches égales représentant 3% de ces montants, chaque année, de 1997 jusqu'à 2000[9].

[8] Règlement (CE) n°3057/95 du Conseil du 22.12.1995, JO L 326 du 30.12.95
[9] Commission des Communautés Européennes, COM (95) 740 final du 20.12.1995

Tableau 8 : Le calendrier établi pour les agrumes en provenance de Maroc

Produit	Période	Quantités (tonnes)	Prix d'entrée (Ecus/tonne)
Oranges (ex 0805.10)	→ 1 décembre - 31 mai	300.000	→ prix d'entrée préférentiel ↳275 écus/tonne
	→ toute l'année	40.000	→ prix d'entrée GATT
Clémentines (ex 0805.20)	→ 1 novembre - fin février	110.000	→ prix d'entrée préférentiel ↳ 500 écus/tonne
	→ toute l'année	40.000	→ prix d'entrée GATT
Tomates (ex 0702.00)	→ Octobre à mars dont :	(150.676)	
	octobre	5.000	
	novembre	18.601	→ prix d'entrée préférentiel
	décembre	36.170	↳ 500 écus/tonne
	janvier	30.749	
	février	33.091	
	mars	27.065	

Source : Commission des Communautés Européennes, COM (95) 740 final du 20.12.1995

A partir du 1er décembre 1995, Israel aussi a obtenu un accès préférentiel au marché européen pour l'exportation de 200.000 tonnes d'oranges à un prix d'entrée réduit[10].

Les mesures spécifiques : Les accords de coopération ont institué des régimes particuliers concernant l'huile d'olive (art. 16-17), les conserves de sardines (art. 18) et les vins (art. 20). D'ailleurs, ces trois produits qui révèlent un intérêt vital pour les pays maghrébins sont soumis au régime du contingentement et au respect du calendrier ; ce sont les agrumes et les conserves de sardines pour le Maroc, et l'huile d'olive pour la Tunisie.

Les mesures particulières concernent le vin et ont pour effet de favoriser la qualité et la commercialisation du vin en bouteille au détriment du vin en vrac. Les quantités proposées par la Communauté aux partenaires méditerranéens (Algérie, Maroc, Tunisie, Yougoslavie) ont été inférieures à leurs capacités réelles d'exportation.

En ce qui concerne l'huile d'olive en provenance de Tunisie, pendant la période 1986-1990, la Communauté s'est engagée à un abattement supplémentaire du prélèvement afin de permettre à la Tunisie d'écouler effectivement sur le marché européen une quantité d'huile d'olive correspondant à la moyenne des exportations vers ce marché au cours de la période 1980-1984, à savoir 46.000 t par an.

La politique méditerranéenne rénovée a prévu la franchise totale des produits agricoles relevant des protocoles additionnels de 1987-88 au plus tard le 1er janvier 1996. Pour les autres produits les mesures précises suivantes sont déclarées :
- accroissement des contingents ou des plafonds ;
- extension des calendriers ;
- régime préférentiel pour de nouveaux produits[11]

Le régime du libre accès pour les produits industriels : L'article 9 des accords de coopération de 1976 ainsi que la convention de Lomé IV stipulent que les matières premières et les produits industriels en provenance des PTM sont admis à l'exportation dans l'UE sans restrictions

[10] Règlement (CE) n°3057/95 du Conseil du 22.12.1995, JO L 326 du 30.12.95
[11] JO C 240 du 16/09/1991 et Bull. CE - 7/8 - 1991, points 1-3-20

quantitatives ni mesures d'effet équivalent et en exemption de droits de douane et taxes d'effet équivalent. Donc, le régime actuel des produits industriels est celui de la franchise totale. Quant aux textiles, un régime spécial leur est imposé.

Le régime d'échanges avec les PTM dans le cadre des accords de coopération est complété par les clauses de sauvegarde. La Communauté est autorisée à déroger aux dispositions de clauses de sauvegarde quand les importations en provenance des PTM menacent ou perturbent le marché communautaire pour le produit en cause. Les décisions adoptées par les Douze le 21 mars 1994 visant à renforcer les instruments de leur politique commerciale comportent des mesures anti-dumping et des clauses de sauvegarde.

Pour les produits industriels résultant de la transformation des produits agricoles, la franchise ne concerne que l'élément fixe (l'élément industriel). L'imposition prévue comporte, en effet, un élément fixe et un élément mobile.

Le premier est destiné à assurer la protection de l'industrie de transformation tandis que le second sert à compenser la différence éventuelle entre les prix des produits agricoles considérés sur le marché communautaire et sur le marché mondial. Le régime accordé consiste à affranchir l'élément industriel, tout en conservant l'élément agricole.

Il faut clarifier de prime abord certaines notions :

Qu'est-ce qu'on entend par "produits agricoles", "produits de base" et "produits agro-alimentaires" dans le sens perçu par l'UE?

Quels sont les motifs et la logique qui sous-tendent cette classification complexe ?

Quels sont les principes du régime des échanges pour lesdits produits établis dans l'UE ?

L'organisation du marché des "produits agricoles transformés" fondé sur le règlement (CE) N° 3448/93 du Conseil du 6/12/1993 : Les "produits agricoles" se réfèrent aux produits relevant de l'annexe II du traité de Rome. Les "produits de base" englobent certains produits agricoles relevant de l'annexe II.A ou assimilés à ces produits, ou issus de leur transformation, pour lesquels des différences sont établies entre les prix constatés, d'une part, sur le marché de la Communauté et, d'autre part, sur le marché mondial. Les produits de base sont sélectionnés en fonction de leur importance dans les échanges internationaux et du caractère représentatif de leurs niveaux de prix pour l'ensemble des autres produits agricoles à prendre en compte. Les "marchandises" comprennent les produits ne relevant pas de l'annexe II du traité énumérés à l'annexe II.B, obtenus, en tout ou en partie, à partir de produits agricoles. Les marchandises visées à l'annexe II.B sont soumises, à l'importation dans l'UE, à l'application d'une imposition qui est composée :

- d'un droit ad-valorem, qui constitue l'élément fixe de l'imposition assurant la prise en compte des conditions relatives à la production et à la commercialisation de ces marchandises dans différents pays;

- d'un élément agricole assurant la compensation des différences de prix qui existent entre les prix sur le marché mondial et ceux sur le marché communautaire. L'élément mobile est déterminé sur la base des quantités de produits de base considérées comme mises en oeuvre pour la fabrication de la marchandise concernée.

En ce qui concerne les marchandises visées au tableau 2 de l'annexe II.B, l'élément agricole est constitué par un droit ou un montant spécifique établi par unité de mesure.

Lorsqu'une réduction de l'élément agricole applicable à l'importation de marchandises dans le cadre d'un accord préférentiel risque de perturber les marchés agricoles ou les marchés des marchandises concernées, les clauses de sauvegarde applicables à l'importation des produits agricoles concernés sont également valables pour les marchandises visées à l'annexe II.B. Le Conseil peut, selon la procédure mentionnée à l'article 113 du traité, modifier la liste des produits figurant dans l'annexe II.B.

Les méthodes d'analyse qualitative et quantitative des marchandises et les autres dispositions de caractère technique nécessaires pour leur identification ou la détermination de leur composition sont arrêtées selon la procédure prévue à l'article 10 du règlement (CEE) n°2658/87.

La compensation des différences entre les prix constatés sur le marché mondial et sur le marché communautaire est assurée, pour les produits de base pris en compte, par des prélèvements agricoles. L'élément agricole de l'imposition applicable aux produits issus de leur transformation est calculé en fonction des prélèvements agricoles fixés pour les produits de base considérés comme étant entrés dans la fabrication de ces marchandises.

Un régime de restitution à l'exportation des marchandises non visées à l'annexe II (hors annexe II) du traité est prévu afin de ne pas pénaliser des producteurs desdites marchandises pour les prix auxquels ils doivent approvisionner les produits agricoles en tant que des matières premières, comme conséquence de la Politique Agricole Commune. Lorsque les producteurs dans l'industrie agro-alimentaire ne peuvent pas s'approvisionner du marché mondial à un prix plus bas que celui établi dans le contexte de la PAC, ils subissent inévitablement une perte économique car ils sont obligés d'opérer avec un coût de matière première relativement élevé. Ces restitutions ne couvrent que la différence entre le prix d'un produit agricole constaté respectivement sur le marché de l'UE et le marché mondial.

La distinction faite entre produits agricoles relevant de l'annexe II du traité et marchandises hors annexe II est un critère propre à la Communauté basé sur la situation de l'agriculture et de l'industrie alimentaire à l'intérieur de celle-ci. Dans le cadre des accords conclus avec certains pays tiers, les règles générales applicables aux produits agricoles transformés ne relevant pas de l'annexe II du traité puissent être étendues, *mutatis mutandis*, à certains produits agricoles relevant de l'annexe II du traité[12].

Les accords préférentiels conclus avec les pays tiers tout en respectant la législation communautaire des produits agricoles transformés déterminent :

- les prix agricoles retenus dans le cadre de l'accord,
- la périodicité de fixation de ces éléments agricoles,
- les marchandises et les produits agricoles éventuels qui sont soumis à ses règles.

La quantité de produits agricoles faisant l'objet des règlements portant organisation commune des marchés qui n'est pas soumise aux prélèvements ou taxes d'effet équivalent à des droits de douane en vue ou comme conséquence de l'exportation de marchandises, est déterminée par l'application du règlement (CEE) n°2913/92.

---

[12] *Règlement (CE) n°3448/93 du Conseil du 6.12.1993, JO L 318 du 20.12.93, p. 19*

La classification des produits selon des normes communes et obligatoires appliquées aux fruits et aux légumes commercialisés à l'intérieur de la Communauté ou exportés vers les pays tiers constitue un cadre de référence contribant à la loyauté des échanges et à la transparence des marchés. En plus, elle élimine de ces marchés des produits qui ne satisfont pas les critères de qualité. Le respect des normes participe ainsi à l'amélioration de la rentabilité de la production.

L'organisation commune du marché des fruits et légumes à travers du règlement (CE) N° 2200/96 du Conseil du 28/10/1996 : L'organisation commune des marchés dans le secteur des fruits et des légumes comprend les produits cités à l'annexe.

Les prix à l'importation à prendre en considération pour l'imposition d'un droit à l'importation additionnel sont déterminés sur la base des prix à l'importation caf de l'expédition considérée.

Dans la mesure où l'application des droits du tarif douanier commun dépend du prix d'entrée du lot importé, la réalité de ce prix est vérifiée à l'aide d'une valeur forfaitaire à l'importation, calculée par la Commission, par origine et par produit, sur la base de la moyenne pondérée des cours des produits concernés sur les marchés d'importation représentatifs des Etats membres ou, le cas échéant, sur d'autres marchés. Dans le cas où le prix d'entrée déclaré du lot concerné est supérieur à la valeur forfaitaire à l'importation, la constitution d'une garantie égale aux droits à l'importation, déterminée sur la base de la valeur forfaitaire à l'importation, est requise.

La gestion des contingents tarifaires pour les produits visés à l'annexe, découlant des accords conclus dans le cadre des négociations commerciales multilatérales du cycle d'Uruguay, peut s'effectuer par l'application de l'une des méthodes suivantes :

a) méthode fondée sur l'ordre chronologique d'introduction des demandes (selon le principe du "premier venu, premier servi"),
b) méthode de répartition en proportion des quantités demandées lors de l'introduction des demandes (selon la méthode dite de "l'examen simultané"),
c) méthode fondée sur la prise en compte des courants traditionnels (selon la méthode dite "traditionnels/nouveaux arrivés")

La méthode de gestion des contingents tient compte des besoins d'approvisionnement du marché communautaire et de la nécessité de sauvegarder l'équilibre de celui-ci.

Dans la mesure nécessaire pour permettre une exportation économiquement importante des produits visés à l'annexe sur la base des prix de ces produits dans le commerce international, la différence entre ces prix et les prix valables dans la Communauté peut être couverte par une restitution à l'exportation. La restitution est la même pour toute la Communauté. Lorsque la situation dans le commerce international ou les exigences spécifiques de certains marchés le rendent nécessaire, la restitution peut, pour un produit déterminé, être différenciée suivant la destination de ce produit.

Il est institué un comité de gestion des fruits et légumes frais, composé de représentants des Etats membres et présidé par un représentant de la Commission.

Règlement (CE) N°2201/ 96 du Conseil : les produits transformés à base de fruits et légumes : en raison de disponibilités importantes en matières premières et de l'élasticité de la capacité de transformation, l'octroi de l'aide à la production peut entrainer, dans certains cas, une extension considérable de la production ; et afin d'éviter les difficultés d'écoulement qui pourraient en résulter, il convient de prévoir des limitations dans l'octroi de l'aide sous la forme, selon les produits, soit d'un seuil de garantie, soit d'un régime de quotas.

L'expérience acquise dans le cas des produits transformés à base de tomates conduit à adopter un régime assoupli, destiné à augmenter le dynamisme des entreprises et la compétitivité de l'industrie communautaire.

Le secteur des raisins secs présente des particularités qui ont conduit à l'application d'un système d'aide à la superficie spécialisée cultivée.

Il convient de prévoir la possibilité de mettre en oeuvre des mesures spécifiques en faveur de certains secteurs confrontés à la concurrence internationale alors que leur production a une grande importance locale ou régionale. Ces mesures doivent comporter des améliorations structurelles visant à augmenter la compétitivité et promouvoir l'utilisation des produits en question.

L'organisation commune des marchés dans le secteur des produits transformés à base de fruits et légumes concernent les produits cités à l'annexe III.1.

L'aide à la production est accordée au transformateur qui a payé au producteur pour la matière première un prix au moins égal au prix minimal en vertu de contrats liant, d'une part, les organisations de producteurs reconnues ou préreconnues au titre du règlement (CE) n°2200/96 et d'autre part les transformateurs.

Le prix minimal à payer au producteur est déterminé sur la base :
a) du prix minimal applicable pendant la campagne de commercialisation précédente ;
b) de l'évolution des prix de marché dans le secteur des fruits et légumes ;
c) de la nécessité d'assurer l'écoulement normal du produit frais de base vers les différentes destinations, y compris l'approvisionnement de l'industrie de transformation.

L'aide à la production ne peut être supérieure à la différence existant entre le prix minimal payé au producteur dans la Communauté et le prix de la matière première des principaux pays tiers producteurs et exportateurs.

L'aide à la production est fixée en fonction du poids net du produit transformé. Les coefficients exprimant le rapport entre le poids de la matière première mise en oeuvre et le poids net du produit transformé sont établis de manière forfaitaire. Ils sont mis à jour régulièrement sur la base de l'expérience acquise. L'aide à la production n'est versée aux transformateurs que pour les produits transformés qui sont :

a) obtenus à partir d'une matière première récoltée dans la Communauté, pour laquelle l'intéressé a payé au moins le prix minimal ;
b) conformes aux exigences de qualité minimale.
Pour les produits transformés à base de tomates, l'aide à la production est calculée pour :
- les concentrés de tomates relevant du code NC 2002 90 ;
- les tomates pelées entières obtenues à partir de la variété San Marzano ou des variétés similaires relevant du code NC 2002 10 ;
- les tomates pelées entières obtenues à partir de la variété Roma ou des variétés similaires relevant du code NC 2002 10 ;
- les jus de tomates relevant du code NC 2009 50.

L'aide à la production pour les autres produits transformés à base de tomates est dérivée à partir des montants fixés, selon le cas, soit pour les concentrés de tomates, compte tenu notamment du contenu en extrait sec du produit, soit pour les tomates pélées entières obtenues de la variété Roma ou de variétés similaires, compte tenu notamment des caractéristiques commerciales des produits.

Il est institué au titre de chaque campagne de commercialisation, pour les pêches et les poires Williams et Rocha au sirop et/ou au jus naturel de fruits, un seuil de garantie, pour la Communauté, dont le dépassement entraine une réduction de l'aide à la production.

Il est institué un régime de quotas pour l'octroi de l'aide à la production de produits transformés à base de tomates. Cette aide est limitée à une quantité de produits transformés correspondant à un volume de tomates fraiches de 6 836 262 tonnes dont :
- concentrés de tomates → 4 585 253 tonnes,
- tomates pelées entières en conserve → 1 336 119 tonnes,
- autres produits → 914 890 tonnes.

La quantité de tomates fraiches fixée pour chaque groupe de produits, est répartie tous les ans entre les Etats membres en fonction de la moyenne des quantités produites pour lesquelles le prix minimal a été respecté au cours des trois campagnes de commercialisation précédant celle pour laquelle la répartition est effectuée. Et, les Etats membres répartissent, entre les entreprises de transformation établies sur leur territoire, les quantités qui leur sont attribuées.

Pour la culture de raisins destinés à la production de raisins secs des variétés de sultanines et Moscatel et de raisins secs de Corinthe, une aide est accordée par hectare de superficies spécialisées récoltées en fonction du rendement moyen à l'hectare de ces dernières. Si les superficies spécialisées consacrées à la production de raisins secs dépassent la superficie maximale garantie, le montant de l'aide est réduit pour la campagne de commercialisation suivante en fonction du dépassement constaté.

Des normes communes peuvent être fixées pour des raisins destinés à la production de raisins secs (des variétés de sultanines, Moscatel et les raisins secs de Corinthe) et les produits figurant à l'annexe III.2 , destinés à la consommation dans la Communauté ou exportés vers les pays tiers.

Pour les produits qui ne peuvent pas être écoulés dans des conditions normales, des mesures particulières peuvent être prises. Dans ce cas, il peut être exigé une garantie particulière afin de faire respecter l'exécution des engagements pris notamment en ce qui concerne la destination du produit. De même, une aide au stockage est octroyée aux organismes stockeurs pour les quantités de produits qu'ils ont achetées et pour la durée effective du stockage de ceux-ci.

Pour les produits de l'annexe III.1 qui ont une grande importance économique ou écologique, locale ou régionale et qui sont notamment confrontés à une forte concurrence internationale, des mesures spécifiques portant sur l'amélioration de leur compétitivité et sur leur promotion peuvent être arrêtées. Ces mesures peuvent comporter notamment :

a) des actions visant à améliorer l'aptitude à la transformation des produits récoltés et l'adéquation de leurs caractéristiques aux besoins des industries de transformation ;
b) des actions visant à la mise au point scientifique et technique de nouveaux modes opératoires ou procédés dans le but d'améliorer la qualité et/ou de réduire les coûts de production des produits transformés ;
c) des actions portant sur le développement de nouveaux produits et/ou de nouvelles utilisations des produits transformés ;
d) l'exécution d'études économiques et de marché ;
e) des actions visant à promouvoir la consommation et l'utilisation des produits en question.

Sauf les dispositions contraires du présent règlement, les taux des droits du tarif douanier commun sont appliqués pour les produits visés à l'annexe III.1.(article 1er paragraphe 2)

En ce qui concerne les produits figurant à l'annexe III.3, un prix minimal à l'importaton est fixé pour les campagnes 1997/1998, 1998/1999, 1999/2000. Ce prix est établi compte tenu notamment :

- du prix franco frontière à l'importation dans la Communauté,
- des prix pratiqués sur les marchés mondiaux,
- de la situation sur le marché intérieur de la Commission,
- de l'évolution des échanges avec les pays tiers.

Si le prix minimal à l'importation n'est pas respecté, une taxe compensatoire, calculée sur la base des prix pratiqués par les principaux pays tiers fournisseurs, est applicable en sus du droit de douane. Les prix de déclenchement au-dessous desquels un droit à l'importation additionnel peut être imposé sont ceux communiqués par la Communauté à l'Organisation Mondiale du Commerce conformément à son offre déposée dans le cadre des négociations multilatérales du cycle d'Uruguay. La gestion des contingents tarifaires pour les produits visés à l'annexe III.1 est régulée de la même manière que des contingents pour les fruits et légumes frais présentés ci-dessus.

Dans la mesure nécessaire pour permettre l'exportation :

a) des quantités économiquement importantes des produits sans addition de sucre visés à l'annexe,
b) des sucres blancs et sucres bruts relevant du code NC 1701:

- du glucose et du sirop de glucose relevant des codes NC 1702 30 51/59/91/99 et 1702 40 90,
- de l'isoglucose relevant des codes NC 1702 30 10, 1702 40 10, 1702 60 10 et 1702 90 30,
- des sirops de betterave et de canne relevant du code NC ex 1702 90 99.

La différence entre les prix de ces produits dans le commerce international et les prix valables dans la Communauté peut être couverte par une restitution à l'exportation. Selon la situation, la restitution peut, pour un produit déterminé, être différenciée suivant la destination de ce produit.

Si, dans la Communauté, le marché d'un ou de plusieurs produits visés à l'annexe III.1 subit ou est menacé de subir, du fait des importations ou des exportations, des perturbations graves, des mesures appropriées peuvent être appliquées dans les échanges avec les pays tiers jusqu'à ce que la perturbation ou la menace de perturbation ait disparu.

Règlement (CE) N°1460/96 de la Commission du 25/7/1996 : La Communauté a conclu plusieurs accords avec les pays tiers prévoyant l'application d'éléments agricoles réduits par rapport aux éléments agricoles fixés par le tarif douanier commun. Le bénéfice de ces droits réduits est généralement octroyé dans les limites des contingents. Il convient d'ouvrir les contingents et de préciser les modalités d'application de ces contingents, notamment afin de garantir l'accès égal et continu de tous les importateurs de la Communauté aux dits contingents.

Les réductions accordées sont généralement établies en réduisant les montants de base utilisés pour le calcul des éléments agricoles applicables à certaines marchandises spécifiques ; que, depuis la tarification dans le cadre des négociations de l'Uruguay Round, les éléments agricoles du tarif douanier de la Communauté sont fixés en tant que tels et non plus en fonction de quantités de produits de base établies en application de l'article 13 du règlement (CE) n 3448/93.

Dans les échanges préférentiels, l'élément agricole de l'imposition incorporé dans le droit ad valorem total peut être remplacé par un montant spécifique ; qu'il convient toutefois que ce montant ne dépasse pas l'imposition applicable vis-à-vis des pays non préférentiels. Les éléments agricoles réduits visés par le présent règlement sont calculés sur la base des quantités de produits de base

considérées comme étant entrées dans la fabrication des marchandises visées par le présent règlement. Ces quantités sont fixées à l'annexe I en regard de chacune des spécifications de la nomenclature combinée dont elles relèvent.

V. Conclusion

Les pays tiers méditerranéens sont fortement tributaires des marchés européens : le Maghreb y envoie près de 75% de ses exportations (50% vers les pays méditerranéens de l'Europe) et en reçoit 60% de ses importations (40% des pays méditerranéens de l'Europe). Le Machrek y exporte 48% de ses exportations totales et en importe 42%, les pays de l'Est méditerranéen 44% et 52% respectivement, (REIFFERS, J.L., 1997, pp.102-105). Envisagée à partir des exportations totales, la région euro-méditerranéenne s'est nettement consolidée entre 1981 et 1994. On constate, en effet, que la part des exportations vers l'Europe dans les flux totaux correspondants a, en général, augmenté partout.

Le commerce de produits agricoles au sein de l'espace méditerranéen est parmi les moins intensifs lorsqu'il subit des restrictions tarifaires et non tarifaires (contingentement, calendrier d'importation) au stade de l'accès au marché européen. Ces restrictions ont été renforcées davantage avec l'adhésion de la Grèce (1981), et de l'Espagne et du Portugal (1986). Elles concernent particulièrement les produits méditerranéens comme les produits à base de tomate, les agrumes et l'huile d'olive, (CHOMINOT, A., DAVIRON, B., GRIFFON, M., juillet-octobre 1996, p.7).

Les accords de GATT obligent à transformer ces barrières non tarifaires en droits de douanes et prévoient également une diminution de droits de douanes selon un calendrier déjà déterminé. Pour l'instant, la zone de libre échange euro-méditerranéenne ne concerne pas le secteur agricole, mais le respect des accords du GATT amènera nécessairement à libéraliser les échanges dans ce secteur qui est très bien protégé dans le cadre de la PAC à travers de nombreuses politiques de soutien.

La face positive de l'intensification du trafic commercial dans la zone euro-méditerranéenne produit un effet à long-terme sur la dynamique des structures, qui consolide l'interdépendance de l'espace considéré toutefois en intensifiant la coopération socio-économique et politique entre les pays partenaires.

Chapitre II
Evolution des rélations d'associations entre la turquie et l'union européenne

I. La turquie : un partenaire stratégique dans une zone instable

La Commission Européenne souligne : "Les événements ont démontré l'importance géopolitique de la Turquie et mis en évidence son rôle en tant qu'alliée et pôle de stabilité dans la région ; la Communauté devrait donc prendre toutes les dispositions nécessaires pour que ce pays soit fermement ancré dans l'architecture future de l'Europe"[13].

La guerre du Golf en 1990 et l'effondrement des pays de l'Est ont propulsé la Turquie au-devant de la scène régionale, voire mondiale. Le dégel balkanique, caucasien et centre-asiatique fait de la Turquie le pays le plus stable de la région, un nouvel acteur virtuel et incontournable de la scène internationale.

La Turquie s'est efforcée de créer un espace économique dans cette région, notamment avec son projet de zone de coopération économique avec les pays riverains de la Mer Noire, à laquelle sont associés la Bulgarie, la Roumanie, l'Ukraine, la Russie, la Géorgie, l'Azerbaïdjan, l'Arménie, la Moldavie, l'Albanie et la Grèce. Par la déclaration du Bosphore signée le 25 juin 1992 à Istanbul, ces pays envisagent la mise en application de projets transnationaux dans les secteurs des transports, de l'énergie, des télécommunications et de l'environnement ainsi que la création d'une banque d'investissement régionale. Ils s'engagent dans un processus de création d'une zone de libre échange afin de stimuler l'activité économique et de favoriser leur intégration dans les économies européenne et mondiale. D'ailleurs, les dix partenaires de la Coopération économique de la Mer Noire représentent 10% des exportations et 11% des importations turques, la Russie, à elle seule, représentant la moitié de ces chiffres, (TOURNOUD, J.F., décembre 1995-janvier 1996, p.58)

Sur le plan économique, la Turquie cherche à renforcer, maximiser les avantages dans les pays ex-soviétiques, que lui confère sa position géographique et culturelle et veut s'affirmer sa position d'intermédiaire entre l'Occident, le Caucase et l'Asie centrale.

Les développements récents de l'économie turque :

Les profonds changements qu'a connus la Turquie au cours des années 80 (ouverture extérieure, convertibilité de la livre, développement d'un secteur privé dynamique orienté davantage vers l'exportation) et la poursuite d'une politique ancrée à l'Ouest (candidature à la Communauté, démocratisation accrue) confirment bien le mode de développement dynamique de ce pays. La politique économique "ouverte sur l'extérieur" mise en place au début des années 80, comportait les programmes d'ajustement structurel tels que la libéralisation des importations, l'encouragement aux exportations, le passage aux taux de change flexibles, l'application de taux d'intérêt réels positifs.

Les mesures de stabilisation prises pendant cette période avaient pour objectif principal de restaurer les mécanismes du marché et d'intégrer l'économie turque à l'économie mondiale. L'élément moteur de la croissance était la demande extérieure stimulée plus par les subventions versées à l'exportation,

[13] *Rapport de la Commission au Conseil Européen de Lisbonne - L'Europe et le défi de l'élargissement - juin 1992*

l'avantage comparatif du coût de la main-d'oeuvre et les dévaluations successives. Pour bien évaluer la performance économique de la Turquie, il est utile de regarder l'évolution de certains indicateurs économiques durant la période 1980-1995.

Le taux annuel d'accroissement du produit national brut est de 7% en moyenne entre 1980 et 1993, avec un sommet de 11% en 1993 (Communauté : 2%). Alors que le PNB par habitant était de 2780 dollars en 1995, si on le calcule en terme de pouvoir d'achat, il se rapproche ainsi de très près de celui des trois Etats membres méditerranéens (la Grèce, l'Espagne et le Portugal) et dépasse celui des pays de l'Europe centrale et orientale. En outre, les parts des économies cachées et informelles ne sont pas incluses dans ces calculs, (KALEAGASI, B., 1994, p.253).

La guerre du Golf en 1990 et ensuite, la crise économique en 1994 ont agi sévèrement sur l'ensemble de l'économie turque en détériorant les indicateurs macro-économiques : le taux d'inflation a dépassé 100% et pour la première fois dans l'histoire du pays (depuis 1923), on a vécu une régression du PIB avec un taux de croissance négatif (- 6%) en 1994.

L'année 1995 s'est achevée par un net redressement de la production, le PIB ayant augmenté de près de 7%. Les exportations ont augmenté par la dépréciation du taux de change réel de 1994, en même temps, la demande intérieure a progressé vivement. Cependant, l'accroissement des importations a annulé l'excédent de la balance courante. Entre-temps, le profil de la Turquie a changé considérablement ; Actuellement, elle n'est plus un pays agricole. Le secteur agricole ne présente que 15.7% du produit intérieur brut en 1995 (contre 57.4% en 1980) et plus de 80% des exportations turques sont composées de produits industriels (voir ci-dessous). Néanmoins, la population active dans l'agriculture qui représente plus de 40% de la population totale, reflète la cause principale des déséquilibres régionaux en Turquie.

Tableau 9 : Composition sectorielle du commerce extérieur de la Turquie :

(en million $US)

Secteurs	Exportation				Importation			
	1990		1995		1990		1995	
	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%	Valeur	%
Agriculture	2388	18.4	2314	10.7	1323	5.9	2444	6.9
Minier	329	2.5	406	1.9	3989	17.9	3477	9.7
Industrie	10242	79.0	18916	87.4	16990	76.2	29787	83.4
Total	12959	100.0	21636	100.0	22302	100.0	35708	100.0

Source : Le Centre de Promotion d'Exportation, L'évolution du commerce mondial, Ankara, 1996, p.308-309

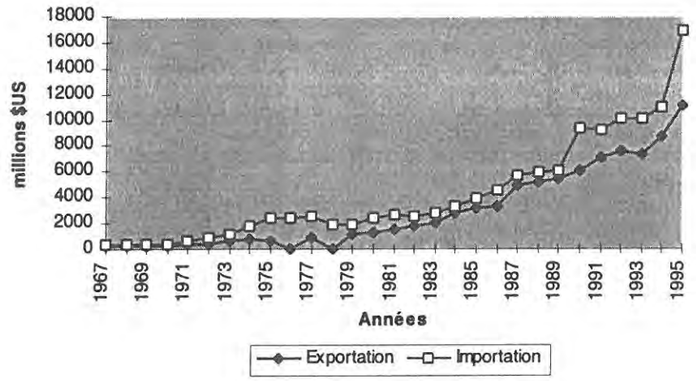
Les exportations de la Turquie sont basées principalement sur les produits manufacturés (87.5% en 1995), mais plutôt à faible densité technologique. Le point fort de l'industrie reste le textile qui représente environ le tiers du total des exportations. Pour se rapprocher de la structure industrielle de la Communauté, la Turquie doit augmenter plus la proportion de la valeur ajoutée dans la production en attirant les capitaux étrangers et en favorisant les transferts de technologie.

Parmi les principales puissances commerciales du bassin méditerranéen, la Turquie en dix ans (1980-1990), a doublé sa part dans les exportations mondiales et renforcé son intégration au marché communautaire : les exportations de la Turquie vers l'UE ont augmenté de 16% par an dans cette époque, devançant la Chine (+15%) et Taiwan (+12%), (CE, mars 1997). Actuellement, elle est le dixième partenaire commercial de la Communauté. En plus, c'est le seul pays tiers avec lequel la

Communauté expose régulièrement un déficit commercial dans les échanges de produits agro-alimentaires hors annexe II[14].

En 1995, les exportations vers la Communauté ont atteint 11 milliards $US, occupant 51.2% du montant total des exportations turques. Les importations en provenance de l'UE représentent 47.2% des importations totales avec un montant de 16.9 milliards $US. La valeur des opérations commerciales entre la Turquie et la Communauté, qui était de 4 milliards de dollars en 1980, a été multiplié par sept et atteint environ de 28 milliards de dollars en 1995. En revanche, le déficit de la balance commerciale avec la Communauté, qui était de 647 millions de dollars, a marqué une hausse importante et a atteint 14 milliards de dollars.

L'évolution des relations commerciales de la Turquie avec l'UE



L'économie turque est marquée par l'engagement lourd de l'Etat dans les activités économiques. Le poids du secteur public dans l'ensemble de l'économie est encore considérable malgré la mise en oeuvre d'une politique de privatisation au cours de la dernière décennie. La gestion des entreprises publiques obéit, en général, aux critères politiques, loin de la rationalité économique.

La dette publique, dont une partie est assurée par la création monétaire, est la cause structurelle de l'inflation chronique en Turquie. Elle constitue le plus important problème économique auquel la Turquie est confrontée depuis le début des années 80. La détérioration des finances gouvernementales (relâchement en période électorale, hausse des salaires et explosion des subventions) et les besoins de financement des entreprises publiques expliquent l'origine du déficit global. Pour éliminer l'écart du revenu entre différentes couches de la société et également pour augmenter l'efficacité du système fiscal, une réforme fiscale aurait dû déjà être formulée et mise en application.

La dette extérieure d'un montant de 73 milliards $US en 1995, est restée relativement stable au cours de ces dernières années (environ 35-40% du PIB), (Sous-Secrétariat d'Etat au Plan, novembre 1996, p.76). Le déficit commercial est compensé, en grande partie, par des recettes de la balance des invisibles (tourisme et transferts des travailleurs émigrés). La Turquie parvient à couvrir sans difficultés son besoin de financement sur les marchés internationaux des capitaux, mais le ratio élevé d'endettement et l'instabilité monétaire limitent de plus en plus ce recours.

[14] *Entretien avec Jesus ZORRILLA TORRAS - Responsable des Affaires Internationales concernant l'Agriculture, DG VI , Commission Européenne, Bruxelles, mars 1997.*

Les investissements étrangers de sources diversifiées (notamment américaines, allemandes, françaises, britanniques et néerlandaises) connaissent un développement progressif à partir des années 80 avec la politique d'ouverture sur l'extérieur. Le volume total du capital étranger investi en Turquie était de 228 millions de dollars entre 1954 et 1980. Il a atteint 17 798 millions de dollars en 1996. Mis à part les pays investisseurs traditionnels en Turquie comme les Etats-Unis et la Suisse, les investissements en provenance des pays membres de la Communauté, la France classée en tête, l'Allemagne, la Hollande et la Belgique, ont connu une hausse spectaculaire depuis 1990. Les entreprises japonaises également présentent un intérêt particulier pour le marché turc.

Les principaux facteurs d'attraction des investisseurs étrangers vers la Turquie sont le dynamisme des entreprises turques comme partenaires, la main-d'oeuvre qualifiée et relativement bon marché, la disponibilité d'une ressource humaine bien formée pour assumer les responsabilités exécutives, de bonnes infrastructures (ports, réseaux de communication modernes, etc.), un marché intérieur en pleine expansion, la proximité des marchés de l'ex-Union soviétique, du Moyen-Orient et des Balkans et une stabilité politique assurée par les principaux partis politiques quant aux facilités accordées aux investissements étrangers, (CANEVI, Y., 13-14 mai 1993).

L'aspect positif de l'économie turque concerne, premièrement, son dynamisme manifesté par la croissance elle-même qui, après la récession de 1994, avait atteint 7.9% annuel en 1995 et 8.9% pendant les trois premiers trimestres de 1996, (L'Etat du Monde 1997). La demande interne ainsi que les exportations, notamment vers les pays d'Europe centrale et orientale et les pays de l'ex-Union soviétique ont été extrêmement dynamiques et ont tiré la croissance du PIB au cours de cette période. En plus, les réserves en devises étrangères ont été reconstituées à un niveau élevé (plus de 15 milliards de dollars) grâce aux rapatriements de salaires par les travailleurs turc à l'étranger et aussi à la croissance des revenus de tourisme.

La principale préoccupation dans le domaine économique concerne **la recherche** de la **stabilité macro-économique** entravée par le déficit croissant du budget et la montée des taux d'intérêts réels. Le déficit budgétaire avait été tenu sous contrôle grâce à l'accord stand-by avec le Fonds Monétaire (6.6% en 1995), mais à l'approche des élections de décembre 1995, avait recommencé à dériver. A la suite des élections, il fallait prendre des mesures drastiques en matière fiscale, en matière de sécurité sociale et de privatisations. Le gouvernement de coalition, au lieu de mettre en oeuvre des mesures d'ajustement structurel, s'est engagé dans une politique populaire auprès des différentes classes professionnelles, qui a pour l'effet d'aggraver plus le déficit budgétaire. La gestion de la dette interne s'en trouve d'autant plus difficile avec une charge intérêt qui pourrait atteindre 10% du PNB vers la fin de l'année 1996.

Pour l'essentiel, grâce à l'union douanière, la Turquie a l'opportunité d'accélérer la modernisation de son industrie et d'acquérir des spécialisations à plus forte valeur ajoutée dans la division internationale du travail. Cette évolution suppose qu'outre la mobilisation de ses propres ressources humaines et financières, la Turquie puisse importer des technologies et savoir-faire notamment sous forme d'investissements extérieurs. Pour pouvoir attirer le capital étranger, il faut créer un environnement macro-économique stable où on peut faire des prévisions saines. A cet regard, la Turquie doit, au premier plan, adopter les mesures de la stabilisation macro-économique et d'ajustement structurel dans le domaine économique et financier.

En conséquence, l'exploitation du potentiel de croissance de l'économie turque, la mise en oeuvre des réformes de structures et la marche vers l'Europe dépendront de la détermination des futurs gouvernements et de la stabilité politique du pays.

II. Les motits de l'intégration européenne

Sur quels arguments est basée l'orientation de la Turquie vers l'Europe ?

Les motifs de l'intégration de la Turquie à la Communauté s'inscrivent à la fois dans une approche idéaliste de la vocation européenne de la Turquie et dans une évaluation réaliste de l'interdépendance économique et politique avec la Communauté.

La Turquie se considère comme faisant partie de l'Europe, pas seulement en tant que membre de l'Alliance atlantique, de l'OCDE, du Conseil de l'Europe et de CSCE ou en tant que pays dont les systèmes juridique, administratif, économique et social sont de caractère occidentaux, mais aussi en tant que république laïque qui est construite sur les ruines de l'Empire Ottoman multi-ethnique, héritier de toutes civilisations et peuples anatoliens, des Hittites à Byzance. Mustafa Kemal Ataturk, fondateur de la République laïque de Turquie, a choisi l'approche occidentale à suivre dans le processus de modernisation du pays. Dans ce contexte, on s'est engagé à établir une société civile basée sur des institutions de type européen. Par exemple, certaines de réformes mises en oeuvre sont : l'adoption du code civile suisse, les lois de pénalités italiennes, le passage à l'alphabet latin, la participation active des femmes à la vie professionnelle et politique.

La Turquie porte en elle-même la diversité des aires auxquelles elle appartient géographiquement et culturellement. Elle est toutefois européenne, balkanique, moyen-orientale, asiatique et méditerranéenne. Avec l'objectif ultime d'atteindre le niveau de standard des pays industrialisés, le choix du modèle de société est fortement inspiré de l'Occident. De même, les engagements auprès des alliances occidentales militaires (comme l'OTAN), politiques (comme le Conseil de l'Europe) et économiques (comme OCDE) montrent clairement l'orientation européenne de la Turquie.

En fait, la demande d'adhésion à la Communauté Européenne, en 1987, s'inscrivait dans cette logique. En outre, vu les relations agitées avec les pays voisins au Moyen-Orient, la Turquie peut à peine s'engager dans une coopération régionale avec l'objectif de promouvoir les échanges entre les pays concernés. Donc, dans le contexte de régionalisme, l'intégration de la Turquie au Moyen-Orient est presque incompatible.

La Turquie a bien construit une structure industrielle qui possèdent les critères de compétitivité sur le plan mondial. Dans le "Rapport Annuel de Compétitivité" publié lors du Forum de l'Economie Mondiale qui a lieu régulièrement chaque année, la Turquie est placée devant la Grèce et le Portugal, et proche de l'Italie et de l'Espagne dans la classification faite selon la compétitivité industrielle. De même, en terme de la dimension macro-économique, l'économie turque représente un tiers de l'économie espagnole tandis qu'elle est 2.3 et 2.6 fois plus importante que celles de la Grèce et du Portugal, respectivement.

Sur le plan des relations économiques, le fait que plus de 50% des échanges extérieurs de la Turquie se font avec la Communauté, est un facteur déterminant dans cette orientation vers l'Europe. Néanmoins, l'évolution des relations économiques de la Turquie avec la Communauté contraste avec son absence dans la configuration politique de l'Europe. La décision de l'intégration avec la Communauté Européenne est prise plutôt pour des raisons politiques. Le fait de se situer politiquement dans le cadre européen constitue l'objectif majeur de la Turquie. Ainsi, l'aspect économique est désormais sous-estimé et n'est pas analysé attentivement.

Les investissements étrangers de sources diversifiées (notamment américaines, allemandes, françaises, britanniques et néerlandaises) connaissent un développement progressif à partir des années 80 avec la politique d'ouverture sur l'extérieur. Le volume total du capital étranger investi en Turquie était de 228 millions de dollars entre 1954 et 1980. Il a atteint 17 798 millions de dollars en 1996. Mis à part les pays investisseurs traditionnels en Turquie comme les Etats-Unis et la Suisse, les investissements en provenance des pays membres de la Communauté, la France classée en tête, l'Allemagne, la Hollande et la Belgique, ont connu une hausse spectaculaire depuis 1990. Les entreprises japonaises également présentent un intérêt particulier pour le marché turc.

Les principaux facteurs d'attraction des investisseurs étrangers vers la Turquie sont le dynamisme des entreprises turques comme partenaires, la main-d'oeuvre qualifiée et relativement bon marché, la disponibilité d'une ressource humaine bien formée pour assumer les responsabilités exécutives, de bonnes infrastructures (ports, réseaux de communication modernes, etc.), un marché intérieur en pleine expansion, la proximité des marchés de l'ex-Union soviétique, du Moyen-Orient et des Balkans et une stabilité politique assurée par les principaux partis politiques quant aux facilités accordées aux investissements étrangers, (CANEVI, Y., 13-14 mai 1993).

L'aspect positif de l'économie turque concerne, premièrement, son dynamisme manifesté par la croissance elle-même qui, après la récession de 1994, avait atteint 7.9% annuel en 1995 et 8.9% pendant les trois premiers trimestres de 1996, (L'Etat du Monde 1997). La demande interne ainsi que les exportations, notamment vers les pays d'Europe centrale et orientale et les pays de l'ex-Union soviétique ont été extrêmement dynamiques et ont tiré la croissance du PIB au cours de cette période. En plus, les réserves en devises étrangères ont été reconstituées à un niveau élevé (plus de 15 milliards de dollars) grâce aux rapatriements de salaires par les travailleurs turc à l'étranger et aussi à la croissance des revenus de tourisme.

La principale préoccupation dans le domaine économique concerne **la recherche** de la **stabilité macro-économique** entravée par le déficit croissant du budget et la montée des taux d'intérêts réels. Le déficit budgétaire avait été tenu sous contrôle grâce à l'accord stand-by avec le Fonds Monétaire (6.6% en 1995), mais à l'approche des élections de décembre 1995, avait recommencé à dériver. A la suite des élections, il fallait prendre des mesures drastiques en matière fiscale, en matière de sécurité sociale et de privatisations. Le gouvernement de coalition, au lieu de mettre en oeuvre des mesures d'ajustement structurel, s'est engagé dans une politique populaire auprès des différentes classes professionnelles, qui a pour l'effet d'aggraver plus le déficit budgétaire. La gestion de la dette interne s'en trouve d'autant plus difficile avec une charge intérêt qui pourrait atteindre 10% du PNB vers la fin de l'année 1996.

Pour l'essentiel, grâce à l'union douanière, la Turquie a l'opportunité d'accélérer la modernisation de son industrie et d'acquérir des spécialisations à plus forte valeur ajoutée dans la division internationale du travail. Cette évolution suppose qu'outre la mobilisation de ses propres ressources humaines et financières, la Turquie puisse importer des technologies et savoir-faire notamment sous forme d'investissements extérieurs. Pour pouvoir attirer le capital étranger, il faut créer un environnement macro-économique stable où on peut faire des prévisions saines. A cet regard, la Turquie doit, au premier plan, adopter les mesures de la stabilisation macro-économique et d'ajustement structurel dans le domaine économique et financier.

En conséquence, l'exploitation du potentiel de croissance de l'économie turque, la mise en oeuvre des réformes de structures et la marche vers l'Europe dépendront de la détermination des futurs gouvernements et de la stabilité politique du pays.

II. Les motits de l'intégration européenne

Sur quels arguments est basée l'orientation de la Turquie vers l'Europe ?

Les motifs de l'intégration de la Turquie à la Communauté s'inscrivent à la fois dans une approche idéaliste de la vocation européenne de la Turquie et dans une évaluation réaliste de l'interdépendance économique et politique avec la Communauté.

La Turquie se considère comme faisant partie de l'Europe, pas seulement en tant que membre de l'Alliance atlantique, de l'OCDE, du Conseil de l'Europe et de CSCE ou en tant que pays dont les systèmes juridique, administratif, économique et social sont de caractère occidentaux, mais aussi en tant que république laïque qui est construite sur les ruines de l'Empire Ottoman multi-ethnique, héritier de toutes civilisations et peuples anatoliens, des Hittites à Byzance. Mustafa Kemal Ataturk, fondateur de la République laïque de Turquie, a choisi l'approche occidentale à suivre dans le processus de modernisation du pays. Dans ce contexte, on s'est engagé à établir une société civile basée sur des institutions de type européen. Par exemple, certaines de réformes mises en oeuvre sont : l'adoption du code civile suisse, les lois de pénalités italiennes, le passage à l'alphabet latin, la participation active des femmes à la vie professionnelle et politique.

La Turquie porte en elle-même la diversité des aires auxquelles elle appartient géographiquement et culturellement. Elle est toutefois européenne, balkanique, moyen-orientale, asiatique et méditerranéenne. Avec l'objectif ultime d'atteindre le niveau de standard des pays industrialisés, le choix du modèle de société est fortement inspiré de l'Occident. De même, les engagements auprès des alliances occidentales militaires (comme l'OTAN), politiques (comme le Conseil de l'Europe) et économiques (comme OCDE) montrent clairement l'orientation européenne de la Turquie.

En fait, la demande d'adhésion à la Communauté Européenne, en 1987, s'inscrivait dans cette logique. En outre, vu les relations agitées avec les pays voisins au Moyen-Orient, la Turquie peut à peine s'engager dans une coopération régionale avec l'objectif de promouvoir les échanges entre les pays concernés. Donc, dans le contexte de régionalisme, l'intégration de la Turquie au Moyen-Orient est presque incompatible.

La Turquie a bien construit une structure industrielle qui possèdent les critères de compétitivité sur le plan mondial. Dans le "Rapport Annuel de Compétitivité" publié lors du Forum de l'Economie Mondiale qui a lieu régulièrement chaque année, la Turquie est placée devant la Grèce et le Portugal, et proche de l'Italie et de l'Espagne dans la classification faite selon la compétitivité industrielle. De même, en terme de la dimension macro-économique, l'économie turque représente un tiers de l'économie espagnole tandis qu'elle est 2.3 et 2.6 fois plus importante que celles de la Grèce et du Portugal, respectivement.

Sur le plan des relations économiques, le fait que plus de 50% des échanges extérieurs de la Turquie se font avec la Communauté, est un facteur déterminant dans cette orientation vers l'Europe. Néanmoins, l'évolution des relations économiques de la Turquie avec la Communauté contraste avec son absence dans la configuration politique de l'Europe. La décision de l'intégration avec la Communauté Européenne est prise plutôt pour des raisons politiques. Le fait de se situer politiquement dans le cadre européen constitue l'objectif majeur de la Turquie. Ainsi, l'aspect économique est désormais sous-estimé et n'est pas analysé attentivement.

Tableau 10 : Le commerce extérieur entre l'UE-Turquie) en million $US)

	1990		1995	
	Valeur	%	Valeur	%
Exportation totale de la Turquie	12 959	100.0	18 106	100.0
Exportation destinée à l'UE	6 893	53.2	8 635	47.7
Importation totale de la Turquie	22 302	100.0	23 270	100.0
Importation en provenance de l'UE	9 328	41.8	10 915	46.9
Déficit commercial de la Turquie (total)	- 9 343	100.0	- 5 164	100.0
La part de l'UE dans le déficit commercial	- 2 435	26.1	- 2 280	44.2
Exportation/Importation (total)		58.1		77.8
Exportation /Importation (UE ↔ Turquie)		73.9		79.1

Source : - Sous-Sécretariat d'Etat au Plan, Le 7ème plan de développement : Le programme de 1997, Ankara, p.58
- Le Centre de Promotion d'Exportation, L'évolution du commerce mondial, Ankara, 1996, p.304-305

III. De l'objectif initial d'ahésion de la Turquie à la communauté européenne à la réalisation de l'union douanière

Les relations d'Association entre la Turquie et la Communauté Européenne remontent à 1963, date de signature de l'accord d'association "Ankara". Dès le début, l'objectif ultime de la Turquie était l'adhésion définive à la Communauté et elle a manifesté, à plusieurs reprises, sa volonté de "s'associer à l'Europe" à haute voix. En contrepartie, la Communauté Européenne accentuait, en toute occasion, l'importance assignée à la Turquie avec laquelle l'UE a intérêt de renforcer la coopération économique et politique.

Les conclusions du Conseil européen de Lisbonne du 27 juin 1992 sur l'élargissement[15] soulignent, en ce qui concerne la Turquie, que "dans la situation politique qui prévaut actuellement en Europe, le rôle de ce pays revêt la plus grande importance et qu'il y a tout lieu d'intensifier la coopération et de développer les relations avec la Turquie, conformément à la perspective définie dans l'accord d'association de 1963, notamment par un dialogue au plus haut niveau". Dans cette perspective, la Turquie est le seul pays tiers qui a récemment accompli l'union douanière avec la Communauté Européenne.

La logique de l'association se fonde sur une coopération économique et financière entre la Communauté et la Turquie afin de promouvoir le développement économique de ce pays où un grand marché de consommation s'ouvrirait progressivement aux entreprises des Etats membres. Marquée par un développement très dynamique et également par son positionnement géopolitique, la Turquie présente sans doute une bonne occasion pour élargir le champ d'action des entreprises européennes.

1. Le premier pas de la Turquie vers l'Europe : L'accord d'Ankara (1963)

Le 31 juillet 1959 , à peine quinze jours après la Grèce , la Turquie a exprimé sa volonté de s'associer à la CEE. L'accord signé à Ankara le 12 Septembre 1963 est entré en vigueur le 1er décembre 1964. L'accord d'Ankara désignait deux grands objectifs : l'établissement progressif d'une union douanière et la préparation d'une éventuelle adhésion de la Turquie à la Communauté. L'article 28 de l'accord

[15] *Bull. CE, n°6, 1992, p.10*

stipule que "lorsque le fonctionnement de l'accord aura permis d'envisager l'acceptation par la Turquie des obligations découlant du traité instituant la Communauté, les Parties contractantes examineront la possibilité d'une adhésion de la Turquie à la Communauté". L'accord prévoyait trois étapes en vue d'atteindre cet objectif ultime : une phase préparatoire de cinq ans, une deuxième phase de transition vers l'union douanière et une phase finale de rapprochement et d'harmonisation des politiques économiques, fiscales et de concurrence suivant le calendrier ci-dessous :

- La phase préparatoire (1964-1972)
- La phase transitoire (1973-1995)
- La phase définitive: 1996

Trois organes paritaires ont été créés afin de préserver la bonne conduite des relations d'association entre UE-Turquie :

- le Conseil d'Association : organe de décision au niveau ministériel,
- le Comité d'Association : organe composé de fonctionnaires dont la tache est de préparer les propositions de décision et de veiller le bon fonctionnement du régime d'association,
- la Commission parlementaire mixte : réunissant régulièrement dix-huit membres du Parlement Européen et de l'Assemblée Nationale turque en vue de s'informer mutuellement des problèmes particuliers et d'agir en faveur des objectifs communs dans chacune des deux institutions.

En 1993, un Conseil économique et social CE-Turquie est également créé conformément à l'accord d'Ankara, (KALEAGASI, B., 1994, p.248).

2. Le Protocole Additionnel (1970) :

Le 23 novembre 1970, la Communauté et la Turquie ont signé le protocole additionnel relatif au passage à la phase transitoire de l'association, (JO (CE) n°L 293, du 29 décembre 1972, p.3). Par cet accord qui est entré en vigueur le 1er janvier 1973, les deux parties ont pris des engagements pour une période de 22 ans, essentiellement dans quatre domaines : l'élimination progressive des droits de douanes et des restrictions quantitatives pour l'ensemble du secteur industriel, le régime préférentiel pour les produits agricoles turcs, le rapprochement des politiques commerciales et la réalisation graduelle de la libre circulation des travailleurs turcs.

Les modalités de l'union douanière ont été définies dans le protocole additionnel du 23 novembre 1970. Durant la période transitoire , les droits appliqués par la Turquie aux produits en provenance de la CEE devaient être éliminés progressivement, et le tarif extérieur de la Turquie aligné sur celui de la Communauté. A la suite de l'adhésion à la CEE des trois nouveaux Etats membres (le Royaume-Uni, l'Irlande et le Danemark), la Turquie a signé le 30 Juin 1973, un protocole complémentaire en vertu duquel son association est étendue à la CEE élargie.

La décision 1/80 du Conseil d'Association CEE - Turquie porte sur l'élimination progressive des droits de douanes applicables à l'importation dans la Communauté, aux produits originaires de Turquie. En vertu de cette décision, les droits de douanes, égaux ou inférieurs à 2% étaient supprimés en quatre étapes, du 1er janvier 1981 au 1er janvier 1987. Suite aux crises pétrolières au cours des années 70, l'association CE-Turquie s'est détériorée à cause du ralentissement de l'activité économique en Europe, qui s'est traduit, des deux côtés, par l'adoption de politiques protectionnistes contraires à l'esprit et aux dispositions du protocole additionnel.

De plus, les avantages obtenus par la Turquie dans le cadre du régime d'association se sont érodés progressivement au fur et à mesure de l'extension de la politique commerciale de la Communauté :

accords de libre échange avec l'AELE en 1972, convention de Lomé avec les ACP[16] en 1975 et accords de coopération avec les pays méditerranéens arabes et avec Israël entre 1975 et 1977.

Alors que la Communauté a adopté des mesures protectionnistes comme la fixation de quotas pour les produits textiles d'origine turque, et retardait l'application des dispositions relatives à la libre circulation des travailleurs (qui aurait dû se réaliser en 1986). Elle n'a pas accompli non plus sa responsabilité relevant du quatrième protocole financier. La Turquie, de son côté, ne respectait pas le calendrier de réduction des tarifs douaniers en raison des problèmes économiques vécus à la fin des années 70 et appliquait des taxes d'effet équivalant à des droits de douane. Les relations entre la Turquie et la Communauté ont subi une rupture sérieuse avec le coup d'Etat militaire du 12 septembre 1980. Comme on vient de le mentionner, le gel des relations s'est répercuté sur le volet de la coopération financière de l'association par le blocage du quatrième protocole financier[17].

Après avoir traversé des périodes troublées, en raison de l'évolution politique interne de la Turquie, les relations entre les deux partenaires ont pris un nouveau départ à partir de 1985, pendant la période de l'ouverture de la Turquie à l'extérieur. La normalisation des relations n'est intervenue qu'en août 1986 avec la réunion du Conseil d'Association qui a eu lieu à Bruxelles. A partir de 1988, la Turquie a repris les réductions tarifaires prévues en vue de la réalisation de l'union douanière. En outre, la Turquie a conclu, en 1992, un accord de libre échange avec les pays de l'AELE.

3. L'avis de la Commission sur la demande d'adhésion de la Turquie

Le 14 avril 1987, la Turquie a présenté une demande officielle d'adhésion à la Communauté Européenne. Dans l'avis communiqué, rendu le 18 décembre 1989, la Commission a proposé de ne pas fixer une échéance pour l'ouverture des négociations d'adhésion et de renforcer l'intégration entre la Communauté et la Turquie conformément à l'accord d'association.

L'avis de la Commission comportait une affirmation explicite sur "l'éligibilité de la Turquie à devenir membre de la Communauté". Mais la Commission estimait qu'il ne fallait pas procéder, dans l'immédiat, à l'ouverture des négociations avec la Turquie pour deux raisons : l'une liée au processus d'approfondissement de l'intégration européenne dans une Europe en pleine mutation et l'autre liée au contexte économique et politique en Turquie, qui n'est pas capable de répondre, dans les délais rapprochés, aux contraintes de l'adhésion à la Communauté (KALEAGASI, B., 1994, p.251). (CEYHAN, H., BOLAT, O. et KERMEN, I.). La candidature turque était défavorisée par les déséquilibres macro-économiques de ce pays ainsi que par certains actes de violation des droits de l'homme et la question de Chypre.

Il ne faut pas négliger la distance parcourue par la Turquie si on tient compte de son point de départ et de son état actuel. A partir de 1923, date de fondation de la République, la Turquie a accompli plusieurs réformes structurelles dans tous les domaines socio-économiques et politiques. Pour un pays qui a démarré de zéro, elle a achevé un progrès impressionnant dans un intervalle de temps si court. Le dynamisme de son économie, son progrès social profond et ses efforts d'harmonisation juridique et administrative avec l'acquis communautaire nous permettent d'affirmer que, dès l'an 2000, la Turquie sera prête à prendre place au sein de la Communauté européenne.

Cependant, le même optimisme n'est pas valable quand on inclut dans la réflexion les conditions de convergence économique à remplir pour participer à l'union monétaire prévue par le traité de

[16] *Etats d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique signataires de la Convention de Lomé*
[17] *Le quatrième protocole financier CE-Turquie prévoit 600 millions d'écus pour la Turquie, dont 325 millions de prêts spéciaux, 2.2 millions de prêts de la BEI et 50 millions de dons.*

Maastricht. Cette conviction sur l'égibilité de la Turquie au sein de l'UE est justifiée si on compare la situation socio-économique et politique de ce pays par rapport à celle dans les PECO, les futurs Etats membres de la Communauté. Mais, vu le poids démographique de la Turquie, son adhésion à l'UE poserait de sérieux problèmes affectant les rapports de forces internes dans la Communauté.
En fait, le poids financier de l'élargissement vers la Turquie est estimé entre 2.9-3 milliards d'écus par an (CEYHAN, H., BOLAT, O. et KERMEN, I., 1992, p.91). L'effet négatif des litiges gréco-turcs en mer Egée et à Chypre sur les relations entre la Turquie et la Communauté est un facteur de blocage, où la nouvelle adhésion nécessite l'unanimité des Etats membres. La Grèce utilise constamment son pouvoir de veto au sein des institutions communautaires pour bloquer la dimension financière de l'association.

4. Coopération financière

Les engagements de l'UE vis-à-vis de la Turquie concernaient : une enveloppe spécifique de 375 millions d'écus d'aide budgétaire au titre de l'union douanière, une enveloppe de prêts de la BEI d'un montant maximum de 750 Mécus sur ressources propres de la Banque. En outre, la Communauté s'était engagée à faire bénéficier la Turquie de la politique de coopération avec les pays méditerranéens (dont le volume et les grandes orientations furent ultérieurement arrêtés par le Conseil Européen de Cannes) tant en ce qui concerne le volet budgétaire (enveloppe MEDA) que le volet prêts de la BEI, (Commission des Communautés Européennes, 1996, p.2).

Sur le plan financier, le quatrième protocole financier, paraphé en 1981, d'un montant de 600 millions d'écus sur 5 ans, n'a pas encore été conclu par le Conseil pour des raisons complètement politiques : le Parlement Européen soumet le déblocage du quatrième protocole à la garantie du rétablissement des droits de l'homme en Turquie. De même, les fonds financiers accordés dans le cadre du programme de MEDA et dans le contexte de la Politique Méditerranéenne Rénovée, des prêts de BEI (d'un montant de 750 millions ECU pour 4 ans) sont retenus par la Commission ainsi que l'aide spéciale (de 375 millions ECU pour 5 ans) octroyée au titre de l'union douanière.

En fait, l'UE n'est pas pour autant prête à consacrer à la Turquie, pendant cette période de transition, un soutien financier aussi important que dans le cas des pays d'Europe de l'Est. La Turquie doit donc compter sur l'effort d'épargne interne et sur la symbiose entre son système financier et son système productif pour relever le défi de son intégration à la Communauté Européenne.

S'agissant de la participation de la Turquie à la politique de coopération avec les pays méditerranéens, la Turquie est citée comme pays bénéficiaire dans le règlement financier MEDA adopté en juillet par le Conseil. L'aide financière à recevoir par la Turquie au titre de cette enveloppe a fait l'objet d'un programme indicatif convenu entre la Commission et la Turquie et présenté aux Etats membres conformément au règlement. Les projets soutenus dans le cadre du programme de MEDA visent dans l'ensemble à faciliter la mise en oeuvre de l'union douanière et à aider le secteur de petites et moyennes entreprises turques à affronter la concurrence européenne.

La forte progression des investissements étrangers peut contribuer, durant cette période de transition, à couvrir les besoins de financement et à rendre l'industrie turque plus compétitive face à la concurrence internationale. Actuellement, plus de 2 000 entreprises étrangères se sont installées en Turquie.

5. Un partenariat renforcé : Union Douanière entre l'UE et la Turquie

Le 6 mars 1995, le Conseil d'Association a donné son accord sur la décision relative à la mise en place de la phase définitive de l'union douanière Union Européenne-Turquie. Il faut souligner que, depuis le 1er janvier 1996, la Turquie est le seul pays tiers à être lié à l'Union Européenne dans le contexte de l'union douanière. De plus, dans l'histoire de l'UE, c'est l'unique pays qui a réalisé l'union douanière avant d'aborder la question de l'adhésion à la Communauté.

Le 1er janvier 1996, l'union douanière entre la Turquie et l'UE est entrée en vigueur. Initié dès 1963 par un accord d'association entre la Turquie et la CEE, cette intégration constitue une étape majeure dans la modernisation économique de la Turquie et ouvre de nombreuses opportunités aux entreprises européennes, que ce soient en terme de flux commerciaux ou de partenariats industriels et technologiques.

Que signifie l'union douanière? Quelles sont les obligations à remplir pour les parties contractantes?

Le Traité de Rome instituant la CEE précise les objectifs et le contenu de **l'union douanière** dans son article 9, paragraphe 1 : " La Communauté est fondée sur une union douanière qui s'étend à l'ensemble des échanges de marchandises, et qui comporte l'interdiction , entre les Etats membres, des droits de douane à l'importation et à l'exportation et de toutes taxes d'effet équivalent, ainsi que l'adoption d'un tarif commun dans leurs relations avec les pays tiers." La notion de l'union douanière recouvre non seulement l'élimination des droits de douane et des taxes d'effet équivalent , mais également le démantèlement de toute autre forme de barrières douanières , techniques et fiscales qui s'opposent au libre échange des biens et elle prévoit aussi l'harmonisation des législations des pays membres, (MATTERA A., 1990, p.24).

A partir de 1er janvier 1996, la Turquie a supprimé les droits de douanes et taxes (retenue pour le Fonds du Logement Collectif) à l'importation pour les produits originaires de l'UE à l'exception des produits agricoles, du charbon et de l'acier. La Turquie avait déjà progressivement baissé ses droits de douanes pour les produits industriels européens dans le cadre d'un calendrier déterminé selon les listes de produits dites de 12 ou 22 ans. Suite à l'alignement au tarif extérieur commun, le taux de protection moyen global de la Turquie est réduit à 5.8% pour les produits industriels. Ce taux correspond à celui appliqué par l'UE aux pays tiers.

Pour sa part, l'Europe avait, depuis 1974, réduit à zéro ses droits de douanes à l'importation des produits industriels turcs. La circulation est donc maintenant libre dans les deux sens. Les principes essentiels de l'union douanière entre l'UE et la Turquie (JAIBI L.1996, p.40).

1. Le principe de la libre circulation des marchandises : les droits de douanes à l'importation ou à l'exportation ainsi que les taxes d'effet équivalent s'appliquant aux produits industriels sont supprimés réciproquement entre la Communauté et la Turquie. Les restrictions quantitatives sont également interdites. Un délai de cinq ans est consenti à la Turquie pour éliminer les entraves techniques aux échanges. Les dispositions relatives aux produits agricoles mentionnent qu'une période supplémentaire est nécessaire pour accomplir les conditions d'établissement de la libre circulation de ces produits.

2. Le principe du tarif douanier commun et des politiques de préférences tarifaires : la Turquie s'aligne sur le tarif douanier de l'UE à l'égard des pays non membres de la Communauté. Elle dispose d'un délai de cinq ans (jusqu'en 2001) pour s'aligner sur le régime douanier commun concernant les produits considérés sensibles au sein de certaines industries naissantes (comme le

secteur automobile) et pour adopter les accords préférentiels conclus entre la Communauté et les autres pays tiers. Donc, cet alignement concerne à la fois les régimes autonomes et les accords préférentiels avec les pays tiers. Pendant cette période de délai, la Turquie est autorisée à appliquer des droits de douanes supérieurs au tarif extérieur commun, aux importations en provenance des pays tiers.

3. Le principe de la politique commerciale commune : la Turquie doit appliquer vis-à-vis des pays non membres de la Communauté, des dispositions similaires à celles relatives à la politique commerciale de l'UE.

4. Le principe du rapprochement des législations : la Turquie doit harmoniser ses législations en matière de protection de propriété intellectuelle, industrielle et commerciale, et en matière de la concurrence en parallèle avec celles de la Communauté. Elle doit également accomplir un rapprochement des dispositifs législatifs, administratives et réglementaires dans les domaines couverts par l'accord.

5. Les dispositions institutionnelles : Elles prévoient des procédures de consultation et de décision et des mécanismes de règlement des différends ainsi que des mesures de sauvegarde. Un comité mixte de l'union douanière CE/Turquie procède à des échanges de vues et d'informations, formule des recommandations au Conseil d'Association et émet des avis sur le fonctionnement de l'union douanière. Les produits agricoles et agro-alimentaires continuent à bénéficier d'un régime spécifique dans le contexte de l'union douanière.

Les produits agricoles transformés sont protégés à hauteur du pourcentage de produit agricole de base entrant dans la composition du produit final. Ce groupe de produits peut être divisé en trois parties :
a) produits sur lesquels les droits de douane sont supprimés le 1er janvier 1996 (pâtes alimentaires, margarine, levures de boulangerie, yaourts aromatisés, huile de cacao, sauces, eaux minérales etc.)
b) produits pour lesquels il existe une période transitoire d'un an, par conséquent suppression effective des droits au 1.1.1997 (chocolat, produits de confiserie, aliments pour bébé etc.)
c) produits pour lesquels il existe une période transitoire de trois ans et donc suppression effective des droits au 1.1.1999 (biscuits, gaufres, produits de boulangerie, glaces etc.)

La suppression des droits et taxes à l'importation des produits européens entraîne pour l'Etat turc une perte de recettes fiscales estimée entre 2.6 à 3 milliards $US par an. Il est prévu de compenser cette perte par la mise en place d'une taxe spéciale à la consommation frappant un certain nombre de produits qu'ils soient d'origine européenne ou produits localement, tels que : boissons alcoolisées, tabac, produits blancs, meubles etc.

Au cours de l'année 1995, d'importants progrès ont été accomplis par la Turquie en vue d'harmoniser sa législation avec celle de l'Europe. A ce titre, des lois sur la protection de la concurrence, sur la protection des consommateurs, sur la création de l'Institut de Brevets, sur la modification du Code de Commerce et sur la protection des variétés végétales ont été approuvées par l'Assemblée Nationale. La Turquie s'est dotée également d'une législation concernant la protection de la propriété intellectuelle, des droits d'auteurs, des brevets, des marques, des dessins industriels et des appellations d'origine. L'ensemble de ces dispositions, prévoyant des pénalités renforcées en cas d'infraction, est entré en vigueur au cours de l'année 1995.

La Turquie, bien qu'ayant adopté le tarif douanier commun dans le contexte de l'union douanière, n'a pas encore conclu des accords commerciaux comparables à ceux de l'UE avec les pays de l'Est et de la Méditerranée et n'a pas adopté non plus le système de préférences généralisées de la Communauté. De toute manière, elle dispose d'un délai de cinq ans pour adopter l'ensemble de la politique

préférentielle communautaire. Un accord de libre échange a été signé avec Israël et paraphé avec la Hongrie, la Roumanie devrait suivre prochainement. La négociation de plusieurs autres accords avec d'autres pays d'Europe centrale (République tchèque, Slovaquie, Pologne, Bulgarie) est en cours. Des premiers contacts ont eu lieu avec la Lituanie.

Sur le plan commercial, on a attribué à la Turquie les mêmes responsabilités que les pays membres : le démantèlement tarifaire et non tarifaire dans les échanges avec la Communauté ainsi que l'adoption du tarif commun dans leurs relations avec les tiers. Tout en restant assujettie à ces obligations, la Turquie ne bénéficie pas pour autant de tous les avantages du marché unique (libre circulation des personnes) et d'une adhésion à part entière (fonds structurels), (KAGUL D. janvier 1996, p.2).

Par ailleurs, dans le contexte de l'union douanière, elle est confrontée à une concurrence accrue des produits étrangers, pas seulement européens, puisque l'adoption par la Turquie du tarif douanier commun signifie l'abaissement de sa protection vis-à-vis des pays tiers. En revanche, du côté positif, les secteurs les plus concurrentiels de l'économie turque comme l'agro-alimentaire et le textile trouveront des nouveaux débouchés dans l'UE.

IV. Les avantages et les inconvéniants de l'union douanière pour la Turquie et l'union européenne

L'union douanière entre la Turquie et l'UE, bénéficie certainement aux Européens sur le plan des échanges commerciaux. D'ailleurs, les échanges commerciaux avec l'UE représentent la moitié du commerce extérieur de la Turquie. Selon les chiffres fournis par Bruxelles, après l'entrée en vigueur de l'union douanière, le montant des échanges s'est élevé à 36 milliards $US contre 27 milliards en 1995. Certains pays européens : Italie, France, Angleterre, Danemark ont accru leurs exportations de plus de 50% comparées aux mêmes périodes de l'année 1995, notamment, les exportations de la France, quatrième fournisseur de la Turquie (l'Allemagne est le premier), ont augmenté de 60% sur les huit premiers mois de l'année 1996. Il serait cependant prématuré d'attribuer ces évolutions au seul impact de l'union douanière. La surchauffe de l'économie turque au début de 1996 a contribué certainement à la croissance des importations turques comme on l'avait d'ailleurs constaté lors d'un cycle comparable en 1993[18].

La dégradation du solde commercial, issue de l'union douanière, était attendue à court terme. L'assistance financière spéciale à la Turquie de 375 millions d'écus sur une période de cinq ans, à laquelle devaient s'ajouter des prêts de BEI, avait précisément pour but d'aider les petites et moyennes entreprises turques à surmonter la période de transition. Or, ces fonds ont été bloqués par le Parlement européen.

Les autres impacts majeurs de l'union douanière sur l'économie turque :

↳ L'industrie turque se trouve face à une concurrence intense au niveau mondial résultant de la suppression des droits de douanes et de toutes taxes d'effet équivalent dans les échanges entre la Turquie et l'UE et aussi de l'alignement sur le tarif extérieur commun appliqué par l'UE vers les pays tiers. Donc, le niveau de protection face aux importations européennes et aux importations en provenance des pays tiers, a baissé considérablement (pour la Communauté européenne:0 et en moyenne 5.8% pour les pays tiers). Dans ce contexte, l'industrie turque est obligée de mettre en place

[18] *Commission des Communautés Européennes, Rapport sur l'évolution des relations avec la Turquie depuis l'entrée en vigueur de l'union douanière, COM (96) 491 final, Bruxelles, 1996, p.2*

des mesures relatives visant à augmenter la productivité globale et à rétablir une meilleure allocation des ressources productives au niveau national.

La Fondation pour le développement économique (IKV), relevant du secteur privé, estime que quatre cinquièmes des industries turques sont en mesure d'affronter la concurrence internationale notamment dans les secteurs du textile, de l'électroménager, du ciment et des pièces de rechange pour automobiles. De même, une étude de l'Office Nationale de Planification considère que près de 60% des industriels sont susceptibles de s'intégrer à l'Europe. Une politique de mise à niveau et d'harmonisation de la législation turque est cependant nécessaire pour atténuer les effets de l'ouverture.

↳ Le transfert du capital étranger en Turquie s'est accéléré du fait de l'union douanière. Les partenariats établis entre les entreprises turques et communautaires permettent aux premières de suivre la nouvelle technologie, les innovations récentes et, par conséquence, de les adapter rapidement dans le système de production.

↳ L'élimination des barrières non tarifaires (quota pour les produits textiles d'origine turque) au commerce extérieur et l'harmonisation des normes techniques facilitent l'accès des produits turcs sur le marché européen.

↳ Pour les secteurs qui utilisent des matières premières ou des matières intermédiaires importées, il s'agit d'une diminution dans le coût de production.

↳ La plantation (l'aménagement) croissante des investissements fixes et l'importation de la nouvelle technologie conduisent à une amélioration de qualité dans la production industrielle qui contribue fortement à l'élargissement du marché d'exportation.

↳ Si on examine la composition des importations turques, on constate qu'elles constituent 85% des biens d'investissement et des biens intermédiaires et 15% des produits de consommation. Dans le cadre de la politique d'encouragement d'investissement, l'importation de biens d'investissement bénéficiait déjà, avant l'union douanière, d'une exemption de taxes douaniers. De même, l'importation de matières premières et intermédiaires est exemptée de taxes douanières à condition de destiner le produit final à l'exportation. C'est pour cela que l'effet de "création" des importations, découlant de l'union douanière n'est pertinent que pour les produits de consommation et par conséquent, il reste très limité.

↳ Concernant l'effet "détournement" du trafic, issu de l'union douanière, il s'agit d'un glissement de l'importation en provenance des pays tiers vers les produits d'origine communautaire lorsqu'on applique, maintenant, le tarif extérieur commun à l'importation des équipements d'investissement des pays tiers qui était exemptée antérieurement de droits de douanes dans le contexte de la politique de l'encouragement d'investissement. Ainsi, suite à l'union douanière, l'importation de machines et d'équipements subit le tarif extérieur commun dans le cas des pays tiers tandis qu'elle affranchit des droits de douanes pour les produits en provenance de l'UE. Quant aux produits de consommation, les produits européens sont privilégiés plus par rapport à ceux des pays tiers sur le marché turc dans le contexte de l'union douanière, (MORGIL, O.)

Les portées négatives de l'union douanière sur l'industrie turque sont centrées sur les points suivants :

↳ Les petites et moyennes entreprises, situées au-dessous du niveau européen en terme de technologie et de l'organisation industrielle, ne peuvent pas survivre face à la concurrence européenne si elles ne mettent pas en place des mesures d'ajustement structurel pour ne pas être les perdantes du jeu. A ce titre, elles ont besoin des fonds de financement extérieurs pendant cette période de transition.

↳ Par rapport à l'UE, les gammes de produits industriels sont plus restreintes en Turquie. Les industriels doivent obligatoirement diversifier l'éventail de produits afin d'augmenter leurs parts dans les échanges internationaux.

↳ L'instabilité macro-économique en Turquie rend difficile la concurrence face à l'UE pour les firmes industrielles.
↳ Comme le niveau des subventions accordées aux producteurs est relativement plus élevé dans la Communauté, les entreprises turques se trouvent défavorisées dans ce contexte.
↳ L'importation des Etats indépendants de l'ex-Russie devient plus chère en raison de l'alignement sur le tarif douanier extérieur de l'UE.

Conditions et critères d'adhésion à l'UE

L'article 237 du traité de Rome, qui stipule que "tout Etat européen peut demander à devenir membre de la Communauté" a été repris par l'article O du traité de Maastricht : "Tout Etat européen peut demander à devenir membre de l'Union. Il adresse sa demande au Conseil, lequel se prononce à l'unanimité après avoir consulté la Commission et après avis conforme du Parlement européen, qui se prononce à la majorité absolue des membres qui le composent. Les conditions de l'admission et les adaptations que cette admission entraîne en ce qui concerne les traités sur lesquels est fondée l'Union font l'objet d'un accord entre les Etats membres et l'Etat demandeur. Ledit accord est soumis à la ratification par tous les Etats contractants, conformément à leurs règles constitutionnelles respectives."

Cette notion "européen" associe des éléments géographiques, historiques et culturels qui, tous, contribuent à forger l'identité européenne. Cette dernière ne peut pas se résumer en une formule simple et son contenu est susceptible de changer au gré des générations successives[19]. Donc, la référence purement géographique de l'Europe citée à l'article O du traité de Maastricht est vague et loin de répondre aux questions actuelles comme celle de l'acceptabilité d'une demande d'adhésion des pays héritiers de l'URSS, ou de la Turquie, (TELO M.; WALLACE W., 1994, p.8-9

A part l'identification géographique, les principes démocratiques et le respect des droits fondamentaux sont les caractéristiques essentielles de l'Union, mentionnées à l'article F du traité de Maastricht. Un Etat candidat à l'adhésion doit donc satisfaire aux trois conditions essentielles de l'identité européenne, du statut démocratique et du respect des droits de l'homme.

Au fur et à mesure que le cadre juridique, économique et politique de la Communauté s'est développé, les obligations inhérentes à la qualité de membre sont devenues plus difficiles à remplir. Celles-ci présupposent une économie de marché efficace et concurrentielle assortie d'un cadre administratif et juridique adéquat dans les secteurs public et privé. Les Etats candidats devraient également accepter et mettre en oeuvre la politique étrangère et de sécurité commune de la Communauté[20].
Le rapport de la Commission au Conseil européen de Lisbonne (26-27 juin 1992), intitulé "L'Europe et le défi de l'élargissement", souligne que "l'adhésion implique l'acceptation des droits et obligations, réelles et potentielles, du système communautaire, ce qu'on appelle l'acquis communautaire". Ce dernier inclut entre autres "le contenu, les principes et les objectifs politiques des traités, y compris le traité de Maastricht", (KALEAGASI B., 1994, p.68).

Avec quelles intentions les pays associés désirent adhérer à la Communauté Européenne ? D'où vient cet ambition pour devenir un membre à part entière de la Communauté ?

La plupart des pays associés, y compris la Turquie, préfère devenir membre à part entière de l'Union européenne pour des raisons suivantes :

[19] *Rapport de la Commission au Conseil européen de Lisbonne, L'Europe et le défi de l'élargissement, juin 1992*
[20] *Rapport de la Commission au Conseil européen de Lisbonne - L'Europe et le défi de l'élargissement, juin 1992*

- Sans adhésion à l'Union, ils seront exclus du processus de prise de décision dont ils subiront cependant les effets quasi directs.
- L'adhésion à l'Union élargit le champ des bénéfices économiques par la participation à la politique agricole commune, à la politique de concurrence et au processus vers l'Union économique et monétaire, (KALEAGASI B., mars 1996, p.16).

L'adhésion de la Turquie se trouve-t-elle dans l'agenda de Bruxelles ?

Globalement, l'établissement de l'union douanière entre l'UE et la Turquie constitue l'étape la plus avancée dans l'intégration économique d'un pays de la zone méditerranéenne, à mi-chemin entre l'association et l'adhésion. Mais, la décision n°1/95 du Conseil d'association CE-Turquie, du 22 décembre 1995, relative à la mise en place de l'union douanière n'évoque point l'adhésion ultérieure de la Turquie à l'UE en dépit de la demande déposée par la Turquie en 1987.

Or elle est actuellement le seul pays méditerranéen à pouvoir demander officiellement son adhésion, conformément à l'accord d'association signé en 1963. La Communauté élargie devrait alors faire face à un problème d'intégration sans précédent : comment insérer dans la PAC un pays qui compte 3.7 millions d'exploitations agricoles, et dans lequel, la part de l'emploi agricole dans la population active atteint 44%? Comment accorder la libre circulation des personnes alors que déjà les trois grands agglomérats en Turquie (Istanbul, Ankara, Izmir) souffrent de l'exode rural, accéléré par le fait du terrorisme en Anatolie du Sud-Est ?

L'opposition de la Grèce a toujours un effet déterminant, puisque les nouvelles adhésions doivent être acceptées à l'unanimité. Les préparatifs de l'élargissement de l'Union Européenne à des pays d'Europe centrale et orientale, ainsi qu'à Chypre relancent l'épineuse question de la place de la Turquie, membre associé de la Communauté depuis 1963, dans la nouvelle architecture européenne. Mais, avec la fin de la guerre froide, la Turquie apparaissait presque en dehors des scénarios envisagés à Bruxelles sur l'avenir de l'Europe. Elle perdait de son importance stratégique au sein de l'Alliance atlantique alors que la priorité pour la Communauté était maintenant d'ancrer définitivement à l'Occident, l'Europe centrale.

Le contexte politique qu'a traversé la Turquie depuis 1996 et la tension en Mer Egée, n'ont malheureusement pas été favorables au progrès du dialogue entre l'UE et la Turquie. "La Turquie demeure un partenaire de toute première importance avec lequel l'union douanière a renforcé les liens d'interdépendance. Elle reste également un partenaire politique et stratégique majeur dans une région dont les événements récents ont confirmé la vulnérabilité. L'objectif de réduire durablement la tension en Mer Egée conformément aux principes du droit international et celui de parvenir à un règlement juste et durable de la question de Chypre implique que l'Union Européenne s'attache à garder ouvertes, malgré les difficultés actuelles, toutes les voies de dialogue et de coopération possibles avec la Turquie"[21].

Le gouvernement turc veut à nouveau présenter la candidature de la Turquie à l'Union Européenne, alors que subsistent les obstacles à sa candidature : droits de l'homme, problème de la minorité kurde et du terrorisme dans la partie sud-est du pays, le mouvement islamiste, question chypriote, contentieux greco-turc.

Les organisations syndicales et le secteur privé turcs sont en faveur de l'intégration de la Turquie à l'UE bien que l'évolution des relations d'association fasse l'objet de critiques de leur part. Soutenus

[21] *Commission des Communautés Européennes - Rapport sur l'évolution des relations avec la Turquie depuis l'entrée en vigueur de l'union douanière , COM (96) 491 final - Bruxelles, 1996, p.10*

par le secteur privé turc, les principaux arguments en faveur de l'union douanière concernent : la consolidation de l'économie de marché, le flux des capitaux étrangers, la réduction du coût de production résultant de la suppression des droits de douanes à l'importation et l'accès sans entrave au marché unique.

L'exclusion de l'agriculture de l'union douanière entre la Turquie et l'U.E.

Le libre échange des produits agricoles est-il possible dans le contexte de l'union douanière ?

NON! Pour le libre échange des produits agricoles, la Turquie doit adopter les mesures de la politique agricole permettant son adaptation à la PAC. Il est clair que la réalisation de la libre circulation des produits agricoles présuppose l'adoption par l'Associé, au moins, d'une partie de la PAC. Mais cette adoption doit se faire de manière autonome, c'est-à-dire sans que l'Associé participe aux organes communautaires qui gèrent la PAC et sans qu'il puisse bénéficier d'un financement communautaire direct. Entre-temps, l'UE et la Turquie doivent améliorer "progressivement et sur une base mutuellement avantageuse", le régime préférentiel qu'elles s'accordent réciproquement pour leurs échanges de produits agricoles (Articles 25 et 26 de la décision n°1/95 du Conseil d'Association CE-Turquie).

En fait, si l'union douanière était appliquée aux produits agricoles, l'équilibre agricole européen pourrait s'en trouver bouleversé face à la puissance agricole de ce pays. La Turquie, disposant de la plus importante surface agricole utilisée dans toute la zone méditerranéenne (27.5 millions d'hectares) et bénéficiant d'une grande variété de conditions climatiques, elle développe activement son agriculture vers les productions végétales, y compris céréalières. Avec un taux moyen annuel de croissance de 2.8% entre 1980 et 1995, le produit intérieur brut agricole de la Turquie a atteint 26.6 milliards de $US en 1995, soit 15.5% du PIB total.

Par exemple, la France, le troisième fournisseur de la Turquie sur le plan agricole derrière les Etats-Unis et l'Allemagne, détient une balance commerciale agricole négative avec la Turquie (- 657 millions de francs en 1994), (VERON-REVILLE C., 1996)

Il faut mentionner le projet de l'Anatolie du Sud-Est qui se réalise graduellement depuis les années 70. Il couvre 9.5% du territoire national et 8.5% de la population totale, et comprend la construction de 21 barrages (dont les plus importants sont déjà achevés) et 17 centrales hydroélectriques sur l'Euphrate et le Tigre ainsi que de grands tunnels d'irrigation. Le cible du projet est de multiplier par vingt la production agricole de cette région sud-est de l'Anatolie (plus de 1.6 millions d'hectares de terres seront irriguées) et de stimuler l'implantation des industries agro-alimentaires. Car l'objectif visé consiste à promouvoir le niveau de développement dans cette région qui est relativement défavorisée socio-économiquement. Ce projet attire l'attention de la Commission de la Communauté pour ses implications à la fois sur la PAC et sur la politique de cohésion économique et sociale. La Turquie ne bénéficie d'aucun financement extérieur pour la réalisation du projet concerné.

Comme nous l'avons déjà présenté, selon l'organisation communautaire des marchés des produits agricoles, l'UE impose une taxe compensatoire variable aux produits agricoles en provenance des PTM lorsque le prix à l'importation de ces produits est inférieur à un prix de référence appliqué dans le contexte de la Politique Agricole Commune. Cette taxe oblige les produits importés à être vendus au prix de référence qui est supérieur au prix courant des produits communautaires sur le marché en favorisant l'avantage concurrentiel de ces derniers.

Certaines concessions agricoles ont été consenties dès la phase préparatoire tandis que les obstacles à l'entrée de nouveaux produits ont été graduellement réduits au cours de la période transitoire. La Communauté a tenu compte du fait que des produits comme le tabac, le raisin, les noisettes, les figues sèches constituaient 40% des exportations turques vers les Etats membres en accordant un régime préférentiel presque à l'ensemble de ces produits. (J.O.CE No 217 du 29/12/1964 et Rapport Général de la Commission des CE -1964- p.304)

Le protocole additionnel du 23 novembre 1970[22] prévoit une période transitoire de 12 à 22 ans, pour l'établissement d'une union douanière entre la Turquie et la CEE. Ce protocole définit dans son annexe 6 un régime préférentiel à l'importation dans la Communauté des produits agricoles soumis à une réglementation spécifique selon la PAC.

C'est ainsi que, sous réserve du respect des prix de référence communautaires, des diminutions tarifaires sont consenties aux agrumes[23], des abattements forfaitaires sont prévus pour les produits soumis au prélèvement à l'importation[24], des réductions des droits de douanes sont consenties aux olives et à un certain nombre de fruits et légumes[25], des exemptions sont accordées pour le tabac et les raisins frais et secs, des concessions dans le cadre d'un contingent tarifaire pour certains fruits à coque, un calendrier visant à l'élimination des droits de douane pour certains produits végétaux[26] et animaux[27].

A partir de 1976, l'année de mise en oeuvre de la nouvelle politique méditerranéenne de la CEE, les avantages agricoles consentis à la Turquie sont limités : les produits agricoles étaient encore majoritaires dans le total des exportations turques vers la Communauté et recevaient un traitement moins préférentiel que les produits industriels ; d'autres pays méditerranéens concurrents de la Turquie pour les exportations des produits traditionnels de la région méditerranéenne (par exemple : les agrumes) obtenaient des concessions plus fortes. L'Espagne et Israël recevaient 60% des concessions sur le tarif des agrumes , les pays du Maghreb 80% , tandis que la Turquie n'obtenait que 40%. En plus, les produits agricoles en provenance des pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique, couverts par la première convention de Lomé (conclue en 1975) entraient sans droits dans la Communauté.

Les produits agricoles originaires des pays tiers méditerranéens (PTM) bénéficiaient d'un accès préférentiel plus favorable sur le marché communautaire, comparativement aux produits espagnols et portugais, avant l'élargissement. L'adhésion de la Grèce en 1980 et après celle de l'Espagne et du Portugal en 1985 ont conduit la CEE à réaménager tout particulièrement ses échanges des produits agricoles transformés avec ses partenaires méditerranéens afin de concilier la préférence communautaire aux nouveaux Etats membres. Selon le calendrier établi par la Commission, les nouveaux pays membres de l'UE, l'Espagne et le Portugal appliquent intégralement le taux préférentiel (dans la clause de nation la plus favorisée) à l'importation de produits agricoles d'origine turque à partir du 1er janvier 1996.

---

[22] *Ce protocole est entré en vigueur le 1.1.1973, JO n°L 293 du 29.12.1972 p.1. Il a été complété par un protocole complémentaire à la suite de l'élargissement de la CEE signé le 30 juin 1973 (JO n°L 361 du 31.12.1977 p.1) entré en vigueur le 1er mars 1986.*

[23] *Article 4 de l'annexe précitée : les oranges fraîches et les mandarines et clémentines sont admises à des droits de douane égaux à 60% du tarif douanier commun.*

[24] *Article 12 de l'annexe : froment dur, sarrasin, millet, sorgho, autres céréales, diminution de 0,5 UC par tonne.*

[25] *Article 2 de l'annexe : légumes , plantes potagères, fruits séchés, pommes, poires, coings frais sont admis à 50% des droits du tarif douanier commun.*

[26] *Article 5 : suppression en trois ans des droits pour certaines figues fraîches et sèches.*

[27] *Article 9 : suppression en trois ans des droits sur certains animaux vivants, viandes et abats, oeufs, légumes à cosse, fruits tropicaux.*

La signature d'un protocole complémentaire avec la Turquie concernant les échanges de produits agricoles, est intervenue le 23 juillet 1987 et ledit protocole est entré en vigueur le 1er avril 1988.

A la fin de la période transitoire de 22 ans (qui peut être prolongée), le Conseil d'association, constatant que la Turquie a adopté les mesures utiles de la PAC, a arrêté les dispositions nécessaires à la réalisation de la libre circulation des produits agricoles entre la Communauté et la Turquie.

La Chronologie de l'Association Turquie-Union Européenne

31 juillet 1959	: demande d'association de la Turquie à la Communauté Européenne.
12 septembre 1963	: signature de l'accord d'association (l'accord d'Ankara) et du premier protocole financier entre la Turquie et la CE.
Ses objectifs	: union douanière et adhésion de la Turquie à la Communauté
1 décembre 1964	: entrée en vigueur de l'accord d'Ankara.
23 novembre 1970	: signature du protocole additionnel à l'accord d'association et du deuxième protocole financier.
1 janvier 1973	: entrée en vigueur du protocole additionnel avec un objectif de réalisation de l'union douanière dans un délai de 22 ans.
12 mai 1977	: signature du troisième protocole financier.
12 juin 1980	: signature du quatrième protocole financier (la décision n'est pas encore mise en application).
14 avril 1987	: demande d'adhésion à part entière de la Turquie à la CE.
18 décembre 1989	: dans l'avis communiqué par la Commission, la CE a décidé de ne pas donner suite à la candidature de la Turquie dans un délai rapproché.
6 mars 1995	: décision du Conseil d'Association CE-Turquie concernant la mise en place de l'union douanière.
13 décembre 1995	: ratification de l'union douanière par le Parlement Européen.
1 janvier 1996	: entrée en vigueur de l'union douanière prévoyant la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires aux échanges des produits industriels entre UE-Turquie.

V. Conclusion

Avant les années 80, la Turquie suivait une politique assez renfermée sur elle-même, ce qui s'opposait totalement à la logique de l'Association entre la Turquie et l'UE. Notamment, la politique de libéralisation des échanges internationaux mise en oeuvre dans les années 80, a animé les relations d'Association. Par ailleurs, l'approche de l'UE à l'égard de la Turquie est marquée, en général, par l'inconsistance et l'incohérence dans son ensemble. Suivant l'évolution de la politique mondiale, l'UE révisait ses relations avec la Turquie conformément à ses propres intérêts. Pour longtemps, l'objectif principal de l'UE était d'assurer la continuation du soutien politique de la Turquie au sein

de l'OTAN[28]. Suite à l'effondrement des pays ex-soviétiques, la position géopolitique de la Turquie s'est affaiblie car la menace du bloc soviétique face aux forces occidentales a disparu de la scène mondiale.

En fait, dès le début, le scénario envisagé pour la Turquie correspondait à une association économique et politique qui allait s'intensifier progressivement, en négligeant complètement la possibilité de l'adhésion. Par contre, la Turquie réagissait toujours avec l'objectif de faire partie, un jour, de la Communauté Européenne. Grâce à ce constat, on peut ainsi répondre aux questions : "pourquoi la Turquie, en tant qu'un membre associé, a-t-elle réalisé l'union douanière bien qu'elle ne lui apporte rien de plus au-delà de ce qu'on a prévu dans la Politique Méditerranéenne Renouvelée de l'UE ? Dans la perspective de l'établissement d'une zone de libre échange entre l'UE et les PTM, à l'horizon de 2010, la Turquie pourra bénéficier des mêmes clauses préférentielles concernant les échanges des produits industriels. Alors, pourquoi a-t-elle accepté les obligations découlant d'une union douanière sans pouvoir bénéficier les avantages d'une adhésion ?"

La réponse est simple. Comme son but est d'adhérer à part entière à l'Union Européenne, elle était déjà prête à remplir les conditions qu'on lui imposait afin de tenir la voie ouverte aux négociations ultérieures. En réalité, la source du problème provient essentiellement du fait que la Turquie et l'UE ne partagent pas la même vision à l'égard des relations de cette association. Il est certainement difficile de s'entendre sur une base commune quand les partenaires ont des motivations différentes. Comme les intentions des deux parties ne s'accordent pas, on n'arrive pas, pour l'instant, à préciser vers quel sens progressera l'association entre la Turquie et l'UE.

D'ailleurs, les deux parties sont-elles satisfaites de l'évolution de cette association ?

Sûrement, la Turquie ne l'est pas. Etant associée à la Communauté depuis 1963, elle attend une réponse précise concernant les négociations de l'adhésion bien qu'elle exprime, à toute occasion, sa volonté d'adhérer à l'UE. Malgré le fait qu'elle a démarré en même temps que la Grèce vers l'intégration européenne, l'adhésion de cette dernière a été réalisée en 1981. Aujourd'hui, on parle de l'adhésion de Chypre sans aboutir à un résultat concernant la question de la Turquie.

Depuis 1963, date de signature de l'accord d'Association entre la Turquie et la CE, leurs relations ont connu des hauts et des bas en raison de la situation socio-économique et politique en Turquie. L'adhésion de trois pays méditerranéens (la Grèce, l'Espagne et le Portugal) à l'UE, a également influencé l'attitude de l'UE vis-à-vis de la Turquie. Surtout, l'intervention militaire de la Turquie à Chypre en 1974, a affecté sérieusement les démarches vers l'Association. Le dialogue entre la Turquie et la Communauté Européenne s'est affaibli pendant que la Grèce avançait progressivement sur le chemin de l'adhésion. Après son adhésion à la Communauté en 1981, la Grèce n'a pas signé l'accord concernant l'association de la Turquie à la CE jusqu'en avril 1988.

La Grèce demande des concessions supplémentaires auprès de la Commission pour qu'elle cesse son opposition aux négociations avec la Turquie. Par exemple, en échange d'une levée de l'opposition grecque à la conclusion de l'union douanière avec la Turquie, le gouvernement d'Athènes a obtenu que les négociations d'adhésion soient ouvertes avec Chypre; le principe en fut arrêté le 6 mars 1995 au sein du Conseil d'Association Union Européenne-Turquie[29].

---

[28] *REDMOND, J. - The next mediterranean enlargement of the European Community: Turkey, Cyprus and Malta? - Aldershot: Dartmouth, 1993, p.29*

[29] *GAUTRON, J.C. - La politique méditerranéenne de l'Union Européenne - Problèmes Economiques, n°2521, La Documentation française, mai 1997, p.21*

L'impact budgétaire de l'adhésion de la Turquie est estimé plus volumineux que celui de la Grèce, de l'Espagne et du Portugal, pris dans leur ensemble. Par exemple, dans le domaine agricole, la participation de l'agriculture turque à l'organisation commune du marché agricole au sein de l'UE se traduit, au premier plan, par l'attribution d'une part importante du FEOGA à la disposition de la Turquie.

Si on tient compte de tous les facteurs politiques et économiques qui interviennent dans l'évolution des relations entre l'UE et la Turquie, l'adhésion de la Turquie à l'UE, d'ici à l'an 2000, ne semble aucunement réalisable.

Un autre aspect du sujet concerne la question suivante : "Est-il juste et raisonnable de demander à la Turquie d'accomplir son développement économique et en plus de résoudre ses problèmes politiques avant d'entamer les négociations de l'adhésion ?" Ces préalables suggérés pour la Turquie, ne sont-ils pas très lourds en comparaison avec le processus d'adhésion de la Grèce, de l'Espagne et du Portugal? En fait, il est certain que ces derniers ont accompli leurs développements structurels à la suite de l'adhésion. Ils ont bénéficié des avantages connus aux pays membres au sein de la CE afin d'atteindre le niveau socio-économique des Etats membres du Nord. Dans le cadre du programme de développement régional visant à éliminer les disparités régionales, on essaie de stimuler le développement socio-économique dans les régions défavorisées.

Suite à l'adhésion des trois pays méditerranéens, la Communauté a renforcé les barrières protectionnistes non tarifaires dans les échanges avec la Turquie. Le seul moyen de les éliminer passe par l'adhésion de la Turquie à l'UE. De plus, l'adhésion permet le droit de participer au processus de prise de décision au sein de la Communauté, ce qui signifie que la Turquie, en tant que pays membre, pourra intervenir facilement pour défendre ses propres intérêts. Par exemple, l'Italie et la Grèce, après leurs adhésions, ont exercé un pouvoir sur la Commission afin de mettre en oeuvre des mesures protectionnistes relatives aux échanges de certains produits typiquement méditerranéens comme le concentré de tomate, les raisins secs, l'huile d'olive.

Pendant la phase préparatoire, la Communauté a accordé des concessions unilatérales à certains produits agricoles turcs, mais actuellement, l'octroi des concessions commerciales a lieu sur une base bilatérale. Dans les réunions du Comité technique de l'Agriculture, les négociations sont bouclées lorsque la Communauté cherche à obtenir des concessions préférentielles pour faciliter l'écoulement des productions excédentaires européennes sur le marché turc, notamment en ce qui concerne les produits laitiers et les produits carnés. En contrepartie, la Turquie tente à faciliter l'accès des fruits et légumes frais, du concentré de tomate, de l'huile d'olive, des pâtes alimentaires et des produits de confiserie sur le marché européen. Comme ces produits touchent également les intérêts des pays membres méditerranéens de l'UE, ces pays émettent difficilement un avis favorable sur les propositions de la Turquie.

Chapitre III
L'industrie agro-alimentaire turque

La politique de libéralisation et de libre-échange dictée par les négociations du GATT orientera les échanges mondiaux d'ici l'an 2000. Dans ce contexte de globalisation et de libéralisation, les nations essaient de déterminer les secteurs stratégiques et de les rendre plus compétitifs au niveau mondial afin de pouvoir tirer des bénéfices économiques selon la théorie de l'avantage comparatif des nations. Dans le cas de la Turquie où le développement du secteur agro-alimentaire a eu lieu à partir des années soixante avec la mise en oeuvre des plans du développement, le secteur agro-alimentaire représente actuellement le 2ème secteur stratégique ayant une forte capacité d'exportation juste après le secteur textile.

Le grand potentiel agricole grâce à l'existence de différents climats, la diversification et la disponibilité des matières premières, et l'accès à la main-d'oeuvre bon marché constituent les principaux avantages du secteur agro-alimentaire en Turquie. En fait, la voie de l'industrialisation du pays a été lancée en premier dans ce secteur-là. Le fait qu'il occupe 32% des dépenses nationales nous indique le poids significatif du secteur dans la structure socio-économique.

Au niveau mondial, le secteur agro-alimentaire de la Turquie est positionné au 25ème rang et parmi les dix-huit pays méditerranéens, il se situe à la 4ème place derrière la France, l'Italie et l'Espagne. Dans les échanges internationaux, les produits agro-alimentaires peu transformés avec une valeur ajoutée faible (les fruits secs, des fruits et légumes surgelés) sont orientés vers les pays européens. Par contre, les produits ayant subi un processus de transformation complexe avec une valeur ajoutée relativement élevée (biscuits, confiserie...) sont destinés aux pays tiers (les pays du Moyen-Orient, d'Afrique et les ex-pays soviétiques), (voir tableau 11).

Selon l'inventaire du secteur agro-alimentaire menée en 1990 au niveau national, le secteur agro-alimentaire a créé 14% de la valeur ajoutée dans l'ensemble de l'industrie manufacturière. Parmi 25115 firmes agro-alimentaires qui constituent un quart des entreprises totales manufacturières, 53% fonctionnent dans la branche des produits à base de céréales (de la farine), 17% dans l'industrie laitière et 16% dans le domaine de transformation des fruits et des légumes. Sur le plan de l'emploi et de la valeur ajoutée créée tout au long du processus de production, le secteur occupe respectivement 15% et 14% au sein de l'industrie manufacturière. Le taux d'emploi est concentré plutôt dans la branche des produits à base de céréales et dans celle des sucreries [30].

T11 : Destination géographique des exportations de produits agro-alimentaires de la Turquie (en %)

Destination géographique	1983	1991
Les pays de l'O.C.D.E.	39	57
dont les pays de l'Union Européenne	24	38
Les pays du Moyen-Orient	43	20
Les pays de l'Europe de l'Est et ceux de l'ex-U.R.S.S.	6	9
Les pays de l'Afrique	9	8

Source : Kançal, S. - 1996 - "Le commerce extérieur des produits agro-alimentaires turcs" - In Tekelioglu, Y.; Perez, R. - L'union douanière et le secteur agro-alimentaire turc - Antalya : Université d'Akdeniz - 1996 - p. 61

[30] *T.O.K.B. - Koruma ve Kontrol Genel Müdürlügü - II.Inventaire de l'IAA turque (1990), Ankara, 1993*

Pour mieux saisir la situation actuelle, il faut, premièrement, aborder les étapes traversées par le secteur en liaison avec la politique menée par l'Etat et le contexte international, suivi d'un enchaînement chronologique.

I. L'industrie agro-alimentaire turque des années 1980 à nos jours

1. Un secteur protégé pendant la période planifiée (1960-1980)

A la suite de la fondation de la République Turque en 1923, les premières unités de production agro-alimentaire sont construites sous l'initiative de l'Etat en utilisant les moyens publics concernant le financement et la mécanisation. L'Etat s'est engagé dans la voie de l'instauration des entreprises publiques économiques dans la branche de la viande et des produits carnés, dans l'industrie laitière et dans la production du sucre et du thé en créant une force propulsive pour le développement du secteur dans le proche avenir. A cause de l'absence du capital privé, les entrepreneurs turcs ont commencé à pénétrer le secteur agro-alimentaire relativement tard.

Au début de la période du développement planifié, à partir de la mise en application du 1èr Plan de Développement Quinquennal en 1963, les entrepreneurs privés se sont lancés dans la réalisation des grands investissements dans ce domaine après avoir tiré des enseignements de la démarche des activités de l'Etat dans certaines branches principales citées ci-dessus. Ils y ont pénétré avec les nouvelles techniques de gestion et de production en profitant de la main-d'oeuvre bon-marché et de la diversification des produits agricoles cultivés ainsi que des matières premières.

Jusqu'aux années soixante, la Turquie exportait uniquement de l'huile d'olive comme produit agro-alimentaire ayant subi un processus de transformation. L'exportation était basée spécialement sur les produits agricoles non-transformés ou peu transformés. Mais, pendant la période du développement planifié, cette tendance a changé en faveur des produits agro-alimentaires plus élaborés grâce à des implantations privées modernes réalisées dans le domaine de la transformation des fruits et des légumes. En conséquence, la pulpe et le concentré de tomate, les conserves sont devenus dominants dans la structure de l'exportation du secteur agro-alimentaire.

2. Un secteur dynamisé par la libéralisation économique des années 1980

Les années 80 représentent une rupture dans l'évolution du secteur agro-alimentaire, marquée par un progrès significatif en terme de la capacité de production, de la diversification des gammes de produits et du standard de qualité, parce que la nouvelle politique de l'Etat introduite avec l'objectif de promouvoir l'exportation a conduit les entreprises à s'insérer davantage dans les échanges internationaux. Cependant, une nouvelle génération de PME indépendantes, ou appartenant a des grands groupes, se développe. Ces firmes dynamiques n'hésitent pas à importer des équipements modernes. Elles s'orientent davantage vers des produits d'exportation, notamment dans la transformation des fruits et légumes.

De plus, on constate une accélération des implantations de multinationales agro-industrielles étrangères dont les origines dominantes sont les pays de l'Union Européenne et en particulier la RFA. Pendant cette période, le secteur acquiert les critères de compétitivité au niveau international grâce à des investissements de modernisation réalisés pour augmenter la productivité et la rentabilité des entreprises agro-alimentaires. En outre, de nouvelles branches agro-alimentaires comme les produits surgelés furent développées parallèlement à la tendance de la consommation mondiale dans la perspective d'exporter.

En résumé, les principaux facteurs qui ont contribué à l'évolution du marché agro-alimentaire en Turquie après les années 80 sont les suivants :

- ♦ libéralisation du régime de l'exportation,
- ♦ modernisation du système de distribution grâce aux grandes surfaces comme Migros, Carrefour, Metro...
- ♦ hausse du niveau de vie et du pouvoir d'achat,
- ♦ tendance vers la consommation des produits plus élaborés, transformés, liée à l'effet de l'urbanisation (Kançal, S. - 1996- p.59)

Les consommateurs turcs se comportent d'une façon plus sélective, plus consciente qu'autrefois. Ils demandent davantage des produits personnalisés avec des particularités très sophistiquées, en soulignant l'importance de la différentiation de produits dans le secteur agro-alimentaire. Le choix du produit est basé sur une série de critères (objectifs ou personnels) : l'ingrédient du produit, la date d'expiration, l'emballage et l'hygiène, etc. En outre, comme ils suivent bien l'actualité du marché mondial à propos de nouveaux produits, ils exercent un pouvoir sur les producteurs locaux et les importateurs pour qu'ils fournissent le marché local avec un large éventail de produits.

Les modes de consommation en Turquie tendent à s'occidentaliser. L'urbanisation rapide, la hausse du pouvoir d'achat, la croissance de la population active féminine, l'évolution structurelle des ménages (la taille des ménages s'est réduite considérablement), la présence d'une offre diversifiée sur le marché agro-alimentaire, ont tous entraîné un changement considérable dans le modèle de consommation alimentaire. Par exemple, on constate ces derniers temps une baisse de la consommation des produits à base de farine, spécialement du pain, et une croissance de la consommation apparente des huiles végétales. D'ailleurs, ces dernières ont commencé à remplacer progressivement les margarines pour des raisons de santé. L'industrie des surgelés en Turquie s'est développée en fonction de la demande extérieure et elle est soutenue entièrement par les exportations de sorte qu'environ 95% de la production est commercialisée sur le marché international. Néanmoins, la consommation des surgelés se répand très rapidement au niveau national en mettant en évidence la formation d'un marché local pour lesdits produits.

Avec l'introduction des grandes surfaces, le système de distribution se rapproche davantage du modèle européen. Une étude menée sur le modèle de consommation en 1991 et 1992 illustre que les lieux d'achat des ménages glissent des petits détaillants vers les grandes surfaces spécialement dans les grandes villes où le pouvoir d'achat reste au-dessus de la moyenne nationale et où le modèle de consommation est plus marqué par le modèle occidental[31] . En fait, la présence d'une multitude de détaillants sur le marché souligne l'organisation fragmentée au niveau de la distribution. Les petits détaillants de nature d'une entreprise familiale perdent leur puissance au sein des chaînes de distribution en faveur des grandes surfaces. Car ces dernières offrent aux consommateurs plus de choix à des prix plus économiques par rapport aux premiers. Les grandes surfaces exigent un standard de qualité minimum auprès des producteurs et par conséquence, elles les obligent à augmenter le niveau de qualité conformément aux prescriptions. A part leur domination sur l'aval du secteur, elles visent également l'amont selon les signaux reçus de la part des consommateurs.

Dans le cadre d'une analyse sectorielle, quand on compare les volumes de l'offre et de la demande pour l'ensemble des produits agro-alimentaires, on constate un taux d'autosuffisance de 107.85%. Par contre, ce taux reste en dessous de 100% indiquant la nécessité de l'importation et la dépendance des marchés extérieurs pour les produits carnés, laitiers et les huiles végétales, la margarine. La branche

[31] *TONGE, D. - Trading with Turkey, Business Opportunities in the EU-Turkey Customs Union - Forum Europe.*

de la transformation des fruits et des légumes avec un taux d'autosuffisance de 360.84% constitue le point fort du secteur en Turquie en terme de capacité d'exportation (voir tableau 12).

Le passage de la politique de substitution des produits importés à la politique d'encouragement de l'exportation par la nouvelle réglementation datée du 24 Janvier 1980 a augmenté le volume des exportations turques et en même temps les a diversifiées. Les facilités de financement assignées aux exportateurs sous la garantie du taux de change fixe et l'allocation des devises aux industriels engagés à l'exportation (selon leurs projets) constituaient les mesures principales mises en application pour promouvoir l'exportation des produits transformés.

Au cours du 4ème Plan de Développement Quinquennal, on a constaté une croissance dans les exportations des produits à base de farine et des produits carnés à destination des pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (Cetin, Gonenç, Budak - 1996). Pendant le 5ème Plan de Développement, les produits plus élaborés comme les pâtes alimentaires, les biscuits, la margarine, les huiles végétales et des fruits et des légumes surgelés ont commencé à se classer parmi les principaux produits d'exportation à côté des produits traditionnels (noisettes, fruits secs...). L'industrie agro-alimentaire est influencée fortement par les activités agricoles. Les fluctuations de la récolte agricole au cours des années imposent des conséquences importantes sur le volume de production et des exportations des produits agro-alimentaires.

Comme on le voit dans le tableau, le taux d'utilisation de capacité est très élevé dans les branches de la confiserie (83%) et des pâtes alimentaires (75%). Durant la période 1993-1995, la part des exportations dans la production a montré une augmentation pour les dits produits. Par ailleurs, les exportations de la confiserie, des pâtes et des biscuits ont atteint respectivement 92.000 tonnes, 111.000 tonnes et 118.000 tonnes, en 1995. Concernant l'importation des produits agro-alimentaires, celle-ci est concentrée sur les produits de luxe à haute valeur ajoutée et qui ne sont pas régulièrement disponibles sur le marché à cause de l'absence de leur production nationale ou bien en raison du faible

T12 : L'évolution des branches agro-alimentaires pendant la période 1984-1994, en Turquie.

	Production				Demande				
Les branches agro-alimentaires	**1984**	**1990**	**1994**	**% (1994)**	**1984**	**1990**	**1994**	**% (1994)**	**Le taux d'autosuffisanc**
-Transformation des fruits et des légumes	1645	54369	67369	**13.01**	949	21132	18670	**3.90**	**360.84**
-Produits à base de céréales	4708	173104	198030	**38.25**	4600	175276	195305	**40.78**	**101.40**
-Les huiles végétales et la margarine	1132	60119	57222	**11.05**	1099	60568	63365	**13.23**	**90.31**
-La sucrerie et la confiserie	1146	46237	48886	**9.44**	1054	42351	44704	**9.33**	**109.35**
-L'industrie agro-alimentaire (total) (1)	**13685**	**481607**	**517682**	**100.00**	**12674**	**455332**	**479997**	**100.00**	**107.85**
-Les boissons alcoolisées	600	16032	18944	**52.7**	535	15994	18553	**52.8**	**102.11**
-Les boissons non-alcoolisées	399	12435	16999	**47.3**	399	12435	16586	**47.2**	**102.49**
-L'industrie des boissons (total) (2)	**999**	**28467**	**35943**	**100.00**	**934**	**28429**	**35139**	**100.00**	
-Transformation des produits agricoles (3)	**29093**	**1120097**	**1276475**		**25405**	**1015816**	**1102096**		
(1/3) %	**47.04**	**43.00**	**40.56**		**49.89**	**44.82**	**43.55**		
(2/3) %	**3.43**	**2.54**	**2.82**		**3.68**	**2.80**	**3.19**		

Source : Bulbul, M.; Gunes, E.; Orhan, F. - 1996 - "L'évolution du secteur agro-alimentaire en Turquie, ses problèmes et les solutions proposées" - Congrès de l'économie agricole (4-6 Septembre 1996) - Adana - volume:1 - p.339

Tab 13 : La production et les exportations de l'I.A.A. turque pendant les années 1990

Branches agro-alimentaires	**Production**			**Capacité**	**Taux d'utilisation de capacité (%)**	**Exportation**			**Exportation/ Production (%)**		
	1993	**1994**	**1995**			**1993**	**1994**	**1995**	**1993**	**1994**	**1995**
Les huiles végétales (raffinées)	562	595	623	1100	**51**	172	147	148	**31**	**25**	**24**
L'huile d'olive	85	70	150	250	**34**	6	29	116	**7**	**41**	**77**
Les jus et concentrés de fruits	182	192	205	350	**52**	30	45	52	**16**	**24**	**25**
Les fruits et légumes surgelés	60	75	91	162	**56.1**	40.6	67.7	43.4	**68**	**90**	**48**
Les pâtes	380	406	411	593	**75**	53	85	111	**14**	**21**	**27**
Les biscuits	352	353	385	544	**59**	41	63	118	**12**	**18**	**31**
Le concentré de tomate	150	206	270	420	**64**	110	133	107	**73**	**65**	**40**
La confiserie (en tonne)	324	321	372	450	**83**	29	68	92	**8.9**	**21.2**	**24.7**

Source : Centre de Promotion de l'Exportation(IGEME),1996, La capacité, la production et l'Exportation de la Turquie en comparaison avec le commerce mondial, Ankara,1996,p.19

niveau de qualité attribuée aux produits domestiques, par exemple : le whisky. Comme la demande pour les produits agro-alimentaires de luxe est soutenue par les couches socio-économiques au revenu élevé, le montant de l'importation reste négligeable en comparaison de l'importation totale réalisée par l'ensemble de l'industrie manufacturière.

D'autre part, la branche des huiles végétales et de la margarine et celle de la confiserie présentent une tendance dépendante des importations des produits agricoles comme les oléagineux et le cacao ainsi que des matières premières.

A cause de cette déficience dans la production des oléagineux en Turquie, en 1994, 47.4% du total des importations de produits agro-alimentaires se composent des huiles végétales et de la margarine avec l'objectif d'approvisionner premièrement le marché intérieur et ensuite d'orienter l'excédent vers l'exportation en tant que produit transformé.

En 1995, lorsque l'offre nationale s'est située en dessous de la demande nationale pour ce qui concerne la viande et le sucre, elle a nécessité des importations de ces produits afin d'éliminer les pénuries sur le marché.

Selon les statistiques de 1994, le secteur agro-alimentaire occupait 14% de l'exportation totale au niveau national.

Parmi les branches agro-alimentaires, les deux premiers rangs dans la classification des exportations étaient accordés à la transformation des fruits et des légumes avec une part de 57% et les huiles végétales et animales ayant une part de 11% dans le total.

Tableau 14 : Les exportations et les importations des produits agro-alimentaires en Turquie, pendant la période 1984-1994. (en milliard TL)

	L'Exportation				L'Importation			
Les branches agro-alimentaires	**1984**	**1990**	**1994**	**% (en 1994)**	**1984**	**1990**	**1994**	**% (en 1994)**
-Transformation des fruits et des légumes	1202.4	36528	43544	57.48	19.4	440	239	0.80
-Les dérivés de céréales	99.9	1734	6785	8.96	35.1	1540	1718	5.74
-Les huiles végétales et la margarine	97.3	6518	8047	10.62	176.9	10632	14195	47.44
-La sucrerie et la confiserie	248.7	870	10679	14.10	2.1	8572	481	1.61
-L'industrie agro-alimentaire (total) (1)	2153.6	50277	75759	100.00	337.6	28989	29925	100.00
-L'industrie des boissons (total) (2)	16.3	666	1481		0.1	273	378	
-Transformation des produits agricoles (3)	5438	194698.1	307366		794.3	72154.4	95581	
(1/3) %	39.60	25.82	24.65		42.50	40.18	31.31	
(2/3) %	0.30	0.34	0.48		0.01	0.38	0.40	

Source : Bulbul, M.; Gunes, E.; Orhan, F. - 1996 - "L'évolution du secteur agro-alimentaire en Turquie, ses problèmes et les solutions proposées" - Congrès de l'économie agricole (4-6 Septembre 1996) - Adana - volume:1 - p.339

La pénétration du capital étranger : La modification des réglementations à la suite de la libéralisation du régime des exportations, le poids considérable des dépenses alimentaires dans le budget des ménages turcs et finalement la tendance à la consommation des produits plus élaborés par l'effet de l'urbanisation sont des facteurs qui ont favorisé le transfert du capital étranger vers le secteur agro-alimentaire en Turquie. Selon les chiffres de l'année 1996, le secteur agro-alimentaire a occupé 12% du capital étranger investi dans ce pays et s'est situé à la troisième place derrière les secteurs de l'automobile et des finances en terme de concentration du capital étranger. Dans la repartition selon les pays d'origine, l'Union Européenne se trouve en tête avec une part de 61%, notamment les Pays-Bas, à eux seuls, ont réalisé 36% de la totalité de ces investissements[32].

Les sociétés étrangères ont pénétré le marché agro-alimentaire soit directement par l'installation d'un siège en Turquie sous leur propre identité soit en s'engageant dans les activités collectives avec une autre entreprise nationale sous forme d'une organisation : "Joint-venture", "alliance".

En 1992, le montant des investissements étrangers réalisés dans ce secteur (y compris l'industrie des boissons alcoolisées) a atteint 303.3 millions $ accordés à 78 projets et en 1995, ce chiffre a baissé à 192.5 millions $ alloués pour 72 projets d'investissement. Durant l'année 1992, 52% des investissements étrangers réalisés au sein de l'industrie manufacturière concernaient le secteur agro-alimentaire, par contre, en 1995, ce pourcentage a reculé à 46.8%. Un taux d'inflation très élevé ajouté à l'instabilité macro-économique forment la principale source d'inquiétude pour les étrangers voulant investir en Turquie. (Anonyme - 1996).

Par exemple, KGF General Foods qui fait partie du groupe Philip Morris a acquis récemment 50% des actions de MARSA. Cette dernière est la sixième plus grande entreprise agro-alimentaire de Turquie et a réalisé 519 milliards TL de valeur ajoutée brute au cours de l'année 1994. La pénétration

[32] *AKSOY, A. - Gidada yabanci sermaye (La pénétration du capital étranger dans le secteur agro-alimentaire turc) - Gida Teknolojisi, n°3, avril 1996, pp.14-22*

des firmes étrangères dans le secteur a suscité un enrichissement des gammes de produits disponibles sur le marché destinés à la consommation finale.

En raison de l'intensification de la concurrence sur le marché, à partir de l'année 1993, les grandes sociétés ont commencé à s'ouvrir au public, à être côtées en bourse afin d'améliorer leurs structures financières. Au seuil de l'union douanière, en 1995, elles ont fait divers investissements pour la modernisation du système de production et l'accroissement de la capacité de production, en rendant leur structure financière plus stable via l'augmentation du capital.

Certains partenariats formés avec les entreprises étrangères

Entreprises turques	**Entreprises étrangères**	**Pays d'origine**	**Produit**
Komili	Unilever	Pays-Bas	huile d'olive
Azizler Holding	Capri Sun	USA	jus de fruits
Stop Gida	Dancake	Danemark	cakes, produits de pâtisserie déjà prêts
Gok-Tigin	Royal Hollandia	Pays-Bas	fromage et beurre
Peyma	Sun Quick		jus d'orange
Topçuoglu	Sudmilch	Allemagne	fromage, yaourts aromatisés, desserts
Groupe "Sabanci"	Kraft/Philip Morris	USA	chocolat, produits laitiers
Groupe "Sabanci"	Danone	France	l'eau (pour l'instant)
Groupe "Dogus"	Done		produits de pâtisserie préparés, pain
Mis Sut	Nestlé	Suisse	chocolat et produits laitiers
AUTRES Mars, Perfetti, Dandy, Unilever, Nestlé, Pepsi Cola, Cola Cola, Knorr			
FRANCHISES 7-Eleven, Baskin Robbins, Pizza Hut, Sicily's Pizza, Mc Donalds, Wendy's, Burger King, Kentucky Fried Chicken			

Source : Tonge, D., Trading with Turkey : Business Opportunities in the EU-Turkey Customs Union, Forum Europe.

La privatisation : Le secteur agro-alimentaire en Turquie est composé des entreprises publiques, privées et des coopératives qui sont spécialement actives dans le domaine de la transformation des fruits, des légumes et des huiles végétales. Cette industrie était lourdement marquée par le poids du secteur public (environ 40% de la production) dans le domaine de la sucrerie, des produits laitiers et des produits carnés, des boissons alcoolisées. A cause de la structure lourde de la bureaucratie et de la gestion inefficace en terme de productivité, profitabilité et rentabilité, les entreprises publiques ne peuvent plus répondre aux exigences des consommateurs actuels et réagir selon les nouvelles dynamiques du marché mises en place par une concurrence intensive à l'échelle nationale et internationale. A l'exception de celles qui fonctionnent sous forme d'une organisation monopolistique, elles ne peuvent plus concurrencer les entreprises modernes privées implantées dans la même branche.

Pour créer un environnement plus compétitif et éliminer les pertes causées par les activités économiques de l'Etat en tant que producteur, on a décidé de privatiser ces établissements publics dans le cadre d'un programme prédéterminé et de diminuer l'occupation de l'Etat dans le domaine économique. Jusqu'à présent, 12 combinats publics de viande qui appartenaient à "Et ve Balik

Urunleri A.S"(S.A. de produits carnés et de la mer) et toutes les usines de l'industrie laitière (sauf une) sous la direction de "T.Sut Endustrisi A.S." sont privatisées. La disparition de ces deux entreprises géantes a créé des fluctuations de prix et de disponibilité des produits sur le marché. Par ailleurs, il y a eu des perturbations concernant l'équilibre social puisqu'elles étaient également des employeurs importants.

II. Les principales caractéristiques de l'industrie agro-alimentaire turque

En général, dans les pays comme la France où la capacité de production et la productivité agricoles sont élevées, 60% des produits agricoles totaux subissent une transformation industrielle à niveaux divers avant d'être destinés à la consommation finale. Mais, dans le cas de la Turquie, ce taux est d'environ 30%, ceci signifie un taux de transformation industrielle relativement bas dans l'ensemble des produits destinés à l'alimentation humaine[33]. Surtout, concernant la consommation des fruits et des légumes, le modèle de consommation alimentaire en Turquie faisant partie du modèle alimentaire méditerranéen, est marqué par la consommation directe des produits alimentaires frais à l'état brut. En 1994, l'IAA ne représentait que 8% du PNB, ce qui est très peu relativement à la base agricole dont dispose la Turquie.

Pour l'ensemble du secteur agro-alimentaire, la disponibilité régulière des produits agricoles homogènes en tant que matières premières n'est pas assurée. Le secteur éprouve des difficultés pour accéder aux produits agricoles standardisés et favorables pour la transformation industrielle, (Chambre de Commerce d'Istanbul (ITO), 1991, pp.107-109.

Dans certaines branches agro-alimentaires en Turquie, particulièrement dans le domaine de la transformation des fruits et des légumes, afin de stabiliser l'approvisionnement des produits agricoles auprès des entreprises agro-alimentaires, les firmes ont commencé à s'engager dans les contrats de culture avec les agriculteurs et les coopératives agricoles régionales. Si l'on considère aussi les effets socio-économiques indirects (le nombre d'emplois créés, la croissance de la productivité agricole dans les fermes, l'effet stabilisateur sur le marché agricole, etc.), il est certain que les bénéfices sont considérables.

La multiplicité des petites et des moyennes entreprises ayant différentes cibles du marché et différents processus de production implique une structure fragmentée au sein du secteur qui rend difficile la poursuite et l'adaptation de la nouvelle technologie ainsi que l'amélioration de la productivité. Ceci provoque aussi des produits finals non-standardisés, de diverses qualités. Le seul aspect convenable, avantageux, est le fait que les petites firmes sont plus aptes, plus dynamiques à réagir, à s'adapter à la nouvelle situation parce qu'elles ne possèdent pas une bureaucratie comme les grandes sociétés, du point de vue de l'organisation. Dans les petites firmes, l'efficacité de la communication interne accélère le processus de prise de décisions et ultérieurement la mise en application des directives concernées. Réorganisation, restructuration selon le nouveau contexte ne leur créent pas d'obstacles sérieux en terme du temps sacrifié et du coût (Tahincioglu, E. - 1996).

Concernant la technologie et le savoir-faire, le secteur est dépendant de l'étranger à cause de l'absence d'une communication permanente entre les centres nationaux de recherche scientifique et les entreprises agro-alimentaires. La discontinuité de cette relation mutuelle entre ces deux parties est

33 *BÜLBÜL, M.; GÜNES, E.; ORHAN, F. - 1996 - "L'évolution du secteur agro-alimentaire en Turquie, ses problèmes et les solutions proposées" - II.Congrès de l'Economie Agricole (4-6 Septembre 1996) - Adana - volume:1 - p.339*

occasionnée par le fait que les recherches menées par les centres scientifiques ne conviennent pas au champ d'action et d'intérêt des firmes agro-alimentaires, ou que les firmes ne peuvent pas accéder aux résultats de ces recherches[34].

En outre, les petites et moyennes entreprises agro-alimentaires ne possèdent pas de département de "Recherche et Développement" au sein de leur organisation. Seulement celles qui opèrent à grande échelle et qui ont, par conséquent, une vision internationale se lancent dans une coopération technique et financière avec les sociétés internationales et accentuent les recherches scientifiques et les intègrent dans leur stratégie de gestion. En établissant une interaction permanente entre ces deux parties et en intensifiant les subventions d'Etat pour la création du département de R&D auprès des firmes, on peut plus facilement accéder à la technologie contemporaine mondiale.

Au niveau sectoriel, les grandes entreprises engagées dans une production de masse à grande échelle avec une haute technologie appliquent des techniques de gestion les plus modernes comme gestion de stock, contrôle de qualité, les activités de "R&D", (ARIKBAY, C., n°484, pp.43-50).

La valeur ajoutée créée par salarié est inférieure par rapport à celle obtenue dans les autres branches de l'industrie manufacturière. Selon les statistiques de 1994, dans le secteur agro-alimentaire, on a atteint 615.000 TL de valeur ajoutée/employé contre 2.000.000 TL dans le secteur de la chimie[35].

A cause des erreurs commises dans le choix de la zone d'installation, certaines sociétés souffrent des coûts élevés de production et du transport et également du faible niveau d'utilisation de la capacité. En conséquence, les investissements fixes à grand montant se trouvent improductifs. Le motif principal dans le choix de la région pour l'installation est le fait de se situer près de la zone d'approvisionnement des matières premières au point de vue logistique. C'est pourquoi, par exemple, les entreprises de transformation des fruits et des légumes sont concentrées dans la région de l'ouest et du nord-ouest de la Turquie où se trouve la production d'une large variété de fruits et de légumes.

Le fait que les secteurs d'appui comme l'emballage, le transport n'ont pas suivi un développement, un progrès parallèle à l'évolution du secteur agro-alimentaire, crée des obstacles à la compétitivité des entreprises nationales. Dans la plupart des cas, les matières utilisées dans la fabrication des emballages comme la tôle de fer-blanc fin, le sac en plastique stérilisé sont fournies par l'intermédiaire de l'importation en augmentant les frais de l'emballage, et en conséquence, le coût total de la production.

Tableau 15: Le profil de l'industrie agro-alimentaire turc, en 1994

Secteur	Bénéfice net (en million TL)	Nombre de Salarié		Profit/Salarié (en million TL)	Ventes (en million TL)	Marge nette (bénéfice net/ ventes*100)
-IAA	11.491.713 (100%)	140.283 100%	→	82	198.797.844 (100%)	5.78%
-Privé	6.341.834 (55.2%)	50.399 35.9%	→	126	107.888.258 (54.3%)	5.88%
-Public	5.149.879 (44.8%)	89.884 64.1%	→	57	90.909.586 (45.7%)	5.67%

Source :Les 100 grandes entreprises du secteur agro-alimentaire en Turquie, Gida Teknolojisi,n°1, février 1996, pp.12-19

34 *PALA, M. - Turkey horticultural subsector review: Frozen and dehydrated fruit and vegetable industry - Istanbul, 1993, pp.19-22*

35 *Les 100 grandes entreprises agro-alimentaires en Turquie - Gida Teknolojisi, février 1996, p.13*

Comme nous le remarquons, le nombre des travailleurs est concentré dans les entreprises publiques malgré le fait que 55.2% du profit et 54.3% des ventes totales au sein du secteur sont effectués par les entreprises privées. On constate une contradiction entre le taux de l'emploi occupé par les firmes publiques (64.1%) et le pourcentage des ventes (45.7%) mais aussi du profit (44.8%) accompli par ces entreprises-là. Ceci nous indique que les entreprises agro-alimentaires privées montrent une performance supérieure aux entreprises publiques en terme de productivité et de profitabilité. La productivité des salariés dans les sociétés publiques et privées varie considérablement quand on raisonne en terme de bénéfice réalisé par salarié, 126 mil.TL versus 57 mil.TL.

Tableau 16 : Les ratios économiques et financiers de l'industrie agro-alimentaire (%)

	1992	1993	1994
-Ratio de liquidité (Acide teste)	48.20	47.63	60.62
-Stocks/Actif Total	43.01	41.16	32.29
-Vitesse de rotation de stocks		3.25	4.53
-Rentabilité économique (Bénéfice avant l'impôt/Passif Total)	9.69	8.99	18.81
-Résultat de l'exercice/Ventes nettes	7.94	6.72	11.04
-Coût de production/Ventes nettes	81.31	82.95	79.78
-Dépenses administratives/Ventes nettes	10.75	10.32	9.18

Source : Banque Centrale de la République Turque, Analyse financière de l'industrie manufacturière, Ankara, 1995, vol.1, pp.16-33

Lié à la caractéristique du secteur agro-alimentaire, le niveau de stocks des matières premières et des produits finals est élevé parce que la disponibilité saisonnière des produits agricoles ainsi que des matières premières impose une limite restrictive sur la période de fonctionnement des unités de production.

La marge du profit se situe en général autour de 10%. La principale contrainte qui restreint la marge de profitabilité est le coût de production qui couvre les achats des matières premières, de l'énergie, de l'emballage et les frais du personnel. Les dépenses administratives, y compris les activités de R&D, marketing et gestion constituent environ 10% des dépenses totales. En 1994, on a constaté une diminution importante au niveau des stocks maintenus dans les actifs totaux des entreprises, la vitesse de rotation des stocks a augmenté en accélérant la liquidité.

Les situations, en terme de productivité, de rentabilité et du commerce extérieur, sont très contrastées selon les branches. On peut distinguer :

- des branches faibles : la viande et les produits carnés, le lait et les produits laitiers.
- des branches moyennes : la sucrerie et confiserie
- des branches fortes : la transformation des fruits et des légumes (les surgelés, les conserves, le concentré de tomate, les fruits secs), les produits à base de farine (les pâtes, les biscuits).

La viande et les produits carnés, les produits laitiers constituent les deux branches faibles du secteur agro-alimentaire en Turquie ayant une capacité de compétitivité très faible face à la concurrence étrangère. L'absence de progrès dans l'élevage des animaux destinés à l'abattage, accompagnée d'une faible productivité pose un problème important d'approvisionnement en matières premières pour les industries basées sur les produits carnés et laitiers. En outre, l'utilisation d'une technologie obsolète et la structure fragmentée du marché avec une multitude de petites et moyennes entreprises constituent encore d'autres obstacles qui limitent leur capacité de compétitivité. Pour cette raison, nous avons exclu ces deux branches faibles au niveau concurrentiel, de notre analyse sectorielle.

III. Les branches compétitives de de l'I.A.A. turque

Un avantage initial au niveau des facteurs de production constitue souvent le germe d'une industrie internationale concurrentielle. La disponibilité locale des facteurs de production, particulièrement de facteurs naturels, est souvent ce qui rend en premier un secteur intéressant. Notamment, dans l'IAA, les ressources naturelles et le climat demeurent primordiaux en terme d'avantages concurrentiels sur le plan international. Ainsi, les nations riches en matières premières et en terres arables, comme la Turquie, exportent davantage des produits découlant de ces richesses naturelles.

De plus, l'existence d'une demande locale stable et les effets appropriés de la politique de l'encouragement de l'exportation, ont ensemble stimulé le développement de l'IAA turque. La capacité de production et le volume de l'exportation se sont accrus considérablement en fonction des nouvelles unités de production opèrant à grande échelle avec une haute technologie, notamment dans les branches suivantes : la transformation de fruits et légumes au premier plan, les dérivés de céréales, les huiles végétales comestibles et la confiserie.

En outre, l'examen de la structure des échanges internationaux de produits alimentaires durant la période 1980-1993, illustre que les échanges mondiaux de fruits et de légumes ont plus que doublé. Ce constat renforce l'avantage concurrentiel de la Turquie pour les produits transformés de fruits et légumes.

1. La transformation des fruits et légumes

L'agriculture turque offre un grand éventail des fruits et légumes. Par conséquent, la branche de la transformation des fruits et légumes était une des premières à être encouragée par les politiques de l'Etat dans son orientation vers les exportations. Aujourd'hui, nous constatons qu'à côté d'une industrie que nous pouvons qualifier comme " traditionnelle " comprennant les fruits et légumes appertisés, il y a un développement dynamique de la branche des fruits et légumes surgelés, dont la majeure partie de la production est destinée aux marchés européens. Partant de ce constat, il s'avère nécessaire de présenter cette branche en trois sous-branches, notamment les fruits secs, les conserves et les surgelés.

Durant la période 1986-94, les échanges internationaux des fruits et des légumes qui représentaient 1.5% du commerce mondial, ont augmenté de 113%, alors que les exportations turques n'ont évolué que de 63%.

A. Les fruits secs

Les raisins, les figues et les abricots secs représentent pour la Turquie les principaux produits traditionnels d'exportation. Ces trois produits offrent à la Turquie les premiers rangs sur le marché international. Le climat et le sol favorisant une production abondante et de qualité assurent la compétitivité internationale. En 1994, les exportations de la Turquie ont atteint 337 millions $US.

Pendant la période 1987-94, les échanges mondiaux d'abricots secs ont augmenté de 106% et ceux des raisins secs de 11%. La Turquie occupe le second rang (avec 35%) dans la production mondiale des raisins secs, derrière les Etats-Unis. Elle réalise 25% des exportations mondiales des raisins secs. De 1986 à 1994, les exportations de la Turquie ont augmenté progressivement malgré une stagnation des échanges internationaux. Cette progression a été maintenue jusqu'à présent malgré la politique protectrice imposée par l'UE. Cette dernière a fixé un prix plancher aux produits importés des pays tiers à partir de septembre 1995.

Tab17 : La part de la Turquie dans les exportations mondiales de fruits secs (1992-1994) Q:t

	1992		1993		1994	
	Q	%	Q	%	Q	%
Exportation des abricots secs						
- Turquie	31 488	83.4	33 945	82.5	44 932	84.7
- Monde	37 746	100.0	41 143	100.0	53 031	100.0
Exportation des figues sèches						
- Turquie	35 528	71.8	36 072	71.4	43 329	74.0
- Monde	49 453	100.0	50 547	100.0	58 529	100.0
Exportation des raisins secs						
- Turquie	107 696	20.7	117 964	21.3	173 250	29.1
- Monde	519 773	100.0	554 562	100.0	595 506	100.0

Source : Centre de Promotion d'Exportation, L'évolution du commerce mondial, Ankara, 1996, p.88,94,100

A côté, les exportations des abricots secs ont réalisé une augmentation de 127% qui dépasse celles des échanges mondiaux de ce produit. La Turquie a le monopole du marché international des abricots secs. Elle réalise 61% de la production mondiale et 82% des exportations mondiales. La variété d'abricot produite en Turquie est très demandée pour ces caractéristiques spécifiques (couleur, goût, contenu du sucre) pour le séchage. Actuellement, 50% de la production totale de l'abricot est composée des variétés favorables au processus du séchage. Si on se réfère aux pays producteurs de l'Union Européenne, leur récolte est destinée à la conserverie et la surgélation qui laissent une part importante du marché aux abricots secs turcs (environ 82% en 1993). L'Union Européenne, à elle seule, absorbent 46% des importations mondiales. En conséquence, le marché européen représente un marché potentiel de consommation que la Turquie a intérêt à conquérir davantage.

Les Etats-Unis, l'Allemagne, l'Angleterre, la France et la Hollande se classifient parmi les principaux pays importateurs au niveau mondial. Il est intéressant de constater que certains principaux importateurs européens qui ne sont pas engagés dans la production des abricots secs se situent aussi parmi les pays exportateurs. C'est le cas de l'Allemagne, qui importe surtout des abricots secs de la Turquie en vrac, et les exporte après les avoir mis en emballages individuels. A ce niveau, je peux ouvrir une parenthèse pour signaler que la Turquie doit intensifier le marketing, la commercialisation des abricots secs avec les emballages individuels afin d'augmenter sa part du marché. En outre, la valeur ajoutée créée tout au long du processus (y compris l'emballage) revient à l'économie nationale du pays si on s'oriente vers cette activité.

Les exportations des abricots secs apportent en général 250-300 millions $US de revenu annuel.

La production mondiale annuelle des figues sèches est d'environ 92.000 tonnes. 50-55% de cette production est réalisée régulièrement par la Turquie. La Grèce, les Etats-Unis, l'Italie, le Portugal et l'Espagne se situent juste derrière la Turquie dans la classification mondiale avec des parts du marché qui varient entre 4% et 17%. Tous ces pays importent des figues sèches de la Turquie pour les exporter après emballage. La Grèce est le concurrent principal de la Turquie sur le marché international, mais loin d'imposer une menace pour les exportations turques car la qualité de leurs produits reste inférieure aux produits d'origine turque. 67% des importations mondiales sont canalisées vers les pays membres de l'UE, surtout l'Allemagne, la France, l'Italie et l'Angleterre.

Au cours de la saison 94/95, 64.8% de la production mondiale a fait objet des échanges internationaux. La Turquie, à elle seule, a exporté 91.6% de sa production totale. De 1980 à 1995, les

échanges mondiaux des figues sèches ont évolué d'une manière si considérable que la part des exportations dans la production mondiale représentaient respectivement 60% et 90%. Pendant la saison 94/95, la part de la Turquie dans les exportations mondiales des figues sèches était de 74.6%. A partir de 1986, la diminution du nombre des figuiers se répercutait sur la production annuelle des figues fraîches, celle-ci est passée de 370.000 tonnes à 250.000 tonnes, en 1992. Cette tendance est inversée en 1995 car la production totale a atteint 300.000 tonnes.

Quand on étudie les exportations de figues vers les pays européens, on constate une pourcentage de 75%. La répartition selon les pays est respectivement: l'Allemagne (18%), la France (16%), l'Italie (12%), l'Angleterre (5%) et l'Espagne (4%).

Actuellement, la Turquie dispose d'une richesse viticole avec plus de 1200 variétés de raisins. Les plus connues sur le marché international sont les sultanes et les raisins sans pépins. Dans les exportations mondiales des raisins secs sans pépins, la Turquie occupe le premier rang avec 24%. En général, 20% de la production totale annuelle est séchée. En 1995, les exportations des raisins secs sans pépins ont enregistré 170.000 tonnes en volume et 190 millions $US en valeur. Dans la classification mondiale de 1994, l'Angleterre est le premier importateur mondial avec une part de 21% sur le marché international. Les autres pays membres de l'Union Européenne, notamment l'Allemagne et la Hollande la suivent.

Dans la liste des produits exportés de la Turquie, les raisins secs occupent la 11ème place et la 4ème parmi les produits exportés uniquement (derrière les noisettes, le tabac et les légumineuses).

B. Les conserves des fruits et légumes

La fondation d'une branche de transformation des fruits et légumes en Turquie date du début des années 1900, mais elle s'est développée essentiellement au cours de la période des plans du développement pendant laquelle plusieurs subventions ont été accordées au secteur agro-alimentaire.

Sur le marché mondial, l'asperge, le maïs et les champignons sont les principaux légumes commercialisés sous forme de conserve. Dans les conserves de fruits, le marché mondial est concentré sur la production et la commercialisation de pêche, de poire, d'abricot, de cerises et de cocktail de fruits.

Les Etats-Unis sont le premier producteur et exportateur mondial de maïs. La France et l'Angleterre représentent les autres principaux producteurs de conserves de légumes avec une capacité de production annuelle de 1100.000 tonnes et de 750.000 tonnes, respectivement. En Angleterre, plus de la moitié de la production des conserves de légumes est attribuée aux haricots verts.

Dans la gamme des fruits, la Grèce domine le marché mondial pour les conserves de pêche et d'abricot alors que l'Italie domine celui de la poire et du cocktail de fruits. Par conséquent, 70% de la production mondiale des conserves de pêche et plus de 75% de celle d'abricot s'effectuent dans l'Union Européenne, notamment en Grèce, en Italie et en Espagne.

On constate un flux d'échanges de conserves entre les pays du Nord et les pays du Sud au sein de l'Union Européenne suivant l'avantage comparatif des nations. Les pays du Nord (la France, l 'Angleterre, la Hollande) ont le monopole des conserves de légumes, tandis que les pays du Sud sont davantage spécialisés dans la production des conserves de fruits grâce à leurs disponibilités abondantes en cultures fruitières. Parallèlement à ce constat, les pays du Nord représentent les principaux importateurs de conserves de fruits et également les principaux exportateurs de conserves

de légumes au niveau mondial. En 1993, l'Allemagne (16.5%), la France (9%), l'Angleterre (8.1%) et la Hollande (7.8%) ont réalisé ensemble 41.4% des importations mondiales de conserves de fruits.

Les exportations mondiales des conserves de fruits et de légumes, en 1993, représentaient respectivement 9416 millions $US et 4998 millions $US. La Hollande a réalisé, à elle seule, 17.1% des exportations de conserves de légumes, ce qui lui a valu le premier rang dans la classification mondiale. La République de Chine et la France la suivent avec des parts du marché de 12.7% et 9.1% respectivement. Concernant les conserves de fruits, les Etats-Unis (12.3%), le Brésil (9.8%), l'Allemagne (7.4%), l'Italie, la Hollande, l'Espagne, la Grèce, Israël et la France constituent les principaux exportateurs au niveau mondial.

Durant 1993, les importations mondiales des conserves de fruits et de légumes ont atteint respectivement 9967 millions $US et 5152 millions $US. L'Allemagne avec des taux de 16.5% et 18.5% dans les importations de conserves de fruits et de légumes domine effectivement les échanges internationaux dans ce domaine.

De 1960 à 1990, la capacité de production annuelle en Turquie dans les conserves de légumes est passée de 10.000 tonnes à 86.000 tonnes avec une gamme de produits composée de petits-pois, d'haricot vert, du jambon, des légumes mixtes. En Turquie, les principaux fruits participant à l'industrie de la conserverie sont la pêche, l'abricot et les cerises-griottes. La production des conserves de la poire et de la prune reste marginale malgré le fait que ces deux produits soient privilégiés sur le marché international. D'ailleurs, les entreprises de conserves de fruits et de légumes en Turquie, doivent surveiller davantage la tendance de la consommation mondiale et diversifier leur gamme de produits selon les préférences des consommateurs dans les pays importateurs.

En 1992, les exportations et les importations réalisées par la Turquie ont atteint respectivement 206 millions $US et 3,37 millions $US, qui correspondait à 239.826 tonnes et 5.347 tonnes en quantité.

T18 : La production et l'exportation des conserves de fruits et légumes entre 1988-1992 (en tonne)

	Production				Exportation			
	1988	1992	1993	1994	1988	1992	1993	1994
Conserves de fruits et de légumes (20 02 19 &06 10)	54 500	111 200	140 000	195 000	27 121	87 046	125 500	177 500
Confitures et marmelades (20 05 90)	18 200	17 000	32 000	30 000	761	7 934	1 500	2 500

Source :Sous-Secrétariat d'Etat au Plan, Rapport d'expertise sur l'industrie des conserves de fruits et de légumes dans le cadre du VII. Plan de Développement Quinquennal, Ankara, 1994, p.15&22

Les principaux produits de conserves destinés à l'exportation sont les cornichons, les champignons, les produits à base de tomate, les légumes mixtes, les agrumes, les cerises, l'abricot, les fraises et finalement le cocktail de fruits. En 1995, la composition des exportations de conserves était de 90.02% pour les légumes et 9.98% pour les fruits en terme de valeur. La Turquie importe essentiellement les champignons du Pays-Bas, de Chine et d'Allemagne, l'asperge de Chine et de Taiwan et l'olive noire de Grèce et de France.

C. Les produits transformés de tomate (Le concentré de tomate)

Les Etats-Unis et l'Union Européenne, deux grands pôles économiques sur le plan mondial, contrôlent ensemble l'offre et la demande mondiale des produits à base de tomate. Ils réalisent 72.6% de la production mondiale de tomates industrielles et 65.2% de leur consommation.

Le marché international des produits transformés de tomate présente une concurrence intensive avec la participation active de nombreux agents. L'accroissement progressif de la capacité de production dans l'industrie de transformation de tomate renforce cet aspect concurrentiel du marché car le taux de croissance de la capacité de production reste supérieur à celui de la production agricole de tomate. Ceci implique, par conséquent, une large capacité non utilisée. En outre, si on compare le rythme de croissance de la demande mondiale pour les produits élaborés par rapport à celui de l'offre, on constate un surplus de production qui s'accroît progressivement au cours des années. En effet, l'industrie de transformation de la tomate se développe d'une manière indépendante en amont et en aval du secteur. Ce surplus de production entraîne une large diversification dans la gamme de produits élaborés afin de stimuler la consommation mondiale. Par exemple: le ketchup, les sauces aromatisées et épicées...etc.

La capacité mondiale du concentré de tomate est composée de la manière suivante: l'UE (25.4%), les Etats-Unis (38.2%) et la Turquie (8.7%). La production de la Californie et de l'Italie, à elle seule, correspond à 47.2% de la production totale. Le taux d'utilisation de capacité de production se situe autour de 65-70% au niveau mondial. Israël occupe le premier rang dans la classification avec un taux de 85%.

Au cours de la saison 92/93, 79.4% de la production mondiale du concentré de tomate est réalisée par les Etats-Unis, l'Italie, la Turquie et la Grèce. L'Italie comprend 47% de la capacité de production totale et 67.6% de la totalité des usines dans l'Union Européenne. Donc la technologie, l'organisation de l'industrie italienne caractérisent généralement l'industrie européenne pour les produits transformés de tomate.

Dans l'UE, 62% des installations ont une capacité de production de moins de 10.000 tonnes avec une production plutôt régionale, artisanale à petite échelle. Par contre, il est intéressant de noter que le nombre d'entreprises avec une capacité d'au minimum 150.000 tonnes est supérieur en Turquie à celui de l'UE. En outre, en Turquie, 28% des entreprises totales (44 en total) ont une capacité de production de 50.000 tonnes ou plus.

T 19 : Les principaux producteurs et exportateurs mondiaux du concentré de tomate entre 1992-1995

(en tonnes)

	Production			Exportation		
	1992/93	1993/94	1994/95	1992/93	1993/94	1994/95
France	35 266	32 435	39 000	2 229	3 874	3 000
Grèce	162 983	186 764	160 000	209 634	178 000	155 000
Italie	301 000	325 000	300 000	200 000	220 000	240 000
Portugal	84 559	96 289	153 662	98 726	88 307	130 000
Espagne	94 300	111 600	143 000	52 800	69 000	73 000
UE Total	678 108	752 088	795 662	563 389	559 181	601 000
Turquie	230 000	150 000	200 000	156 158	117 219	114 000

Source : World Horticultural Trade & U.S. Export Opportunities, april 1995

La part des Etats-Unis dans les exportations mondiales n'évolue pas proportionnellement à sa capacité de production. Au cours de la saison de 92/93, ils ont réalisé 42% de la production mondiale et uniquement 9% des exportations mondiales dans le concentré de tomate.

L'Italie, la Turquie et la Grèce ensemble dominent les échanges internationaux avec un taux de 65%. Les exportations d'Israel et des Etats-Unis, elles, montrent une grande diversification en terme de variétés.
L'Italie et la Grèce qui sont les principaux pays à la fois producteurs et exportateurs au sein de l'UE ont exporté respectivement 240.000 tonnes et 155.000 tonnes du concentré de tomate, au cours de la saison 94/95.

Dans la classification mondiale, la Turquie se situe au deuxième rang derrière l'Italie. En réalisant 16% des exportations mondiales, elle exerce un poids considérable sur les échanges internationaux de ce produit.

Tableau 20 : L'évolution des exportations turques vers l'UE (en tonnes)

Années	Exportations vers l'UE	Exportations totales	Part de l'UE dans les exportations totales (%)
1973	10 487	17 509	59.9 %
1976	9 599	22 671	42.3 %
1979	2 449	18 548	13.2 %
1982	8 916	40 597	21.9 %
1985	9 996	76 867	13%
1987	11 538	103 577	11.1 %
1989	10 677	154 124	6.9 %
1991	15 163	148 708	10.2 %
1992	14 319	126 820	11.3 %
1993	13 166	109 605	12 %
1994	17 295	132 482	13.1 %

Source : Arikbay, C., The processed tomatoes export of Turkey:Evaluation of the present situation and the possible effects of the full membership to the European Community, Ph.D.Thesis, University of Ankara, 1996

Si on analyse l'évolution des exportations turques vers les pays destinaires, on constate que la part de l'UE a régressé considérablement pendant la période 1980-1990 (de 60% à 10-15%) car à partir des années 80, le taux d'autosuffisance dans les pays européens concernant le concentré de tomate a augmenté grâce aux subventions versées dans le cadre de la Politique Agricole Commune. L'adhésion à part entière de la Grèce en 1980, et ensuite celle de l'Espagne et du Portugal constituent un autre facteur explicatif, parce que ces trois pays sont les principaux producteurs méditerranéens du concentré de tomate. Avec l'élargissement de l'UE, les échanges intra-communautaires se sont accélérés en défavorisant les échanges avec les pays tiers méditerranéens. En conséquence, l'offre abondante dans les frontières de l'UE l'a conduite à imposer des restrictions quantitatives (des quotas) sur les exportations des pays tiers y compris la Turquie.

Dans ce contexte, les exportations turques subissaient une restriction de 16.000 tonnes/an, depuis 1980. A la suite de la demande de la Turquie concernant la révision du volume du quota selon les conditions actuelles, le nouveau quota a été récemment établi à 36.500 tonnes au total, pour tous les produits transformés de tomate. Après la crise du Golf, le Japon, la Corée du Nord et la Malaisie sont devenus les nouveaux marchés potentiels pour les exportations du concentré de tomate.

T21 : La répartition des exportations turques (tonnes) entre les pays membres de l'UE, en 1994

	Quantité	Pourcentage (%)
Angleterre	9612	55.7
Allemagne	4955.9	28.7
Irlande	1039.7	6
France	704.8	4.1
Hollande	586	3.4
Italie	69.7	0.4
Total UE	17246.5	100

Source : Arikbay, C., The processed tomatoes export of Turkey:Evaluation of the present situation and the possible effects of the full membership to the European Community, Ph.D.Thesis, University of Ankara, 1996, p.118

Dans l'ensemble des pays tiers méditerranéens, la production de tomates industrielles est très intense comme au Portugal et en Tunisie où la part de la production des tomates de variété industrielle dans la production agricole reste relativement élevée. Par contre, la Turquie et l'Espagne représentent deux principaux marchés où la production pour la consommation fraîche (à l'état brut) est prédominante. Par exemple, la Turquie réalise 8.7% de la production mondiale de tomate ainsi que seulement 5.9% de celle de variété industrielle, au cours de la saison 1993/94. On constate un faible niveau de concentration dans la production de tomates industrielles malgré la capacité immense de l'industrie de transformation de tomates.

Dans l'industrie de transformation de tomate, deux méthodes cités ci-dessous indiquent la productivité du secteur et la qualité des produits :

- Le taux de transformation indique la quantité nécessaire de tomates fraîches pour la production d'une unité (kg) du concentré de tomate. Les progrès technologiques dans les processus de production provoque une diminution du taux de transformation, c'est à.dire une réduction de la quantité initiale de matières premières. Par ailleurs, l'extension de la production de tomates favorables à la transformation industrielle économise l'utilisation des matières premières en renforçant la productivité. Dans les pays où l'industrie de transformation de tomate est développée, comme les Etats-Unis et l'Italie, on obtient 1 kg du concentré de tomate à base de 5,3-5,4 kg de tomates fraîches. Selon l'étude de l'OCDE, cette proportion est autour de 6,6:1 en Turquie.

- La part de matières sèches dissolubles dans le produit final est un indice représentatif de la qualité concernant le concentré de tomate. Plus il contient des matières sèches dissolubles, plus la qualité du produit est supérieure. L'Italie, la France et les Etats-Unis présentent un taux de coefficient plus élevé que celui de la Turquie.(l'UE→5.00, l'Italie→5.5, les Etats-Unis→5.40, la Turquie→4.75 au cours de la saison 1992/93)

La diversification de la gamme de produits dans l'industrie de transformation de tomate est lancée plutôt en Italie, en Israël et en Espagne. Dans leurs exportations, les tomates pelées occupent une part importante. Alors que presque la totalité de la capacité de production en Grèce, en Turquie et au Portugal est vouée à la production du concentré de tomate. Dans ces dernières années, les nouvelles gammes de produits (tomates pelées entières ou coupées, purée de tomate) sont lancées sur le marché grâce au changement du modèle de consommation culinaire en Turquie.

La consommation mondiale des produits à base de tomate est davantage orientée vers les produits plus élaborés (de deuxième ou troisième transformation industrielle) au détriment des produits classiques comme le concentré de tomate. Les innovations dans la gamme de produits (les sauces épicées, les tomates pelées et coupées en forme cubique) présentent un intérêt pour les consommateurs et menacent la part du marché des produits familiers.

La demande mondiale en produits transformés de tomate se compose :
- des principaux pays producteurs au niveau mondial qui disposent d'un grand potentiel pour la consommation : les Etats-Unis, l'Italie, Israël et la France ;
- des pays de l'Europe de l'Est, de la Tunisie, de la Chine, de l'Amérique du Sud, du Canada qui se situent à un niveau d'autosuffisance ;
- des principaux pays importateurs mondiaux (l'Angleterre, l'Allemagne, les pays de l'AELE, le Japon, le Moyen-Orient et l'Extrême-Orient, l'Afrique) dépendants de l'extérieur pour approvisionner leur marchés intérieurs ;
- certains grands producteurs méditerranéens (la Turquie, la Grèce, l'Espagne) pour lesquels la demande en produits élaborés n'est pas proportionnelle à l'offre à cause du poids prépondérant de tomates fraîches dans le modèle de consommation.

La France représentant un marché important de consommation importe environ 40.000 tonnes du concentré de tomate, chaque année. Les importations proviennent essentiellement des autres pays membres de l'Union Européenne, notamment de l'Italie et de la Grèce. L'Angleterre et l'Allemagne ayant une consommation par tête très élevée déterminent la demande mondiale pour les produits à base de tomate. En Angleterre, la consommation par tête était de 17.74 kg, en 1994. Sur le marché intérieur de l'Angleterre, la Grèce est le principal fournisseur de concentré de tomate, alors que l'Italie occupe 90% des importations de conserves de tomate. Au sein de l'UE, l'Angleterre réalisant annuellement 250.000 tonnes d'importation de conserves de tomate se classe au premier rang. Les pays de l'AELE aussi présentent une consommation par tête élevée par rapport à la moyenne mondiale avec les valeurs correspondantes : la Suède→10.7 kg (en 1992), la Norvège→11.6 kg et la Finlande→11.5 kg (en 1991). Par contre, la consommation annuelle de concentré de tomate en Turquie se situe à environ 1 kg/tête.

En Turquie, les installations à grande échelle avec une technologie moderne ont commencé à se propager dans l'industrie de transformation de tomate. Ce courant de modernisation, d'expansion a continué progressivement durant les années 80, ce qui a conduit à une amélioration de la productivité et de la rentabilité au niveau sectoriel. L'industrie de transformation de tomate s'est développée davantage en fonction de la demande sur le marché international parce que le taux de croissance de la demande intérieure reste très marginale. Au cours des années, les exportations turques vers l'UE se sont accrues en valeur absolue, mais ont diminué en proportion. Premièrement, l'UE a contrôlé les exportations turques en imposant une taxe douanière très élevée sur les produits concernés. Et à partir de 1980, les produits transformés de tomate en provenance de la Turquie, subissent une restriction quantitative déterminée par la Commission Européenne.

De 1975 à aujourd'hui, la capacité de production en Turquie a augmenté de 713% et atteint récemment 472.000 tonnes avec un total de 44 installations. On constate en général une capacité non utilisée de 30-40% au niveau sectoriel, sauf en 1989, où le taux d'utilisation de capacité a atteint 91% grâce à une récolte abondante de tomates.

Il existe une structure oligopolistique dans l'industrie de transformation de tomate en Turquie. Les six premières entreprises du secteur occupent 55.1% de la capacité nationale. La plus grande, "Tat Konserve A.S.", à elle seule, représente 19.9% de la capacité de production, ce qui lui vaut d'être au premier rang des producteurs européens et également parmi les firmes exportatrices.(Tomato News, June 1995)

Les produits à base de tomate exportés par la Turquie sont regroupés sous deux catégories :
-20029030 : Les concentrés de tomate à 12-30% de matières sèches.
-20029090 : Les concentrés de tomates à plus de 30% de matières sèches.

D. Les fruits et légumes surgelés

Les principaux facteurs qui contribuaient au développement de la branche des produits surgelés dans le marché intérieur dans les années '80 sont les suivants :

• La participation active des femmes à la vie socio-économique diminue leur temps disponible pour préparer la cuisine.
• Dans la couche socio-économique à haut revenu, la consommation est orientée vers les produits plus élaborés à haute valeur ajoutée en augmentant la part du budget allouée à la consommation alimentaire.
• Grâce à la particularité de la technique utilisée pendant le processus de production, les produits surgelés conservent plus de valeur nutritionnelle que les conserves du point du vue de la santé.
• Les entreprises fabriquant des confitures, des desserts, des yaourts aux fruits, préfèrent les fruits surgelés comme matières premières.
• La restauration hôtelière, la restauration rapide, les pizzerias et l'industrie des plats préparés ont commencé à utiliser des produits surgelés.

Comme le système alimentaire en Turquie est dominé par la consommation des fruits et des légumes frais, la consommation annuelle par tête de produits surgelés se situe au niveau de 0.45 kg, contre 50 kg aux Etats-Unis, et 32 kg en France. Pour cette raison, 90-95% de la production nationale est destinée à l'exportation.

La branche des fruits et des légumes surgelés est un sous-secteur motivé et planifié par les dynamiques socio-économiques et politiques dans les pays importateurs. La récolte liée au climat, la situation économique et politique dans les pays importateurs réagissent sur la demande et déterminent directement les variétés et le volume de production en Turquie.

Cette branche en tant que sous-secteur naissant, a un passé de 20 ans. La première usine des produits surgelés a commencé à fonctionner en 1973, à Kayseri. Etant une branche agro-alimentaire tournée vers les marchés internationaux, la technologie utilisée dans ses unités de production se situe au niveau européen. Par exemple, la méthode IQF (Individually quick frozen), connue comme étant la technologie la plus moderne de surgélation dans le monde, est utilisée dans la plupart des entreprises nationales. En conséquence, sur le plan de la technologie, de la mécanisation, les firmes nationales n'ont pas d'obstacles pour être compétitives au niveau international.

Les entreprises du secteur sont soit des sociétés vouées exclusivement à la production des surgelés, soit des unités de production ou des filiales des grands groupes agro-indusriels. Par exemple, les grands groupes agro-alimentaires spécialisés dans le domaine de la transformation des fruits et des légumes comprennent des unités de production de conserves, jus de fruits, concentré de tomate, confitures et surgelés.

En général, le taux d'utilisation de capacité dans ces groupes est d'environ 40-50%, alors que dans les entreprises spécialisées dans la production des fruits et légumes surgelés, ce taux atteint 80-90%.

Comme indiqué ci-dessous, la capacité de production a diminué en 1993, puisque un des grands producteurs de pommes de terre frites surgelés a interrompu son activité pour dix mois jusqu'au Septembre 1993 à cause de problèmes financiers.

Tableau 22 : La production, la capacité productive et la taux d'utilisation de capacité dans la branche des fruits et légumes surgelés

Années	Production (en tonne)	Capacité (en tonne)	Taux d'utilisation de capacité (%)
1986	12000	36000	33.3
1987	21000	40000	52.5
1988	37000	56000	66.1
1989	45000	86000	52.3
1990	52000	90000	57.7
1991	61000	110000	55.5
1992	42000	120000	35.0
1993	60000	110000	54.5
1994	75000	130000	57.7
1995	91000	162186*	56.1*
1996	116683*	170296*	68.9*
1997	136257*	178811*	76.2*

Source : Camlibel, L.-1996- "Le progrès dans le sous-secteur des fruits et des légumes surgelés"- Revue mensuelle du secteur agro-alimentaire (Gida Aylik Sektor Dergisi) - Avril 1996 - p.32

Lorsque certaines variétés de fruits et de légumes cultivés ne sont pas favorables au processus de surgélation en terme de qualité, le choix des variétés correctes et la disponibilité de ces variétés sur le marché intérieur en tant que matières premières constituent les facteurs déterminants pour le fonctionnement régulier du secteur. Afin d'éviter ce problème, la plupart des firmes ont formé leurs départements d'agriculture qui visent régulièrement les activités agricoles et fournissent des soutiens, des aides directes aux agriculteurs sous différentes formes : distribution des substances chimiques et de grains de bonne qualité, aide à la mécanisation, etc. En même temps, ils organisent différents programmes de formation professionnelle orientés vers les agriculteurs et ils s'engagent à conclure des contrats de culture avec les agriculteurs pour stabiliser l'offre des produits agricoles ayant des caractéristiques spécifiques (variété, couleur, maturité...), en terme de quantité et de qualité.

Actuellement, 30-40% de l'approvisionnement des matières premières est réalisé par des contrats de culture. Ces contrats permettent aux entreprises d'établir un programme prévisionnel concernant la production annuelle et le budget alloué pour les frais de production et de ne plus avoir de craintes à propos des perturbations de l'offre et des fluctuations des prix des produits agricoles sur le marché. Par exemple, ces dernières années, grâce à des contrats passés avec les agriculteurs, les entreprises des produits surgelés ont lancé la production de brocolis et de choux-fleurs de Bruxelles dont la culture n'existait pas auparavant en Turquie. Après avoir obtenu de bons résultats dans les premiers essais de culture, elles les introduiront dans la gamme de produits surgelés destinés à l'exportation parce que ces deux produits agricoles possèdent un marché de consommation privilégié dans les pays européens.

Quand on analyse le calendrier de production des entreprises spécialisées dans le domaine des fruits et des légumes surgelés, on constate que 80% de la production annuelle est réalisée au cours de la période estivale s'étalant de juin à octobre. Dans ce cas-là, les frais de stockage très élevés forment le principal obstacle à surmonter dans la branche considérée. Pourtant, les ventes sur le marché intérieur et extérieur sont répandues tout au long de l'année. Ceci implique un problème de financement de la part des entreprises pour faire tourner l'activité, parce que les paiements aux agriculteurs pour l'achat des produits agricoles ainsi que des matières premières ont lieu pendant cinq mois, par contre le flux de revenu qu'elles reçoivent en correspondance des ventes est dispersé sur l'ensemble de l'année. Comme la synchronisation des revenus et des dépenses n'est pas établie, la majorité des entreprises demandent des crédits, des emprunts auprès des institutions financières pour régler le problème de

liquidité. Ce recours aux crédits augmente les frais de finance en présentant un désavantage au niveau de la compétitivité internationale.

Dans la composition du coût de production, le coût des matières premières occupe la plus grande partie du coût total avec 50-55%. Il est important de remarquer que l'on n'utilise aucune denrée importée dans la production nationale. De même que 90-95% des surgelés de fruits et de légumes exportés vers les pays européens sont utilisés en tant qu'ingrédients de l'industrie agro-alimentaire européenne, on se sert, en général, des emballages à grand tonnage (10-12-15-20kg) selon le choix des importateurs. Les emballages individuels ou de petite taille destinés aux consommateurs finals ne sont pas utilisés. Par conséquent, les frais d'emballage occupent une part négligeable dans le coût total.

Tableau 23 : La distribution du coût de production en terme de pourcentage :

- Matières premières	50-55 %
- Energie	10-15 %
- Main-d'oeuvre	10-15 %
- Amortissement, financement et les frais de l'administration	20-25 %
-Emballage	4-5 %

[1] *Sous-Secrétariat d'Etat au Plan, Rapport d'expertise sur le secteur des surgelés des fruits et légumes dans le cadre du VII. Plan de Développement Quinquennal, 1994*

En 1984, l'exportation des fruits et des légumes surgelés était de 1.84 millions $ en valeur, et 3.4 milles tonnes en volume. En 1994, ces chiffres ont atteint respectivement 32.1 millions $ et 40.6 milles tonnes.

Les principaux légumes surgelés destinés au marché international sont les poivrons verts et rouges, les pommes de terre frites, les tomates, les poireaux et les champignons. Jusqu'aux années 86-87, les pommes de terre frites occupaient le premier rang parmi les légumes surgelés exportés, mais, à partir de 1989-90, l'exportation des poivrons à destination des pays européens a augmenté considérablement. Actuellement 38% du revenu des exportations des légumes surgelés provient uniquement de la commercialisation des poivrons. La cause de cette accélération immédiate est due à la mauvaise récolte des poivrons à cause des conditions défavorables du climat régnant en Yougoslavie, premier pays fournisseur des poivrons sur le marché européen. En effet, la situation de guerre dans ce pays a interrompu toutes les exportations vers les pays européens dès les années 89-90. A la suite de ces événements, la part du marché occupée par la ex-Yougoslavie est prise par la Turquie.

Selon les statistiques de 1994, les fraises surgelées en se classant au premier rang dans le classement des fruits surgelés destinés à l'exportation comprennent 2/3 de la valeur totale attribuée à l'exportation des fruits surgelés. Les fraises, cerises-griottes, prunes et les abricots constituent plus de 90% des fruits surgelés exportés.

En raison du faible niveau de mécanisation impliquant un coût de production élevé, certains produits agricoles comme les haricots verts, les petits-pois, les carottes, les épinards et le maïs montrent une faible possibilité de commercialisation sous forme de surgelé. Grâce à l'absence de la production nationale des surgelés des dits produits agricoles, les petits pois et le maïs constituent les principaux produits dans l'importation des surgelés en Turquie.

Concernant la répartition géographique des exportations des fruits et des légumes surgelés d'origine turque, 95% sont destinés aux pays membres de l'UE et de l'AELE. A partir de janvier 1980, l'Union Européenne a éliminé les tarifs douaniers appliqués aux importations des produits surgelés en

provenance de Turquie. Ceci a favorisé les produits d'origine turque sur le marché européen dans l'ensemble des produits importés des pays tiers.

A la suite des changements socio-politiques des pays d'Europe de l'Est à la fin des années 80, l'UE s'est engagée à accorder des aides techniques et financières afin de soutenir la formation d'une infrastructure productive et commerciale, accélérant ainsi leur intégration dans l'économie de marché capitaliste compte tenu évidemment du contexte social, politique et économique de ces pays. Dans ce cadre-là, l'Union a décidé de supprimer progressivement les tarifs douaniers (de 18-20%) appliqués aux exportations des pays de l'Est concernant les produits surgelés à partir de 1994. Pour mieux évaluer l'amplitude de cet effet entraîné par la baisse des tarifs douaniers, il est utile de noter qu'en 1992, l'exportation des fruits surgelés réalisée vers les pays membres de l'UE et de l'AELE par les deux pays de l'Est, la Yougoslavie et la Hongrie, était de 38.693 tonnes contre 13.419 tonnes exportées par la Turquie (Eurostat, 1992) Donc, il est certain que la situation de la Turquie s'est aggravée après le démantèlement du tarif douanier pour les pays de l'Est qui constituent les plus grands fournisseurs des fruits et légumes surgelés sur le marché européen.

L'Allemagne représente le principal débouché des exportations turques et occupe 19.8% des exportations totales des légumes surgelés et 47.8% de celles des fruits surgelés, en 1994. Pourtant, les produits surgelés d'origine turque destinés vers l'Allemagne couvrent uniquement 0.6% de la consommation nationale des surgelés de fruits et de légumes (selon les statistiques de 1992). Quand on les analyse dans une perspective plus large, on observe que les exportations totales des fruits et légumes surgelés de la Turquie vers les pays européens couvrent 1.10% de leur consommation finale. Par exemple, la France a réalisé 0.75% de ses importations des légumes surgelés et 2.2% de celles des fruits surgelés de la Turquie avec des quantités respectives de 2346 tonnes et de 1785 tonnes, en 1992.

Comme les surgelés des fruits et des légumes sont traités de la Politique Agricole Commune (PAC) de l'UE, la réalisation de l'Union Douanière entre la Turquie et l'UE n'impose aucun effet sur les échanges internationaux de ces produits-là. Grâce à la production insuffisante de certains produits agricoles comme le poivron rouge, les poireaux, les fraises, les cerises-griottes dans les pays membres de l'UE, il est probable que l'exportation de la Turquie va poursuivre la même tendance historique.

Mais les entreprises nationales doivent s'organiser, prendre des mesures afin d'augmenter ou au moins de conserver leur part du marché au niveau international dans le nouveau contexte de la concurrence avec les pays de l'Est qui présentent un fort potentiel pour l'adhésion intégrale à la Communauté.

2. Les dérivés des céréales

En occupant environ 40% de la production totale de l'industrie agro-alimentaire et aussi 10% de celle dans l'ensemble de l'industrie manufacturière turque, le secteur des produits à base de farine se positionne bien au niveau de la compétitivité internationale. Les principaux produits du secteur sont : la farine de blé, la semoule, les pâtes alimentaires et les biscuits.

Les fabricants des produits à base de farine sont directement affectés par les mouvements des prix de blé sur le marché national. Ainsi, la poursuite d'une politique stable par les gouvernements successifs à l'égard de formation du prix de blé, présente une grande importance pour les industriels. La présence de nombreux producteurs de **farine de blé**, opérant à des échelles différentes, comporte la capacité de production non utilisée au sein du secteur. Cependant, on constate que les entreprises des pâtes alimentaires et des biscuits ont déjà atteint l'échelle de production optimum au point de vue de rentabilité et de productivité.

La production annuelle de farine de blé et de semoule s'élève à 8 millions de tonnes. Avec une consommation annuelle de 150 kg de farine de blé par habitant, la Turquie se situe au second rang, derrière la Russie, dans la classification mondiale.

Sur le plan des échanges internationaux, en 1992 et 1993, la Turquie s'est placée respectivement au troisième et au quatrième rang, derrière les Etats-Unis, l'UE et le Japon, dans les exportations mondiales de farine de blé. Concernant les exportations de la semoule, elles sont en moyenne autour de 150 000 tonnes, l'Algérie constituant le principal marché.

Le commerce mondial **des pâtes alimentaires** a progressé considérablement durant la période 1986-1994. Le volume des importations mondiales a atteint 1.4 milliards $US, enregistrant un taux de croissance de 250%. A ce titre, les exportations de Turquie ont parallèlement été multipliées par dix au cours de la même période et elles ont atteint, en 1994, 38 millions $US, correspondant à 85 463 tonnes en volume; ce qui lui vaut de se situer au second rang mondial, derrière l'Italie.

L'Italie se classe en tête à la fois dans la production, la consommation et les exportations à l'échelle mondiale. La consommation annuelle des pâtes alimentaires par tête, se situe à environ 27 kg en Italie tandis qu'elle reste autour de 5 kg en Turquie et 8.5 kg aux Etats-Unis. D'ailleurs, les Etats-Unis représentent le premier importateur mondial bien qu'ils possèdent une industrie des pâtes alimentaires très concurrentielle au niveau mondial. L'Italie réalise, à elle seule, 55% des exportations mondiales en terme de valeur, (Sous-Secretariat d'Etat au Plan, février 1994, p.1)

La capacité de production du secteur, s'est élevée de 100 000 tonnes/an en 1970 à 250 000 tonnes/an en 1980 et atteint actuellement 590 000 tonnes/an. L'ensemble des usines, vingt en total, sont équipées de la même technologie que celle utilisée dans les entreprises européennes. Au niveau sectoriel, le taux d'utilisation de capacité de production reste environ de 75% (plus précisément 80% pour les entreprises opérant à grande échelle et 50% pour les petites et moyennes entreprises). (COPUR U., 1996, p.29).

Bien que la consommation apparente des pâtes alimentaires en Turquie suive un rythme stable au cours des années, le développement du secteur repose essentiellement sur la demande extérieure. Dans la perspective de l'intégration au marché unique européen, le secteur des pâtes alimentaires turc est capable de mener une concurrence intensive face à l'industrie européenne. En fait, du point de vue de l'équipement technologique, du savoir-faire et des connaissances scientifiques, les entreprises turques sont autant privilégiées que leurs concurrents européens, notamment les italiens. En tenant compte de la possibilité d'augmenter la consommation domestique aussi bien que la production importante de blé dur en Turquie, certaines grandes firmes italiennes se sont déjà engagées dans le secteur des pâtes alimentaires en Turquie.

Les exportations de la Turquie ont connu une croissance remarquable lorsqu'elles se sont accrues de 2 197 tonnes en 1980 à 111 230 tonnes en 1995. Notamment, le progrès réalisé à partir de 1990, lui a assuré la seconde place dans la classification mondiale relative aux exportations des pâtes alimentaires. Plus de 75% des exportations des pâtes alimentaires sont destinées aux Etats-Unis (27%) et à l'ex-URSS (49%),.(BOZOGLU M., CEYHAN V., 1996, p.45).

Les exportations destinées aux Etats-Unis se sont accélérées entre 1988-1992, passant de 6 571 tonnes à 31 936 tonnes. Par contre, dans les années suivantes, la part des Etats-Unis a été réduite de 53.5% à 26.7% entre 1992-1995, en laissant la place à l'ex-Russie. Dans l'UE, l'Allemagne, la Belgique et le Luxembourg constituent les marchés d'exportation importants pour les pâtes alimentaires turques.

Il est important de noter que les exportations de Turquie, au cours de ces dernières années, ont glissé davantage des pays développés vers les pays en voie de développement. Surtout, dans les pays membres de l'UE et de l'AELE, la part du marché des produits turques ne présente pas une perspective d'expansion à cause de la domination des produits italiens. Au Moyen-Orient, les principaux débouchés pour les exportations turques comprennent le Liban, l'Irak et l'Arabie Saoudite.

Les industriels font remarquer trois problèmes majeurs au sein du secteur des pâtes alimentaires :

1) La diminution de la récolte de blé dur en Turquie : comme le rendement de blé tendre est plus élevé que le blé dur, les agriculteurs préfèrent cultiver le blé tendre au lieu de blé dur. De plus, sur le marché intérieur, la différence de prix entre ces deux types de blé n'est pas assez grande pour favoriser la production de blé dur. Par conséquent, au cours des années 70, le blé dur occupait, en général, 30% de la récolte totale de blé. Cependant, la part de blé dur dans la récolte totale a été réduit jusqu'à 8% dans les années 90. Donc, la Turquie, qui participait lourdement aux échanges internationaux de blé dur en tant qu'exportateur, est devenue importateur sur le marché mondial à partir des années 90 afin de couvrir les besoins de l'industrie nationale, (SOYSAL N., 1995, p.15).

Par exemple, au cours de la campagne 1985/86, elle a réalisé, à elle seule, 21% de la production mondiale de blé dur. Au fil du temps, sa part a reculé à 16% pendant la campagne 1992/93. Sachant que le volume et la qualité de production au sein du secteur sont entièrement dépendants de la récolte de blé dur de bonne qualité, le problème lié à l'insuffisance de blé dur de bonne qualité sur le marché local touche sévèrement les fabriquants des pâtes alimentaires.

2) La consommation apparente des pâtes alimentaires en Turquie est très basse malgré la présence d'une industrie nationale tellement compétitive au niveau mondial.

3) Les enquêtes d'antidumping et l'imposition des taxes correctives préliminaires à l'égard des exportations turques sur le marché américain. A partir de 1995, les exportations turques sont soumises aux enquêtes d'antidumping et par conséquent, à l'imposition des taxes correctives préliminaires sur le marché américain.

Aux Etats-Unis, la consommation domestique des pâtes alimentaires se situe à environ trois millions de tonnes, 90% de celle-ci est réalisée par la production nationale et le reste, 10% (équivalent à 300 000 tonnes) par les importations. Les exportations annuelles de l'Italie vers le marché américain atteignent 200 000 tonnes tandis que celles de la Turquie n'enregistrent que 30 000 tonnes. Donc, les exportations de la Turquie représentant seulement 10% des importations totales et 1% de la consommation totale du pays sont loin de créer des effets pervers sur le marché américain, (Centre de Promotion d'Exportation, 1996). A ce titre, il n'est pas logique de présupposer une concurrence déloyale provoquée par les exportations turques sur le marché américain.

Lors de la Décision n°1/97 du Conseil d'Association UE-Turquie du 29 avril 1997, un contingent tarifaire annuel de 2.5 millions d'écus est établi aux importations des pâtes alimentaires d'origine turque vers l'UE. La Turquie, en contrepartie, applique le même contingent annuel aux importations des pâtes alimentaires en provenance de l'UE[36] . Il est évident que le contingent tarifaire fixé en terme de valeur a pour l'objectif d'entraver la pénétration des produits de meilleure qualité sur le marché européen en renforçant davantage les exportations des produits du premier prix. Dans le cas d'un contingent tarifaire établi en tonnes, le pays concerné essaie d'exporter, le plus possible, des produits de bonne qualité à des prix élevés pour optimiser son bénéfice puisqu'il y n'a aucune restriction imposée à l'égard de la valeur totale des exportations. Donc, un contingent tarifaire en quantité

[36] *JO (CE) n°L 126 du 17.5.1997, pp.26-27*

physique aurait été plus convenable pour l'installation permanente des marques turques sur le marché européen.

Les biscuits étant considérés comme un produit de deuxième transformation à haute valeur ajoutée, les principaux producteurs mondiaux sont généralement des pays développés comme l'Italie, la Belgique, le Luxembourg, la Hollande, la France, l'Allemagne et les Etats-Unis. L'ensemble de ces pays ont occupé, en 1994, 76% des exportations mondiales en terme de valeur. La Belgique et le Luxembourg représentent les premiers exportateurs mondiaux de biscuits, en réalisant ensemble 212 000 tonnes de production annuelle. 65% de leur production est destinée à l'exportation. En ce qui concerne les importations mondiales, la France, l'Allemagne, la Belgique-Luxembourg, les Etats-Unis et l'Angleterre occupent les premières places dans la classification.

Pendant la période 1980-1995, les exportations de la Turquie, ayant été multiplié par 44, se sont élevées de 2 706 tonnes à 118 109 tonnes. Cette hausse est attribuée spécialement à l'ouverture des marchés de l'URSS et des pays de l'Europe centrale et orientale. Car, presque la totalité des exportations est destinée vers les CEI, les pays de l'Europe centrale et orientale et le Moyen-Orient. En général, le marché d'exportation des biscuits est plutôt composé des pays en voie de développement, la part des pays développés restant très limitée. La Fédération de Russie représente le premier débouché des exportations turques en 1995, avec un taux de 15.45%. La Roumanie la suivait, en occupant 14.15% du marché d'exportation. Nous remarquons une baisse importante dans les échanges avec l'Arabie Saoudite. En 1980, elle recevait 80% des exportations turques alors qu'à présent, elle ne comprend que 4.72%. Les importations de biscuits, en Turquie, ne sont pas significatives.

T24: L'évolution des exportations turques de biscuits et de pâtes alimentaires entre 1980-1995

(en tonnes)

	1980	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Les pâtes alimentaires	2 197	13 021	48 105	59 731	52 856	85 463	111 230
Les biscuits	2 706	16 709	27 972	32 006	41 109	63 033	118 109

Source : Sous-Secrétariats d'Etat au Commerce Extérieur, Ankara, 1996

En 1995, le ratio "exportation/production" a été de 0.27 pour les pâtes alimentaires et de 0.31 pour les biscuits[37] .

La naissance de l'industrie de biscuits, en Turquie, date de 1924, s'agissant d'une production complètement artisanale, menée dans les petits ateliers. A présent, il existe, au total, une vingtaine d'entreprises sur le marché, parmi lesquelles deux sont de nature de l'alliance formée avec les firmes étrangères. Le taux d'utilisation de capacité varie entre 45-60% selon la taille de l'entreprise.

Le secteur est marqué par l'existence des entreprises modernes opérant à grande échelle, c'est-à-dire avec plus de 500 employés dans chacune, à côté desquelles nous trouvons les PME concentrées sur des activités locales (dans une zone limitée). Les premières fabriquent un large éventail de produits avec l'emballage de détaillants et détiennent également une chaîne de distribution qui s'étend sur l'ensemble du pays. Par contre, les dernières, organisées d'une façon plus artisanale, fournissent en priorité les marchés régionaux du voisinage sous forme de commercialisation en vrac ou bien par l'emballage en grande quantité (minimum 1 kg).

[37] *Centre de Promotion d'Exportation - Türkiye'de üretim, ihracat, kapasite karsilastirmasi ve Dünya ticareti ile mukayesesi (La capacité, la production et l'exportation de la Turquie en comparaison avec le commerce mondial) - Ankara, 1996, p.46*

Face à une concurrence intense de la part des producteurs puissants, les PME cherchent à se moderniser et à effectuer successivement la différentiation de produits pour mieux répondre aux attentes des consommateurs. Cependant, le problème majeur est focalisé au niveau de financement. La majorité des petites entreprises qui sont conscientes de la nécessité de la modernisation technique et organisationnelle, désormais ne sont pas capables de l'accomplir par leurs propres moyens de financement.

Au cours de ces dernières années, les entreprises modernes, équipées de la nouvelle technologie s'engagent largement dans les activités de la recherche et du développement afin d'améliorer la qualité des produits et de lancer les nouveaux produits suivant les préférences des consommateurs. Elles effectuent régulièrement des études de marché auprès des consommateurs pour bien saisir les nouvelles tendances sur le marché de la consommation et par conséquent elles intègrent ces données dans leur système de production.

Comme il s'agit de produits qui possèdent une date de conservation bien précise et qui sont très volumineux à stocker, les entreprises fonctionnent avec un niveau de stock minimum. Leur prévision de production se forme en fonction des ventes et de la demande sur le marché intérieur et aussi en fonction des commandes reçues de la part des pays importateurs. Dans cette perspective, il est extrêmement difficile d'atteindre une standardisation dans la production pour une entreprise qui marche sur une base des commandes quotidiennes, puisque l'approvisionnement régulier de la farine de qualité standard ne paraît pas évident.

Dans le contexte de l'union douanière, les biscuits font parti du groupe de produits alimentaires, pour lesquels l'élément agricole ciblé sera atteint le 1.1.1999, après une période transitoire de 3 ans.

Nous pouvons conclure que comme seulement 1.8% des exportations de la Turquie pour les produits à base de farine sont destinées aux pays membres de l'UE et de l'AELE, un effet de détournement dans le commerce extérieur des produits concernés n'est pas attendu dans le contexte de l'union douanière. Vue la faible pénétration des produits turques sur le marché européen, l'établissement de l'union douanière entre la Turquie et l'UE n'offre pas une perspective différente par rapport à la situation actuelle.

3. Les huiles végétales comestibles et la margarine

La capacité de production industrielle des huiles végétales se situe bien au-dessus du niveau de la consommation intérieure, en conduisant une bonne partie de la capacité restée non utilisée.

Il faut souligner que le secteur des huiles végétales (raffinées) et de la margarine, en Turquie, occupe une part importante à la fois dans les exportations et dans les importations des produits alimentaires. En effet, la production nationale des graines oléagineuses n'est pas suffisante pour couvrir les besoins des industriels en matières premières, ce qui amène les entreprises à recourir au marché international. A ce titre, les producteurs des huiles végétales raffinées et de la margarine importent constamment les graines d'oléagineux et les huiles à l'état brut de sorte que leurs importations comprennent presque la moitié (respectivement 49.7% et 47% entre 1994-1995) des importations turques des produits agro-alimentaires. Par contre, sa part dans la totalité des exportations des produits agro-alimentaires a été de 11.7% en 1994 et de 14.2% en 1995, (INCEKARA A., février 1996, pp. 17-18).
La production des huiles végétales au niveau mondial a atteint 69.2 millions tonnes en 1995. L'huile de soja (19.8 millions tonnes), l'huile de palme (15.4 millions tonnes), l'huile de tournesol (8.7 millions tonnes) et l'huile de colza (11.1 millions tonnes) ont couvert l'ensemble, 79.31% de la production totale des huiles végétales. La Malaisie domine à la fois la production et les exportations de l'huile de palme sur le plan mondial. Les principaux producteurs et exportateurs mondiaux sont l'Argentine, le Brésil et les

Etats-Unis pour l'huile de soja, et l'Argentine, les Etats-Unis, la Hongrie et l'Ukraine pour l'huile de tournesol. La Turquie se manifeste principalement dans les importations mondiales de l'huile de tournesol, se situant derrière le Mexique, (Oilseeds, novembre 1995)

Pendant la période 1986-1995, les exportations mondiales des huiles végétales ont progressé de 141% et atteint 15.2 milliards $US, dans lesquelles la part de l'huile de palme et de l'huile de soja a augmenté considérablement pendant que celles des huiles de tournesol, de coton et de cacahouète, dans les échanges internationaux, ont montré une tendance à la baisse.

Les exportations de l'huile d'olive ont enregistré une croissance de 67% durant la même période. L'Italie, l'Espagne, la Grèce, la Tunisie et la Turquie constituent d'ailleurs les principaux pays producteurs et exportateurs de l'huile d'olive sur le marché mondial. Notamment, au cours de la campagne 1994/95, l'Union Européenne, en produisant plus de 1.25 millions tonnes, a occupé 71.4% de la production mondiale avec les contributions respectives des pays membres reparties ainsi : l'Espagne (462.4 mille tonnes), l'Italie (430 mille tonnes), la Grèce (330 mille tonnes), le Portugal (28 mille tonnes) et la France (2.2 mille tonnes). La production de la Turquie s'élevait à 150 mille tonnes pendant que celle de la Tunisie se situait à environ de 100 mille tonnes[38]. Quant aux exportations, pendant la campagne 1994/95, l'UE a exporté 180 mille tonnes tandis que la Turquie a expédié 75 mille tonnes au marché international.

Tableau 25 : L'évolution des échanges internationaux des huiles végétales en Turquie (à l'exception de l'huile d'olive) (Quantité:1000 tonnes , valeur:1000 $ US)

	1993		1994		1995	
	Q	V	Q	V	Q	V
Exportations						
- à l'état brut	21.2	19 024	22.9	18 321	2.3	1 842
- raffinée	164.3	151 192	135.7	138 412	169.0	172 381
Importations	764.8	354 885	707.2	402 457	783.9	535 732

Source :
- Centre de Promotion d'Exportation, L'évolution du commerce mondial, Ankara, 1996, p.126
- Nos calculs basés sur : 1. Sous-Sécretariat d'Etat au Plan, Main Economic Indicators, Ankara, novembre 1996, p.77
2. Sous-Sécretariat d'Etat au Plan, VII. Plan de Développement Quinquennal :Le Programme 1996, Ankara, 1996, p.42

Les exportations des huiles végétales de Turquie, entre 1986-1994, ont marqué une hausse de 50%, en représentant une expansion moins importante par rapport à celle observée dans les exportations mondiales. En plus, les exportations de la Turquie sont composées principalement de l'huile de tournesol (code NC 151219), de l'huile de coton (code NC 151229) et de l'huile de maïs malgré le fait que ces produits perdent de plus en plus leur popularité dans les échanges internationaux. En 1994, la Turquie a exporté 22.9 mille tonnes d'huiles végétales à l'état brut et 135.7 mille tonnes d'huiles végétales raffinées. La Libye, la Syrie, la Fédération de Russie, l'Azerbaïdjan et l'Ukraine constituent les principaux marchés d'exportation de la Turquie.

Les importations turques des huiles végétales ont atteint 784 mille tonnes en 1995, correspondant à 536 millions $US en valeur. En fait, l'huile de tournesol occupait un poids écrasant dans les importations du secteur, avec 306 mille tonnes (équivalentes à 206 millions $US).
Les exportations de l'huile d'olive ont occupé, en 1995, 74% des exportations totales du secteur. Elles évoluent en fonction de la récolte d'olive réalisée en Turquie. La majorité des exportations de l'huile d'olive est expédiée en vrac, ce qui empêche sérieusement la formation de l'image de marque des

[38] *Selon l'étude menée par le Ministère de l'Agriculture des Etats-Unis.*

produits turcs auprès des consommateurs étrangers, dans le marché d'exportation. En outre, sur le plan économique, la commercialisation sous forme des emballages individuels crée plus de valeur ajoutée au sein du secteur. Donc, le bénéfice économique résultant des exportations avec des emballages individuels est plus important que celui obtenu au cours des exportations en vrac.

Tableau 26 : Les exportations de l'huile d'olive en Turquie entre 1992-1995(Quantité : tonnes , valeur : 1000 $ US)

	Quantité	Valeur
1992	12 185	18 865
1993	7 119	12 022
1994	14 472	20 975
1995	58 217	120 639

Source : - Centre de Promotion d'Exportation, L'évolution du commerce mondial, Ankara, 1996, p.124

Sur le marché local, il se trouve, au total, 173 entreprises engagées dans la production des huiles végétales. En général, le ratio "exportation/production" varie entre 0.25-0.30 parce que la consommation domestique est relativement très élevée.

Pour l'huile de tournesol, la capacité de production annuelle est de 789 000 tonnes, avec un taux d'utilisation de capacité de 67%. Le secteur dispose d'une capacité de production annuelle de 300 000 tonnes concernant l'huile de coton, pour laquelle le taux d'utilisation de capacité se situe à environ de 50%. En total, la Turquie possède une capacité de production de 4 566 869 tonnes/an pour les huiles végétales à l'état brut, 3 880 491 tonnes/an pour les huiles végétales raffinées et enfin, 700 000 tonnes pour la margarine.

En 1992, la production de la margarine, en Turquie, a atteint 473 741 tonnes avec une importation de 157 120 tonnes de matières premières. L'huile de soja, à elle seule, a occupé presque les deux tiers des importations totales. Quant aux exportations de la margarine, elles se sont élevées de 70 455 tonnes en 1988 à 113 052 tonnes en 1992, dans lesquelles, la part relative des pays membres de l'UE était de 44%[39]. Comme la consommation domestique de margarine est très répandue en Turquie, les entreprises s'orientent davantage vers le marché de consommation intérieur, ce qui implique une progression modeste dans les exportations du secteur.

A côté des entreprises modernes à grande échelle, la production de l'huile d'olive est effectuée par plus de 1000 petites entreprises régionales, la plupart desquelles fonctionnent uniquement (temporairement) au cours de la saison. Ceci correspond certainement à une production artisanale avec un processus technologique relativement ancien. Pour l'huile d'olive, le taux "exportation/production" a été de 0.07, 0.41, 0.77 pendant trois années consécutives de 1993 à 1995.

Le principal problème du secteur des huiles végétales est constitué par le déficit du pays en huiles végétales à l'état brut et donc la balance négative de l'autosuffisance en matières grasses liquides. A cet égard, une politique agricole visant à encourager la production des graines oléagineux en Turquie doit absolument être mise en application. C'est le seul moyen de réduire le volume des importations pendant que les exportations du secteur augmentent grâce à une amélioration dans l'utilisation de la capacité de production.

[39] *Sous-Secrétariat d'Etat au Plan, Rapport d'expertise sur l'industrie de margarine dans le cadre du VII. Plan de Développement Quinquennal, 1994, p.16-17*

4. La confiserie

Les produits de confiserie renvoient aux codes 1704 et 1806 dans la Nomenclature Combinée[40] :

-1704 sucreries sans cacao (y compris le chocolat blanc), à l'exception des extraits de réglisse contenant en poids plus de 10% de saccharose sans addition d'autres matières, code NC 1704 90 10
- 1806 chocolats et autres préparations alimentaires contenant du cacao

En Turquie, les entreprises de confiserie mènent une production très diversifiée en faisant une petite modification temporaire dans les équipements techniques. Comme la technologie de base est commune pour toutes les productions, elles passent d'une production à l'autre en fonction des commandes reçues. En outre, le secteur est marqué fortement par les petites entreprises régionales, notamment pour les produits de confiserie traditionnelle comme le loukoum. Dans cette situation, le problème se pose pour accéder aux données exactes et complètes afin de déterminer le niveau de production et le taux d'utilisation de capacité au sein du secteur. D'après les études menées, la capacité de production annuelle est estimée 450 000 tonnes avec un taux d'utilisation de capacité à environ de 83%.

Le sucre et le cacao constituent les deux principaux ingrédients des produits de confiserie. Les besoins en sucre sont satisfaits par la production nationale tandis que le cacao vient du marché extérieur uniquement. A cet égard, les entreprises sont gravement soumises aux fluctuations de prix du cacao sur le marché mondial. Un changement du taux de change, plus précisément l'appréciation continuelle du dollar contre la monnaie turque, augmente le coût de revient des entreprises turques. Concernant le sucre, au cours de ces dernières années, le secteur a réalisé des importations de sucre en grandes quantités en raison de la diminution dans la récolte de betteraves sucrière. De plus, les betteraves sucrières cultivées en Turquie, ne sont appréciées par les entreprises locales à cause de leur niveau de qualité faible.

Tableau 27 : La production, la demande et le commerce extérieur des produits de confiserie entre 1992-1995 (en tonnes)

	1992	1993	1994	1995
Production	307 000	324 000	321 400	373 700
Demande intérieure	289 000	294 000	244 300	274 000
Importations	19 100	9 800	8 700	12 800
Exportations	24 800	40 900	83 100	111 800

Source : Sous -Secrétariat d'Etat au Plan, VII. Plan de Développement Quinquennal (1996-2000): Les programmes de 1995 et de 1996, Ankara

Les Etats-Unis et les pays membres de l'UE (l'Allemagne, l'Angleterre, la France, la Hollande) représentent les principaux producteurs et exportateurs des produits de confiserie, et maîtrisent le marché mondial. Pendant la période 1986-1994, les exportations mondiales se sont accrues progressivement de 167% pour les produits de confiserie avec du cacao (code NC 1806) et de 200% pour ceux de sucreries (code NC 1704), et ont atteint 9.7 milliards $ US dans l'ensemble du secteur. Entre-temps, les exportations turques ont marqué une hausse importante de 1858% et se sont élevées à 192 millions $ US. Donc, la Turquie occupe près de 2% des exportations mondiales pour les produits concernés. En fait, 60% des exportations du secteur sont composées de chewing-gum qui constitue le point fort de l'industrie de confiserie turque. Entre 1993-1995, le ratio

[40] *Règlement (CE) n°3448/93 du Conseil du 6.12.1993*

"exportations/production" était de 0.09, 0.21 et 0.25, respectivement (Centre de Promotion d'Exportation)

Jusqu'aux années 1990, les exportations turques sont davantage concentrées dans les pays européens où se trouve une communauté turque, notamment l'Allemagne, et aussi au Moyen-Orient. Après l'effondrement des pays soviétiques, la CEI[41] et les pays d'Europe Centrale et Orientale sont arrivés à la première place dans les exportations de confiserie. Puisque le marché d'exportation est composé des pays non membres de l'UE, l'union douanière établie entre la Turquie et l'UE n'entraîne aucun effet sur les exportations turques de confiserie.

Par contre, les importations des produits des grandes marques européennes sur le marché turc montrent une tendance de croissance. Le pouvoir d'achat national en Turquie pris en compte, la conquête des marques européennes restent, pour le moment, très limitée.

Tableau 28 : Les échanges des produits de sucrerie et de confiserie entre Turquie-U.E. en 1994
(1000 $ US)

	Exportations			Importations		
Type de produits	Total	UE	la part relative de l'UE (%)	Total	UE	la part relative de l'UE (%)
- Sucreries sans cacao (code NC 1704)	31 653	5 720	18 %	1 470	1 343	91 %
- Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao (code NC 1806)	48 501	1 743	4 %	7 600	8 538	86 %

Source : Gürakan Musluoglu, T., Le commerce extérieur des produits laitiers et des produits de confiserie dans le contexte de l'union douanière, Gida, décembre 1995, p.17

Les meilleurs producteurs mondiaux de chocolat appartenant aux pays membres de l'UE, les exportations turques du chocolat sur le marché communautaire n'illustrent pas une perspective de progression. Car le chocolat turc n'est pas de niveau à mener une concurrence intensive avec les produits européens au point de vue de la qualité. En outre, le succès d'un produit importé sur le marché local devient quasi impossible s'il s'agit d'un marché de consommation à satiété avec la présence de nombreux produits locaux de meilleure qualité.

Néanmoins, la situation se présente différemment concernant les produits traditionnels de confiserie comme le loukoum, le halva. Ce type de produits ayant beaucoup de popularité auprès des consommateurs européens, leurs exportations au marché européen peuvent facilement stimuler si les entreprises turques s'engagent lourdement dans les activités de présentation, de promotion sur ce marché ciblé. Par exemple, les emballages doivent sûrement refléter l'aspect authentique, traditionnel du pays.

Dans le contexte de l'union douanière, la plupart des produits de confiserie est soumise à une période transitoire de 18 mois, à part le chewing-gum, le loukoum, le halva qui bénéficient d'une protection au-delà de l'élément agricole pendant 3 ans. En vue de ne pas laisser perturber le marché par le démantèlement tarifaire immédiat, une protection industrielle jusqu'à 30% maximum de l'élément industriel s'applique au cours de ces délais, à condition de la supprimer complètement à la fin de ces périodes transitoires.

[41] *CEI : Communauté des Etats Indépendants*

Les partenariats avec les entreprises européennes de confiserie semblent le meilleur moyen pour améliorer la compétitivité internationale des firmes locales et également leur faciliter l'accès du marché européen.

IV. Le régime des échanges spécifiques à l'union douanière : le démantèlement tarifaire appliqué aux produits agricoles transformés en provenance de la Turquie

Les échanges des produits agricoles transformés entre l'UE et la Turquie, bénéficient-ils du démantèlement tarifaire dans le cadre de l'union douanière ?

Au sein de l'UE, la plupart des produits agricoles cités à l'annexe II du traité de Rome bénéficie d'un mécanisme de subventions dans le cadre de la PAC. Les produits obtenus de la transformation industrielle de ces produits agricoles sont appelés "les produits hors annexe II" et subissent un régime d'échanges internationaux différent de celui appliqué aux produits relevant de l'annexe II. Les principes du régime d'échanges commerciaux pour les produits agricoles transformés sont déterminés par le règlement 3448/93/CE. Sur les produits transformés à base de céréales, du lait ou du sucre, on prélève des droits de douanes fixes (l'élément industriel) en vue de surveiller les intérêts des industriels locaux et des taxes spécifiques (l'élément agricole) visant à protéger les producteurs agricoles dans la Communauté. L'élément agricole est révisé tous les trois mois suivant les mouvements sur le marché mondial.

Dans l'UE, les produits agricoles soumis à la première transformation industrielle sont considérés comme des produits agricoles et dans les échanges internationaux subissent le prélèvement des taxes spécifiques dans le cadre de l'organisation de la PAC. La protection industrielle par l'imposition des taxes "ad-valorem" ne concerne pas lesdits produits. Puisque l'union douanière couvre uniquement les produits industriels, aucun changement de droits de douanes n'a été prévu pour ces produits agricoles transformés lors de leur importation à l'UE. Car il s'agit de l'imposition de "l'élément agricole", destinée à compenser la différence éventuelle entre les prix des produits considérés sur le marché communautaire et le marché mondial[42].

En fait, les produits résultants de la première transformation des produits agricoles occupent une place importante dans le commerce extérieur de la Turquie, notamment, le concentré de tomate, les conserves et surgelés de fruits et de légumes, les fruits secs, les jus de fruits. Le libre échange de ces produits entre Turquie et UE sera établi si et seulement si la Turquie adopte les mesures de la PAC.

Dans le régime douanier turc relatif aux produits agricoles transformés, il n'existait pas une telle distinction de "l'élément industriel" et de "l'élément agricole". Toutes les mesures protectionnistes qui sont en application, visaient essentiellement à soutenir l'industrie locale et non pas les producteurs agricoles. Avant l'entrée en vigueur de l'union douanière, les autorités turques ont modifié le régime douanier concernant les produits agricoles transformés conformément au système communautaire.

Les droits de douanes = l'élément industriel (fixe) +l'élément agricole (spécifique)

Dès le 1er janvier 1996 l'élément industriel est supprimé réciproquement, entre UE-Turquie, pour tous les produits transformés à base de céréales, de lait et de sucre.

[42] *Règlement (CE) n° 3448/93 du Conseil du 6.12.1993, JO (CE) n°L 318 du 20.12.1993, p.18*

A cet égard, le démantèlement tarifaire qui prévoit la suppression totale de l'élément industriel, dans le contexte de l'union douanière, aurait pu provoquer une perturbation substantielle au niveau des prix, en aggravant la situation des industriels du pays. Ainsi, on a identifié trois différents groupes de produits agro-alimentaires suivant le niveau de protection industrielle dont ils bénéficiaient. Pour affaiblir les effets négatifs, issus de la suppression totale de la protection industrielle, une partie de l'élément industriel est ajoutée à l'élément agricole. Pour chaque palier de produits, on a fixé une période transitoire pendant laquelle les réductions tarifaires se font systématiquement en vue d'atteindre l'élément agricole ciblé, (GÜRAKAN MUSLUOGLU, T., nbre 1995).

- produits sur lesquels les droits de douanes sont immédiatement supprimés le 1er janvier 1996, dès l'entrée en vigueur de l'union douanière (yaourts aromatisés, margarine, levures de boulangerie, pâtes non cuites, huile de cacao, de jojoba et de palme, bière, cigarettes, concentré de protéines, etc.). Ce groupe comprend les produits concurrentiels de l'industrie agro-alimentaire turque pour lesquels les autorités n'ont pu augmenter l'élément agricole en raison des obligations découlant du GATT.

- produits pour lesquels il existe une période transitoire de 18 mois, avec une réduction tarifaire tous les six mois, dans le but d'atteindre l'élément agricole ciblé le 1er juillet 1997 (produits de la confiserie, chocolat, aliments pour bébés, etc.).

- produits pour lesquels il existe une période transitoire de 3 ans, et par conséquent, la suppression effective des droits de douanes au 1er janvier 1999, au rythme d'une réduction par an. Les produits considérés relativement plus sensibles face à un démantèlement tarifaire se trouvent dans ce groupe (biscuits, gaufres, produits de boulangerie, loukoums, etc.)

Certains produits hors annexe II du traité de Rome tels que les boissons alcoolisées, le cacao, les cigarettes, la bière, sont assujettis uniquement à l'imposition de l'élément industriel. A ce titre, les taxes ad-valorem à l'importation sont éliminées réciproquement entre l'UE et la Turquie, à la suite de l'union douanière.

Les droits de douanes relatifs aux importations des produits agricoles transformés sont précisés dans les articles énumérées entre 17 et 24 de la Décision n°1/95 du Conseil d'Association CE-Turquie.

Dans les échanges avec les pays tiers, la Turquie applique le tarif commun de la Communauté et à côté, un élément agricole autre que celui déterminé par la Communauté. L'élément agricole applicable aux importations en provenance des pays tiers est calculé à partir du taux de protection effectif en Turquie et du niveau des prix des produits agricoles sur le marché local. (ASARKAYA, H., TÜRKIYE, sd).

Il faut souligner que l'UE impose une taxe compensatoire à l'entrée du territoire communautaire sur les produits agro-alimentaires turcs qui contiennent des entrants importés (matière première, substance additive, matériel d'emballage) des pays tiers. Soumises à une transformation industrielle en Turquie, les matières originaires des pays tiers sont taxées avant l'accès au marché communautaire. Ainsi, on mène, à l'entrée de l'UE, une identification très stricte sur l'origine des entrants divers qui sont présents dans le produit final, (GÜNDÜZ YILMAZ, M 1996).

V. Conclusion

Le développement de l'industrie agro-alimentaire en Turquie résulte essentiellement du progrès réalisé dans les techniques de l'emballage et aussi de la modernisation du processus technologique

ainsi que l'occidentalisation dans le mode de consommation. A l'arrière plan de ce progrès se trouvent les effets des partenariats formés entre les entreprises turques et les firmes multinationales.

Comme nous l'avons présenté dans ce chapitre, le secteur agro-alimentaire constitue un des points forts de l'industrie turque. La Turquie, en fait, détient trois facteurs clés qui lui apportent un avantage comparatif au niveau mondial :

- Abondance des produits agricoles variés : L'existence des différentes conditions climatiques et des espaces agricoles diversifiées conduisent à une production agricole abondante et variée en terme de variétés disponibles. L'industrie agro-alimentaire étant entièrement dépendante de la production agricole dans son amont, cette richesse agricole en Turquie a davantage consolidé le développement du secteur agro-alimentaire.

- Disponibilité d'une main-d'oeuvre moins coûteuse : le coût de la main-d'oeuvre forme un des principaux composants du coût de production pour les entreprises agro-alimentaires. Le fait que le niveau général des salaires en Turquie se situe en dessous de la moyenne européenne présente un avantage comparatif pour l'industrie turque sur le marché international. Car, en terme du prix, les produits d'origine turque se trouvent privilégiés face aux produits concurrents au niveau de la conquête d'un marché d'exportation.

- Présence des marchés d'exportation autour de la Turquie : la location stratégique de la Turquie facilite l'écoulement de ses produits à plusieurs destinations comme le Moyen-Orient, l'Europe Centrale et Orientale, les pays ex-soviétiques et l'UE. Notamment, les marchés de l'Europe centrale et orientale et des pays turcophones disposent d'un grand intérêt d'expansion en perspective. De plus, par la politique d'ouverture vers l'extérieur dans les années 80, la Turquie a successivement mis en place les mesures qui visent à faciliter le transfert du capital étranger en Turquie, en encourageant les partenariats entre les entreprises locales et les firmes étrangères. Les alliances formées entre les entreprises domestiques et étrangères permettent à l'industrie turque de suivre des innovations technologiques récentes.

La théorie neo-classique du commerce international repose sur le principe de l'avantage comparatif basé sur la dotation factorielle du pays. Dans ce cas, un pays se spécialise davantage, et exporte le produit qui utilise le plus le facteur productif dont il est relativement mieux pourvu. Cela dit, aucun pays ne peut être compétitif dans tous les domaines, ni tout exporter car les réserves dont dispose une nation en ressources, humaines et naturelles, sont nécessairement limitées. L'idéal est d'optimiser le déploiement de ces ressources.

Dans le contexte de globalisation, les entreprises se trouvent, aujourd'hui, moins dépendantes des facteurs de production de leur seul pays. Elles s'implantent dans plusieurs pays pour bénéficier de facteurs de production à faible coût, et forment des alliances avec les firmes d'autres pays afin de s'ajoindre leurs forces et d'élargir leurs champs de marketing. Donc, la montée des firmes multinationales a fortement affaibli les thèses traditionnelles sur le commerce international. En fait, tous les théoriciens contemporains trouvent l'avantage comparatif lié à une dotation factorielle incomplète pour expliquer l'essor du commerce mondial actuel. En effet, ils sont persuadés que les économies d'échelle, le progrès technologique et la différentiation des gammes de produits constituent les bases du commerce international. Par conséquence, les entreprises qui réussissent à accomplir ces trois points sont capables de pénétrer le marché mondial.

Selon Porter, les entreprises acquièrent et préservent l'avantage compétitif sur la scène économique internationale grâce à l'amélioration de la qualité du produit et du système de production, à l'innovation concernant les méthodes, la technologie et les nouveaux produits, les nouvelles

techniques de marketing. Parallèlement, dans la compétition internationale, le succès achevé dépend de la capacité et de la volonté des entreprises à agir pour innover et pour améliorer leurs structures afin de mieux s'intégrer au dynamisme national.

Dans ce cadre méthodologique, il est évident que l'industrie agro-alimentaire en Turquie détient un avantage comparatif sur la dotation des facteurs productifs. La disponibilité abondante des produits agricoles ainsi que des matières premières et aussi le coût relativement bas de la main-d'oeuvre assurent l'avantage compétitif de l'industrie turque. Le coût de revient des entreprises turques est moins élevé que celui régnant chez leurs concurrents européens. Puisqu'elles possèdent l'avantage comparatif dans le coût de revient, elles fournissent le marché international à des prix modestes en représentant un meilleur rapport de "qualité-prix". Le fait d'avoir un coût de production moins élevé par rapport aux rivaux, leur permet d'avoir le privilège d'établir le prix sur le marché international.

De plus, l'industrie agro-alimentaire turque n'est pas dépendante de l'extérieur pour ses matières premières, sauf le secteur des huiles végétales comestibles et de la margarine ainsi que le secteur de confiserie. Donc, la présence d'un potentiel agricole avec de nombreuses variétés permet une certaine aisance logistique aux entreprises locales, lesquelles peuvent accéder facilement aux matières premières de bonne qualité sur le marché local. Le seul aspect négatif constitue les fluctuations saisonnières dans la production agricole en terme de quantité et de qualité par le biais des changements climatiques.

Avantages	Désavantages
- Dotation factorielle - la disponibilité des matières premières - l'accès à la main-d'oeuvre moins coûteuse - une technologie moderne (dans les branches compétitives présentées ci-dessus) - Localisation par rapport aux marchés d'exportation potentiels.	- Coût d'énergie très élévé - Différentiation de produits limitée - Insuffisance des activités "R&D" - Manque de stratégies de commercialisation stables à long terme pour la pénétration des marchés d'exportation - Faibles connaissances sur les marchés ciblés

La croissance des exportations alimentaires de la Turquie repose principalement sur l'avantage comparatif dans le coût de production. Toutes les entreprises orientées vers l'exportation suivent une politique de pénétration basée uniquement sur les prix, en exploitant leurs avantages liés au coût de production sur la scène internationale. Comme elles assurent leur position sur le marché mondial grâce à leur prix compétitif, elles ne s'engagent pas à renforcer leur compétitivité internationale à travers d'autres stratégies, par exemple, via des activités intensives de "R&D", le lancement d'un nouveau produit, la différentiation de produits. En fait, la concurrence par les prix ne peut pas représenter une stratégie fiable à long-terme si elle n'est pas soutenue par des activités en parallèle comme une bonne stratégie de marketing, et de promotion.

La meilleure valorisation des produits agro-alimentaires turcs sur le marché international passe par l'élaboration d'une gestion globale et rigoureuse de marketing avec des études de marché (capacité d'absorption du marché, structure du marché, nombre de concurrents, etc...)

Désormais, la plupart des entreprises turques ne sont pas bien informées sur leur marché d'exportation. Leurs connaissances à propos de la structure du marché, de la tendance de la consommation, des stratégies de leurs rivaux restent très vastes. A ce titre, les firmes exportatrices doivent absolument mener régulièrement une étude du marché sur la zone ciblée et ensuite formuler des stratégies de pénétration suivant les résultats de l'étude.

Conclusion

En 1963 fut signé l'accord d'Ankara, suivi par un protocole additionnel en novembre 1970, effectif depuis le 1er janvier 1973, prévoyant les étapes successives pour parvenir à une union douanière au bout de 22 ans. La première fut l'abolition des droits de douanes sur les exportations turques de produits industriels. En 1987, certaines concessions préférentielles sont accordées pour les produits agricoles, en maintenant toujours les quotas pour certaines productions où la Turquie est effectivement très concurrentielle sur le plan mondial (noisettes, sauce tomate et tomates pelées, pulpe d'abricot).

Ce travail nous permet de conclure que les produits agricoles transformés d'origine turque, ne subissent pas un régime préférentiel dans le contexte de l'union douanière. Dans les productions, où la Turquie possède l'avantage comparatif au niveau mondial, l'UE applique plusieurs mesures protectionnistes tarifaires et non tarifaires comme le contingent tarifaire pour le concentré de tomate, les systèmes du calendrier pour les fruits et légumes frais, etc. De plus, les concessions agricoles accordées à la Turquie ne sont aussi importantes, quantitativement aussi bien que qualitativement, que celles attribuées aux autres pays tiers méditerranéens.

Par conséquent, on n'attend pas un changement substantiel dans les échanges des produits agro-alimentaires entre la Turquie et l'UE après la réalisation de l'union douanière. Il n'est donc pas question de la libéralisation du commerce des produits agro-alimentaires comme l'avait espéré l'opinion publique en Turquie. En effet, la conviction générale est que, avec l'union douanière, toutes les mesures tarifaires et non tarifaires en application sont érodées en faveur du libre échange des produits agro-alimentaires.

Il est évident que l'union douanière à court terme conduit l'économie turque à une situation plus austère : aggravation du déficit commercial vis-à-vis l'UE, perte de recettes fiscales dûe au démantèlement tarifaire et l'échec de certaines PME qui ne sont pas capables de survivre dans les nouvelles conditions de concurrence, etc. Au total, une perturbation temporaire dans les équilibres socio-économiques parait désormais inévitable.

L'aspect positif de l'union douanière porte sur les effets indirects comme les investissements étrangers, les partenariats que les groupes agro-industriels européens forment avec les entreprises locales et le dynamisme de modernisation et de réorganisation inséré dans les entreprises locales. Par ailleurs, afin de survivre face à une concurrence intensive, les petites et moyennes entreprises sont obligées de mettre en oeuvre des mesures structurelles qui visent à augmenter la productivité, la rentabilité et à rétablir une meilleure allocation des facteurs productifs au sein du secteur agro-alimentaire. A condition que la productivité globale de l'industrie turque s'accroisse notablement, la Turquie devrait être bénéficiaire à long terme de l'union douanière.

En ce qui concerne le domaine législatif, les lois sur les droits des consommateurs, sur la protection de la concurrence, sur la protection de la propriété intellectuelle, des droits d'auteur, des brevets, des marques et des appellations d'origine sont issues du Parlement turc conformément aux obligations découlant de l'union douanière. L'harmonisation des législations, des normes techniques en parallèle avec le système européen signifie un progrès important pour la Turquie. En fait, la Turquie est-elle capable d'élaborer tant de réformes structurelles par sa propre initiation si l'union douanière n'était pas la motivation ?

Nous considérons que la Turquie ne pourrait probablement pas accomplir tant de progrès en si peu de temps s'il n'y avait pas un objectif précis à atteindre tel que l'union douanière. Il est certain que ce dynamique naît du processus de l'union douanière, plus simplement de la motivation de l'intégration à l'UE. Un pays candidat pour l'adhésion à l'UE doit obligatoirement mettre en oeuvre des mesures de rapprochement des législations et des normes techniques, car l'application des différentes législations nationales constituent les entraves majeures aux échanges internationaux, en limitant le volume des échanges entre les parties.

Il ne faut pas expliquer l'intégration de la Turquie à l'UE de la manière suivante : la Turquie considère son adhésion à la Communauté comme un bon moyen, pour accomplir son développement socio-économique, en bénéficiant des fonds financiers communautaires. Dans cette perspective, l'intérêt de l'association pour la Turquie comprend uniquement le volet de l'assistance technique et financière mise par la Communauté à la disposition de la Turquie. Enfin, dans cette logique, la Turquie a choisi un partenaire stable : l'Union Européenne. Mais ce raisonnement n'est pas valable dans l'association Turquie-UE.

Car, de prime abord, il est clair que la Turquie montre toujours son ambition pour intensifier ses relations avec la Communauté malgré le fait qu'elle ne bénéficie d'aucune assistance financière communautaire depuis 1981, même pas dans le cadre de la politique méditerranéenne de l'UE. La Turquie cherche à surmonter les problèmes de financement issus de l'union douanière par ses propres moyens.

Deuxièmement, l'économie turque, en pleine croissance, offre de nombreuses opportunités à l'industrie européenne. Dans le contexte de l'association, les entreprises européennes acquièrent l'accès aux marchés nationaux qui disposent d'une potentialité de 65 millions de consommateurs. Si on tient compte des marchés voisins du Moyen-Orient et des pays turcophones, au total, ce chiffre dépasse 300 millions consommateurs. Dans cette perspective, l'implantation des firmes européennes en Turquie leur permet d'élargir leurs champs de marketing et de trouver des nouveaux débouchés. De plus, la disponibilité des ressources humaines qualifiées dans le cadre exécutif et le coût relativement bas de la main-d'oeuvre favorisent intensément leur engagement dans ce marché. En outre, à partir des années 80, de nombreuses facilités fiscales sont accordées aux entreprises étrangères en vue de stimuler les investissements étrangers en Turquie.

Le pouvoir d'achat en Turquie se situe, à présent, en dessous de la moyenne communautaire, mais il s'élève progressivement en parallèle avec la croissance économique. Selon l'étude du marché menée par "Business Europ", le marché turc montre une potentialité d'expansion 5.5 fois plus élevée que celle estimée pour le marché européen. Donc, il représente un marché très prometteur et attractif pour les investisseurs étrangers à l'horizon 2000.

L'accès aux matières premières et à la main-d'oeuvre bon marché constituent les avantages comparatifs du secteur agro-alimentaire turc vis-à-vis de ses concurrents européens. Par contre, l'absence de diversification de produits , l'existence d'une multitude de petites et moyennes entreprises actives sur le marché, l'absence des économies d'échelle, une infrastructure insuffisante de stockage, le coût d'énergie élevé et le manque de connaissance en matière de marketing et de gestion des entreprises sont autant des facteurs de blocage qui érodent la position avantageuse du secteur. Comme le secteur agro-alimentaire nécessite l'utilisation d'une haute technologie, les petites unités de production peu performantes ne peuvent faire une concurrence efficace au niveau mondial. Les produits de deuxième ou troisième transformation ont des difficultés pour pénétrer le marché européen à cause des grandes firmes multinationales qui tiennent la tension de ce marché.

Selon M. Porter, la dynamique du changement joue un rôle important dans l'environnement concurrentiel. En vue de créer un avantage concurrentiel, l'entreprise doit modifier les données de la compétition puis préserver la position acquise en l'améliorant suffisamment vite par rapport aux concurrents puissants sur le marché. Dans cette perspective, la compétition possède un caractère dynamique avec la réalisation perpétuelle des améliorations et des innovations dans le domaine technique ainsi que dans le domaine de gestion et de marketing. Pour pouvoir innover et demeurer en pointe, il faut mener une politique d'investissements soutenue dans les moyens matériels, la formation, la R&D et la commercialisation.
Le rôle de l'Etat est abondamment commenté dans tous les débats sur la compétitivité internationale. L'environnement concurrentiel qui s'instaure dans le cadre national a des incidences importantes sur le processus d'innovation et sur l'intégration des entreprises au marché mondial.

Les difficultés principales que nous avons rencontrées dans ce travail se focalisent au niveau des données statistiques. Nous rencontrons souvent un écart considérable entre les valeurs statistiques présentées par différents organismes gouvernementaux. Dans ce cas, nous faisons les calculs nous-mêmes afin d'obtenir les résultats qui sont plus proches de la réalité. C'est pourquoi d'ailleurs nos collectes de données sont largement diversifiées en terme de source de données. En outre, les dernières statistiques qu'on trouve datent de l'année 1994 ou pour le meilleur des cas de 1995.

Comme l'union douanière entre la Turquie et l'UE est un processus récent, notre recherche bibliographique s'est basée sur des articles périodiques, des journaux et des documents internes des institutions publiques et privées.

Le contenu de la thèse peut paraître scindée en deux parties distinctes. D'un côté, la politique méditerranéenne de l'UE avec l'ensemble des accords de coopération conclus avec les PTM, y compris la Turquie, et de l'autre côté, l'analyse macro-économique des branches fortes de l'industrie agro-alimentaire turque en déterminant leurs avantages compétitifs. Néanmoins, ces deux parties possèdent un lien de complémentarité.

En effet, avec l'entrée en vigueur de l'union douanière, une nouvelle ère s'ouvre pour la Turquie sur le plan socio-économique. L'objectif principal du travail étant de relever les compétences de l'industrie agro-alimentaire turque dans le nouveau contexte juridique et économique, il est donc essentiel de présenter de prime abord, le régime des produits agricoles transformés dans l'UE et ses retombées sur l'union douanière. Notons également que le cadre juridique exerce un poids aussi déterminant que les avantages compétitifs dans le commerce extérieur des produits concernés. Dans cette perspective, il est intéressant de voir les concessions préférentielles attribuées aux produits agro-alimentaires turcs dans le cadre de l'accord d'Association par rapport à celles connues des autres PTM.

Comme l'union douanière est entrée en vigueur le 1er janvier 1996, les constats sont relativement préliminaires. Donc, il est souhaitable de refaire cette recherche après une certaine période pour vérifier la validité de ces résultats et les impacts réels de l'union douanière.

Annexes

I - L'origine et la destination des échanges agricoles des pays méditerranéens en pourcentage du flux total

PART DE CHAQUE GROUPE DANS LES ECHANGES DE PRODUITS AGRICOLES DES PAYS MEDITERRANEENS (en%)

	IMPORTATIONS			EXPORTATIONS	
Partenaires	1981	1994	Partenaires	1981	1994
MEDITERRANNE EUROPEENNE					
Europe Est	2,3%	1,7%	Europe Est	8,5%	3,4%
Europe non-Méditerranéenne	35,9%	44,5%	Europe non-Méditerranéenne	35,8%	48,1%
Amerique-Nord	13,0%	3,7%	Amerique-Nord	2,3%	2,5%
Asie	3,3%	3,5%	Asie	3,1%	2,2%
Méditerranée Européenne	17,5%	23,5%	Méditerranée Européenne	18,8%	26,2%
Maghreb	1,6%	1,7%	Maghreb	6,6%	3,1%
Machrek	0,1%	0,1%	Machrek	3,4%	0,9%
Méditerranée Est	2,1%	1,5%	Méditerranée Est	1,2%	1,4%
Total Méditerranée	21,2%	26,7%	Total Méditerranée	30,1%	31,6%
Monde	100,0%	100,0%	Monde	100,0%	100,0%
MAGHREB					
Europe Est	2,3%	1,0%	Europe Est	11,7%	3,2%
Europe non-Méditerranéenne	21,8%	9,4%	Europe non-Méditerranéenne	14,4%	13,3%
Amerique-Nord	17,8%	23,8%	Amerique-Nord	1,5%	3,4%
Asie	6,4%	10,1%	Asie	6,9%	19,6%
Méditerranée Européenne	33,4%	36,6%	Méditerranée Européenne	45,9%	46,5%
Maghreb	0,9%	2,0%	Maghreb	4,6%	6,2%
Machrek	0,0%	0,5%	Machrek	1,1%	1,0%
Méditerranée Est	0,4%	2,6%	Méditerranée Est	0,7%	0,3%
Total Méditerranée	34,8%	41,8%	Total Méditerranée	52,3%	54,0%
Monde	100,0%	100,0%	Monde	100,0%	100,0%
MACHREK					
Europe Est	4,9%	3,6%	Europe Est	8,3%	4,8%
Europe non-Méditerranéenne	15,4%	23,1%	Europe non-Méditerranéenne	7,0%	8,7%
Amerique-Nord	30,3%	24,8%	Amerique-Nord	2,1%	2,3%
Asie	4,6%	6,8%	Asie	3,4%	4,1%
Méditerranée Européenne	19,5%	11,0%	Méditerranée Européenne	3,7%	4,9%
Maghreb	0,2%	0,3%	Maghreb	0,2%	3,2%
Machrek	4,0%	3,5%	Machrek	27,3%	22,7%
Méditerranée Est	3,6%	5,1%	Méditerranée Est	0,1%	5,3%
Total Méditerranée	27,3%	20,0%	Total Méditerranée	31,3%	36,2%
Monde	100,0%	100,0%	Monde	100,0%	100,0%
MEDITERRANEE EST					
Europe Est	2,2%	6,5%	Europe Est	3,2%	14,4%
Europe non-Méditerranéenne	25,5%	33,9%	Europe non-Méditerranéenne	38,1%	29,8%
Amerique-Nord	34,6%	11,7%	Amerique-Nord	4,7%	4,7%
Asie	2,4%	4,4%	Asie	2,0%	3,6%
Méditerranée Européenne	14,9%	17,7%	Méditerranée Européenne	22,5%	14,2%
Maghreb	0,3%	0,2%	Maghreb	0,9%	2,7%
Machrek	0,0%	0,8%	Machrek	7,0%	4,5%
Méditerranée Est	2,0%	6,5%	Méditerranée Est	1,4%	6,2%
Total Méditerranée	17,3%	25,1%	Total Méditerranée	31,7%	27,7%
Monde	100,0%	100,0%	Monde	100,0%	100,0%
TOTAL PAYS MEDITERRANEENS					
Europe Est	2,6%	2,1%	Europe Est	8,1%	4,3%
Europe non-Méditerranéenne	30,8%	40,0%	Europe non-Méditerranéenne	34,8%	45,1%
Amerique-Nord	16,9%	6,9%	Amerique-Nord	2,5%	2,7%
Asie	3,9%	4,3%	Asie	3,1%	2,8%
Total Méditerranée	23,6%	27,3%	Total Méditerranée	30,9%	31,9%
Monde	100,0%	100,0%	Monde	100,0%	100,0%

Source : Institut de la Méditerranée - Calculs effectués à partir des données du CCI - Genève 1996

II - Structures des importations et des exportations des principaux pays méditerranéens

STRUCTURES (en %) DES IMPORTATIONS DES PRINCIPAUX PAYS MEDITERRANEENS

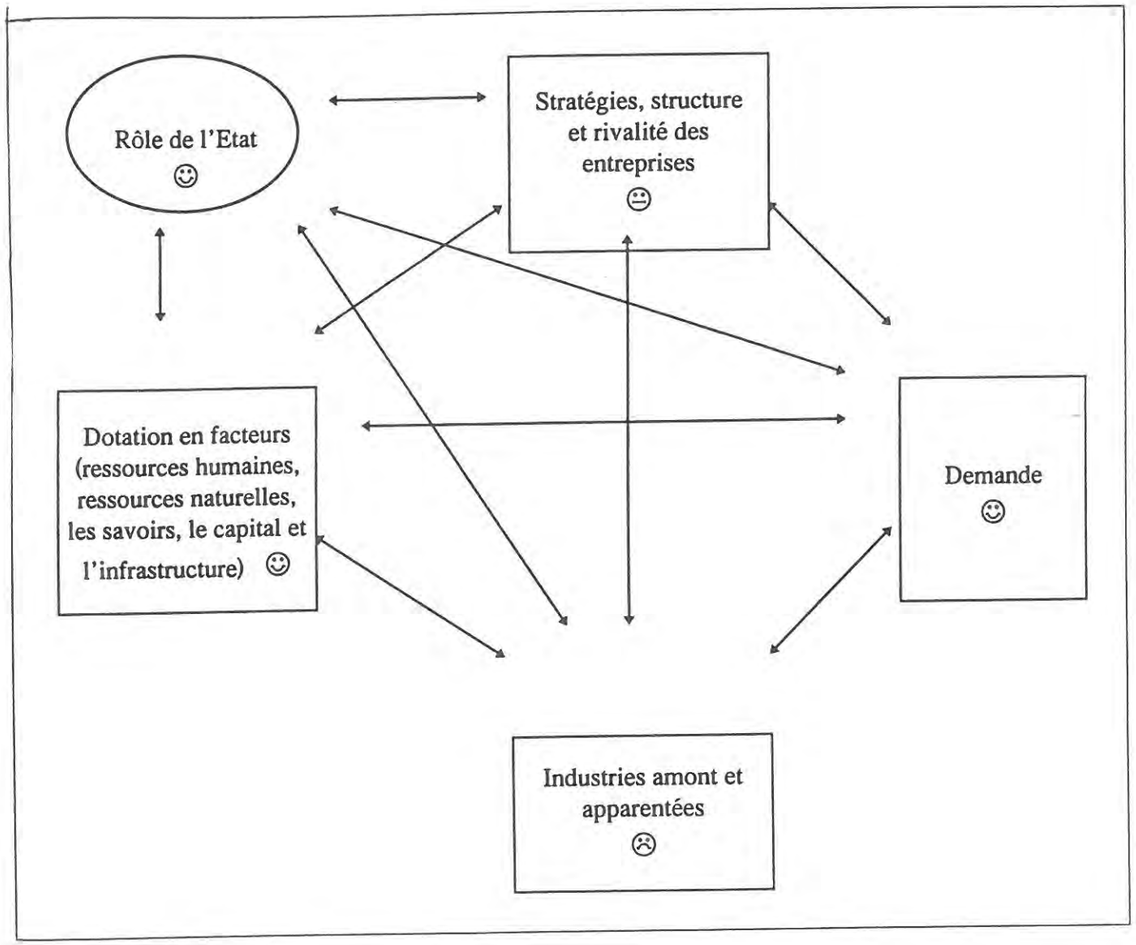
	Algérie		Maroc		Tunisie		Espagne		France		Italie		Grèce		Egypte		Jordanie		Syrie		Israël		Turquie	
	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994
Aliments et animaux vivants	18%	30%	20%	10%	12%	7%	8%	11%	9%	9%	11%	11%	10%	13%	30%	24%	16%	17%	14%	14%	7%	5%	4%	2%
Boissons et tabacs	0%	1%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	1%	2%	1%	2%	1%	1%	1%	1%	0%	0%	0%	1%
Matières premières brutes excl pétrole	4%	4%	8%	9%	7%	6%	11%	6%	5%	4%	9%	8%	6%	3%	6%	7%	2%	3%	3%	2%	4%	2%	5%	10%
Combustibles minéraux	2%	1%	27%	16%	21%	8%	43%	9%	29%	8%	35%	9%	22%	10%	3%	1%	17%	13%	35%	1%	0%	0%	13%	17%
Huiles, graisses animales, et végétales	2%	2%	3%	2%	1%	2%	0%	1%	1%	0%	0%	1%	0%	0%	2%	2%	0%	4%	1%	1%	0%	0%	2%	2%
Produits chimiques	7%	11%	7%	12%	7%	9%	8%	11%	9%	12%	8%	13%	10%	13%	9%	12%	5%	19%	7%	9%	11%	10%	17%	14%
Produits manufacturés	25%	22%	13%	19%	19%	29%	7%	14%	15%	16%	12%	18%	7%	18%	17%	19%	19%	19%	16%	22%	33%	32%	13%	18%
Machines, matériels de transport	38%	27%	18%	27%	27%	29%	17%	35%	22%	35%	20%	30%	23%	34%	21%	19%	33%	26%	22%	46%	38%	36%	42%	33%
Articles manufacturés divers	3%	3%	3%	4%	5%	10%	5%	11%	9%	14%	5%	10%	37%	5%	0%	4%	7%	7%	3%	4%	7%	15%	3%	5%
Total importations	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

STRUCTURES (en %) DES EXPORTATIONS DES PRINCIPAUX PAYS MEDITERRANEENS

	Algérie		Maroc		Tunisie		Espagne		France		Italie		Grèce		Egypte		Jordanie		Syrie		Israël		Turquie	
	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994	1981	1994
Aliments et animaux vivants	0%	0%	25%	28%	5%	5%	15%	13%	14%	11%	6%	5%	21%	21%	7%	8%	19%	11%	3%	6%	12%	5%	36%	18%
Boissons et tabacs	1%	0%	1%	0%	0%	1%	2%	2%	3%	3%	1%	2%	5%	6%	0%	0%	4%	1%	0%	0%	0%	0%	11%	3%
Matières premières brutes excl pétrole	0%	0%	40%	15%	3%	2%	3%	2%	4%	2%	2%	2%	1%	7%	16%	9%	33%	26%	9%	14%	6%	3%	20%	3%
Combustibles minéraux	98%	97%	5%	2%	54%	9%	5%	2%	5%	2%	6%	2%	10%	11%	65%	39%	0%	0%	79%	73%	0%	0%	1%	1%
Huiles, graisses animales, et végétales	0%	0%	0%	0%	4%	7%	2%	1%	0%	0%	0%	0%	7%	5%	1%	0%	10%	33%	4%	1%	15%	14%	1%	4%
Produits chimiques	0%	1%	14%	20%	13%	12%	7%	8%	12%	14%	7%	7%	23%	34%	11%	30%	21%	11%	4%	1%	38%	36%	17%	32%
Produits manufacturés	0%	1%	8%	9%	4%	12%	30%	20%	21%	17%	24%	23%	37%	5%	0%	1%	2%	5%	1%	1%	18%	31%	2%	9%
Machines, matériels de transport	0%	0%	0%	4%	2%	9%	25%	43%	33%	39%	32%	37%	23%	13%	1%	9%	10%	5%	3%	4%	10%	12%	6%	29%
Articles manufacturés divers	0%	0%	7%	21%	14%	44%	10%	9%	9%	10%	21%	23%	10%	22%	1%	9%	5%	10%	2%	4%	10%	12%	6%	29%
Total exportations	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%	100%

Source : Institut de la Méditerranée - calculs effectués à partir des données du CCI - Genève - 1996

III - Losange de l'avantage concurrentiel de Porter : le cas de l'industrie agro-alimentaire turque



IV - Liste des tableaux

Tableau 1 : La population régionale : Maghreb-Machrek-Israël 9
Tableau 2 : PIB/habitant : Maghreb-Machrek-Israël 10
Tableau 3 : Le degré d'auto-approvisionnement communautaire en produits agricoles avant et après l'adhésion de l'Espagne et du Portugal 14
Tableau 4 : L'Evolution des exportations des pays partenaires de la CE 14
Tableau 5 : Echanges commerciaux de l'UE avec les pays MED, PECOS 17
Tableau 6 : Aide de la CEE aux pays arabes méditerranéens sous les protocoles financiers 20
Tableau 7 : Quatrièmes protocoles financiers 1991-1996 entre l'UE et les pays arabes 21
Tableau 8 : Le calendrier établi pour les agrumes en provenance de Maroc 23
Tableau 9 : Composition sectorielle du commerce extérieur de la Turquie 32
Tableau 10 : Le commerce extérieur entre UE et Turquie 36
Tableau 11 : La destination géographique des exportations des produits agro-alimentaires de la Turquie 51
Tableau 12 : L'évolution des branches agro-alimentaires pendant la période 1984-1994, en Turquie 54
Tableau 13 : La production et les exportations de l'I.A.A. turque pendant les années 1990 55
Tableau 14 : Les exportations et les importations des produits agro-alimentaires en Turquie, pendant la période 1984-1994 54
Tableau 15 : Le profil de l'industrie agro-alimentaire turc, en 1994 59
Tableau 16 : Les ratios économiques et financiers de l'industrie agro-alimentaire 60
Tableau 17 : La part de la Turquie dans les exportations mondiales des fruits secs entre 1992-1994 62
Tableau 18 : La production et l'exportation des conserves de fruits et de légumes entre 1988-1992 64
Tableau 19 : Les principaux producteurs et exportateurs mondiaux du concentré de tomate (1992-1995) 65
Tableau 20 : L'évolution des exportations turques du concenté de tomate vers l'UE 66
Tableau 21 : La répartition des exportations turques entre les pays membres de l'UE,en 1994 67
Tableau 22 : La production, la capacité productive et la taux d'utilisation de capacité la branche des fruits et légumes surgelés 70
Tableau 23 : La distribution du coût de production dans la branche des fruits et surgelés (%) 71
Tableau 24 : L'évolution des exportations turques de biscuits et de pâtes alimentaires (1980-1995) 75
Tableau 25 : L'évolution des échanges internationaux des huiles végétales Turquie (à l'exception de l'huile d'olive) 77
Tableau 26 : Les exportations de l'huile d'olive en Turquie entre 1992-1995 78
Tableau 27 : Production, demande et commerce extérieur des produits de confiserie (1992-1995) 79
Tableau 28 : Les échanges des produits de sucrerie et de confiserie entre Turquie-UE en 1994 80

Bibliographie

1. **AKAGÜL, D.** - "L'union douanière , une chance et un risque" - *7 Jours Europe*, n°213, janvier 1996, p.2
2. **ALBAUM, G. ; STRANDSKOV, J.; DOWD, L.** - *International marketing and export management* - Addison-Wesley Publishing Company, 1994, 476 p.
3. **ALEXANDRATOS, N.** - *Agriculture mondiale : horizon 2010* - FAO, 1995
4. **ALLAIS, M.** - Politique de libre échange : le GATT et la construction européenne - *Revue d'Economie Politique*, n°1, 1994
5. **AKSOY, A.** - Gidada yabanci sermaye (La pénétration du capital étranger dans le secteur agro-alimentaire turc) - *Gida Teknolojisi*, n°3, avril 1996, pp.14-22
6. **ARIKBAY, C.** - *The processed tomatoes export of Turkey:Evaluation of the present situation and the possible effects of the full membership to the European Community* - Ankara : University of Ankara, Ph.D.Thesis, 1996
7. **ARIKBAY, C.** - *Türkiye gida sanayinde teknolojik yenilikleri izleyememenin maliyeti (Le coût du retard technologique dans le secteur agro-alimentaire turc)* - Ankara : Publications du Centre de Productivité Nationale, n°484, pp.25-69
. **ARIKBAY, C.** - Gümrük Birligi sürecinde tarim sektörü-gida sanayii iliskileri (L'interaction entre l'agriculture et l'industrie agro-alimentaire dans le processus de l'union douanière) - In *II.Congrès de l'Economie Agricole en Turquie (4-6 septembre 1996),* Adana, 1996, vol :2, pp.53-61
. **ASARKAYA, H.** - Türkiye-AT : Gümrük Birligi ve Tarim (Turquie-UE : Union douanière et l'agriculture) - *Tarim ve Köy*, n°108, p.31
10. **BAGWELL, K.; STAIGER, R.** - A theory of managed trade - *American Economic Review*, vol.80, 1990, pp.779-795
11. **BEN EL HASSAN ALAOUI, M.** - *La coopération entre l'Union Européenne et les pays du Maghreb* - Paris : Nathan, 1994, pp.14-43
. **BENSIDOUN, I.** - "La marche vers une zone de libre échange est une orientation incontournable" - *7 Jours Europe*, n°209, décembre 1995, p.4
. **BERSANI, G.** - *La Perspective Euro-Méditerranéenne II* - Bologne : Edition CEFA, p.73
14. **BICHARA, K.** - *Coopération Euro-Arabe* - Louvain-la-Neuve : CERMAC, 1982, vol.1
. **BICHARA, K.** - *Europe et le Monde Arabe* - Paris : Publisud-Quorum-Cermac, 1992, pp.181-193
. **BINGÖL, S.** - *Türkiye'de Domates Salçasi Sanayinde Gelismeler ve Pazarlama Durumu (L'évolution de l'industrie de concentré de tomate en Turquie)* - Ankara : Publications du Centre de Productivité Nationale, n°242, 1980, p.85
. **BISTOLFI, R.** - *Euro-Méditerranée : une région à construire* - Paris : Publisud, 1996
. **BOURRINET, J.; TORRELLI, M.** - *Les relations extérieures de la CEE* - coll. Que sais-je?, n°1837, 1992, 126 p.
. **BOZOGLU, M.; CEYHAN V.** - Gümrük Birligi'nin makarnalik bugday ve mamülleri dis ticareti üzerine olasi etkileri (Les effets possibles de l'union douanière sur le commerce extérieur de blé dur et des pâtes alimentaires) - In *II.Congrès de l'Economie Agricole en Turquie (4-6 septembre 1996)* - Adana, 1996, vol :2, pp.44-52
. **CANEVI, Y.** - "Turkey and Foreign Direct Investment", Partners for Growth : New Trends in EC-Turkish Cooperation - Bruxelles : Conférence du Forum Europe, 13-14 mai 1993
. **CE** - Europe-Méditerranée : l'an I du partenariat - *7 Jours Europe*, n°209, décembre 1995, p.1
. **CE** - Union Européenne-Méditerranée : état des lieux d'une relation trentenaire - *7 Jours Europe*, n°209, décembre 1995, p.3
. **CE** - Accords euro-méditerranéens : au tour du Maroc - *7 Jours Europe*, n°208, novembre 1995, p.4
. **CE** - Turquie/UE : Union Douanière - *7 Jours Europe*, n°211, décembre 1995, p.2
. **CE** - Turquie/CE : Objectif Union Douanière pour 1995 - *7 Jours Europe*, n°136, janvier 1994, p.3
. **CE** - Union Douanière : le pas de l'Europe vers la Turquie - *7 Jours Europe*, n°213, janvier 1996, p.1

. **CE** - Union douanière : le pas de l'Europe vers la Turquie - *7 Jours Europe*, n°213, janvier 1996, p.1
. **CE** - Union Européenne-Méditerranée : état des lieux d'une relation trentenaire - *7 Jours Europe*, no : 209, 1995
29. **CE** - L'Europe et la Méditerranée - *Tribune pour l'Europe*, Décembre 1995
. **CE** - *Croissance , Compétitivité , Emplois : Les défis et les pistes pour entrer dans le XXI siècle (Livre Blanc)* - Luxembourg, 1994, p.130
. **CEE** - *Bilan de la politique méditerranéenne de la Communauté (1975-1988).*
. **CENTRE DE PROMOTION D'EXPORTATION** - *Dünya Ticaretindeki Gelismeler (L'évolution du commerce mondial)* - Ankara, 1996, p.139
. **CENTRE DE PROMOTION D'EXPORTATION** - *Türkiye'de üretim, ihracat, kapasite karsilastirmasi ve Dünya ticareti ile mukayesesi (La capacité, la production et l'exportation de la Turquie en comparaison avec le commerce mondial)* - Ankara, 1996, pp.46-50
. **CEYHAN, H.; BOLAT, O.; KERMEN, I.** - *Turkey's position vis-à-vis the European Community* - Istanbul : Fondation for Economic Development, 1992, p.91
. **CHAMBRE DE COMMERCE D'ISTANBUL (ITO)** - AB ile Gümrük Birligi (L'union douanière avec l'UE) - Istanbul : ITO, 1996, pp.7-10
. **CHAMBRE DE COMMERCE D'ISTANBUL (ITO)** - Ihracata yönelik gida sanayi ve rekabet gücünün arttirilmasi (L'amélioration de la compétitivité de l'industrie agro-alimentaire) - Istanbul : Ema Matbaacilik, 1991, pp.107-117
37. **CHAMBRE D'INDUSTRIE D'ISTANBUL (ISO)** - *Gümrük Birligi'nin imalat sanayii sektörü üzerine olasi etkileri ve bu sektörün rekabet gücü (Les effets possibles de l'union douanière sur l'industrie manufacturière et la compétitivité de cette industrie)* - Istanbul : ISO, 1995, 123 p.
38. **CHEVALLIER, A.; BENSIDOUN, I.** - *"Euro-Méditerranée: Le pari de l'ouverture"* - Collection CEPII, Economica, 1996
. **CHOMINOT, A.; DAVIRON, B; GRIFFON, M.** - Globalisation des économies agricoles et alimentaires - *Economie Rurale*, n°234-235, 1996, pp.3-9
. **COMMISSION AU CONSEIL EUROPEEN DE LISBONNE** - *L'Europe et le défi de l'élargissement* - juin 1992
. **COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES** - *La Communauté Européenne et le Tiers Monde* - Luxembourg : OP, 1993, p.2
. **COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES** - *L'Europe dans un monde en changement: les relations extérieures de la Communauté Européenne* - Luxembourg: OP, 1994, p.34
43. **COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES** - COM (96) 491 final - *Rapport sur l'évolution des relations avec la Turquie depuis l'entrée en vigueur de l'union douanière* - Luxembourg : OP, 1996, 10 p.
. **COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES** - Rapport sur les critères et conditions pour l'adhésion de nouveaux membres à la Communauté - *Agence Europe (Europe Documents)*, n°1790, juillet 1992
. **COMMISSION DES COMMUNAUTES EUROPEENNES** - *Renforcement de la Politique Méditerranéenne de l'UE : Etablissement d'un partenariat euro-méditerranéen* - 1994, pp.2-25
. **COMMISSION EUROPEENNE** - *La Conférence de Barcelone et les Accords euro-méditerranéens d'Association* - MEMO/95/156 - Bruxelles, 1995
. **COMMISSION EUROPEENNE** - *Coopération pour l'aménagement du territoire* - Luxembourg : Office des Publications Officielles des Communautés Européennes, 1994, pp.243-247
. **CONSEIL EUROPEEN DE MADRID (15-16 Déc. 1995)** - *Déclaration de Barcelone adoptée lors de la Conférence Euro-Méditerranéenne (27-28 Nov 1995)* - 1996, pp.38-41
. **COURLET, C.** - Les conséquences de l'adhésion : le dossier de l'élargissement - In *l'Espagne et le Portugal dans la CEE : Interrogations et enjeux* - Paris : La Documentation française, no: 4819, 1986, pp.113-116
. **COVAL, C.** - Une nouvelle politique méditerranéenne - *Revue du Marché Commun*, n°337, mai 1990, p.349

. **ÇETIN, B.; GÖNENÇ, S.; BUDAK, S.** - Türkiye'de dis satima yönelik gida sanayinin sektörel durumu ve gelecegi (Le futur de l'industrie agro-alimentaire orientée vers l'exportation) - In *II.Congrès de l'Economie Agricole en Turquie (4-6 septembre 1996),* Adana, 1996, vol :1, pp.348-357
. **ÇOPUR, U.** - Gümrük Birligi Sonrasi Türk Gida Sanayii (L'industrie agro-alimentaire turque par la suite de l'union douanière) - *Gida Sanayii*, n°43, 1996, p.29
. **DANACI, N.** - Islenmis tarim ürünlerine iliskin kararlar (Les décisions sur les produits agricoles transformés) - *Tarim ve Köy*, n°108, pp.36-38
. **DAVIRON, B.** - Quelques faits marquants de la dynamique récente des échanges de produits alimentaires - *Economie Rurale*, n°234-235, pp.10-16
. **DEBOYSER, P.** - Le marché unique des produits alimentaires - *Revue du Marché Unique Européen*, n°1, 1991, p.63
56. **DELORME, H.; CLERC, D.** - *Un nouveau GATT : les échanges mondiaux après l'Uruguay Round* - Bruxelles : Editions Complexe, 1994
57. **DUNA, C.; KUTAY, P.** - *Where to go with customs union? Globalisation, Macro-Regionalism and the EU* - Intermedia, 1996, p.38
. **EGE, A.** - *Turkey's Relationship with The European Community* - Ankara : Middle East Technical University, Department of Economics, 1994, p.3 (notes)
59. **EL HADDAD, F.** - *Les exportations d'agrumes du Maroc sur le marché de l'UE : Avantage comparatif et compétitivité* - Montpellier : IAMM, Thèse Master, 1996, 88 p.
. **EMIROGLU, M.** - Türk Gida Endustrisinin Genel Durumu (Le portrait général du secteur agro-alimentaire turc) - In TEKELIOGLU, Y.; PEREZ , R. - *Gümrük Birligi ve Türk Gida Endüstrisi* - Antalya : Université d'Akdeniz, 1996, p.24
. **ERAKTAN, G.** - "Türk tarimi için alternatif politika arayislari" (La recherche d'une politique alternative pour l'agriculture turque) - In *III. Congrès de l'économie nationale d'Izmir* - Ankara : Sous-Secrétariat d'Etat au Plan, vol.3, pp.77-85
. **EREN, N.** - Türkiye-AB arasinda tarimsal iliskiler (Les relations entre la Turquie et l'UE dans le domaine agricole) - *Périodique de la Bourse de Commerce d'Izmir*, n°15, juillet 1996, pp.8-13
. **EUSSNER, A.** - The food processing industry in Turkey - Istanbul : Foreign Trade Association of Turkey, 1989, pp.11-32
. **GAUTRON, J.C.** - La politique méditerranéenne de l'Union Européenne - *Problèmes Economiques*, n°2521, mai 1997, p.21
. **GOLDSMITH, P.; SANDERKOTTER, F.** - *Equality and Discrimination in International Economic Law* - The Yearbook of World Affaires, vol. 29, 1975, p.272
66. GROSSMAN, G.; HELPMAN, E. - Trade, Innovation and Growth - *American Economic Review*, vol.80, 1990, pp.86-91
. **GÜNDÜZ YILMAZ, M.** - Türkiye-AB Gümrük Birligi ve Tarim Urünleri Ticareti (Turquie-UE, Union douanière et le commerce des produits agricoles) - In *II.Congrès de l'Economie Agricole en Turquie (4-6 septembre 1996),* Adana, 1996, vol :2, p.7
. **GÜRAKAN MUSLUOGLU, T.** - Türk Gida Sanayii : Gümrük Birligi'nin sektör üzerindeki muhtemel etkileri ve AB ile Mevzuat Uyumu (Industrie agro-alimentaire turque : Les effets apparents de l'union douanière sur le secteur et l'harmonisation des règlements relatifs en conformité avec ceux communautaires) - *Gida*, novembre 1995, pp.16-18
69. **HERZOG, C.** - Les grandes tendances des échanges internationaux - *Economie Rurale*, n°226, 1995, p.6
. **IKV (Foundation pour le Développement Economique)** - *Gümrük Birligi çerçevesinde Avrupa Birligi ve Türkiye'de islenmis tarim ürünleri (Les produits agricoles transformés en Turquie et dans l'UE dans le contexte de l'union douanière)* - Istanbul : IKV, n°142, 1996, 106 p.
. **IMF SURVEY** - *Libre échange pour les produits industriels en Europe de l'Ouest préférences pour d'autres pays* - Bulletin du IMF, 6 juillet 1977, p.208

. **INCEKARA, A.** - Bitkisel Yag Sanayii (L'industrie des huiles végétales) - *Gida*, février 1996, pp. 17-18

73. **ISTANBULLUOGLU, E.** - Genisletilmis Avrupa Birligi'nde Tarim (L'agriculture dans l'Union des Quinze) - Bruxelles : Délégation Permanente de la Turquie auprès de la Communauté Européenne, 1995, (notes)

74. **ISTANBULLUOGLU, E.** - Tarim alaninda Türkiye-Avrupa Birligi iliskileri (Les relations entre la Turquie et l'UE dans le domaine agricole) - Bruxelles : Délégation Permanente de la Turquie auprès de la Communauté Européenne, 1996, (notes)

. **JAIBI, L.** - La Turquie : Atouts et handicaps de la marche vers l'Europe - In *L'annuaire de la Méditerranée* - GERM/PUBLISUD, 1996, p.40

76. **JAVELOT, S; SIROËN, J.M.** - Les nouveaux instruments de la politique commerciale - *Revue Economique*, n°3, 1994, pp.487-500

77. **KALEAGASI, B.** - La Commission : les implications du processus d'élargissement, In TELO, M.; WALLACE, W. - *L'Union Européenne et les défis de l'élargissement* - Bruxelles : Editions de l'Université de Bruxelles, Collection dirigée par l'Institut d'Etudes européennes, 1994, pp. 68-69

78. **KALEAGASI, B.** - Les Pays Méditerranéens - In TELO, M.; WALLACE, W. - *L'Union Européenne et les défis de l'élargissement* - Bruxelles : Editions de l'Université de Bruxelles - Collection dirigée par l'Institut d'Etudes européennes, 1994, p.241

. **KALEAGASI, B.** - La Turquie - In TELO, M. et WALLACE, W. - *L'Union Européenne et les défis de l'élargissement* - Bruxelles : Editions de l'Université de Bruxelles, Collection dirigée par l'Institut d'Etudes européennes, 1994, pp.247-268

. **KANCAL, S.** - Türkiye'nin Tarimsal Gida Ürünleri Dis Ticareti (Le commerce extérieur des produits agro-alimentaires turcs) - In TEKELIOGLU, Y.; PEREZ, R. - *Gümrük Birligi ve Türk Gida Endüstrisi* - Antalya : Université d'Akdeniz, 1996, p.59

81. **KEBABDJIAN, G.** - "Eléments d'une prospective euro-méditerranéenne" - In BISTOLFI, R. - *Euro-Méditerranée : une région à construire* - Paris : Publisud, 1996, pp.57-100

82. **KEBABDJIAN, G.** - Le libre échange euro-maghrébin : une évaluation macro-économique - *Revue Tiers Monde*, n°144, 1995, pp.747-769

. **KONUK, Y.** - *Les relations commerciales entre l'UE et les pays tiers méditerranéens et le cas des exportations de fruits secs de la Turquie vers l'UE* - Montpellier : IAMM (Thèse Master), 1994, p.14

. **KRUGMAN, P.** - Intra-industry specialization and the gain from trade - *Journal of Political Economy*, vol.89, 1981

. **KRUGMAN, P.** - The narrow and broad arguments for free trade - *American Economic Review*, may 1993

. **KURT, B.** - Gümrük Birligi ve gida sektörü (L'union douanière et le secteur agro-alimentaire) - *Dünya*, 9 juillet 1996

87. **KÜÇÜKAHMETOGLU, O.** - Gümrük Birligi ve Türkiye'nin rekabet gücü (L'union douanière : la compétitivité de la Turquie) - *Gümrük Birligi*, n°21-22, 1996, pp.24-46

88. **LACOSTE, Y.** - *L'Europe, la France et la Méditerranée : vers de nouveaux partenariats*- Paris : Commission Générale du Plan, La documentation française, 1993

. **LAFAY, G.; SIROËN, J.M.** - *Maîtriser le libre échange* - Paris : Economica, 1994

. **MARIN, M.** - "Vers un partenariat euro-méditerranéen plus ambitieux" - *7 Jours Europe*, n°187, mai 1995, p.1 (Interview de M. Marin)

. **MATTERA, A.** - *Le Marché Unique Européen* - Paris : Jupiter, 1990, p.24

. **MESSERLIN, P.** - *La nouvelle organisation mondiale du commerce* - Paris : Institut français des relations internationales, 1995

. **MORGIL, O.** - *Les effets sectoriels de l'union douanière sur l'économie turque* (Notes)

. **NAZLI, B.** - "GB, gida sanayimiz için büyük firsat" (Une nouvelle opportunité pour notre industrie agro-alimentaire : L'union douanière) - *Çiftçi ve Köy Dünyasi*, n°133, 1996, pp.23-24

. **NURLUOGLU, M.** - Gida sektörü (Le secteur agro-alimentaire) - *Moneia* - 1996, pp.59-63

96. **OCDE** - *Obstacles aux échanges et à la concurrence* - Paris : OCDE, 1993

97. **OMAN, C.** - *Globalisation et régionalisation : quels enjeux pour les PVD?* - Paris : Centre de Développement de l'OCDE, 1994, p.145

. **OMC** - *Le commerce international, tendances et statistiques* - Genève : OMC, 1995, 473p.

. **ÖZÖTÜN, E.** - Gümrük Birligi'ne giden yolda ihracat yapimiz (La structure de notre exportation à l'entrée de l'union douanière) - Istanbul : Périodique d'ISO, 1994, p.57

. **PE** - Union Douanière : Une place pour la Turquie - *Tribune Pour l'Europe*, n°12, décembre 1995, p.1

. **PE** - Politique Méditerranéenne : des priorités à redéfinir - *Tribune Pour l'Europe*, n°10, octobre 1995, p.1

. **PE** - L'Europe et la Méditerranée - *Tribune Pour l'Europe*, n°12, décembre 1995, p.1

. **PE** - Entretien avec M.J. Baggioni sur "le partenariat euro-méditerranéen" - *Les Echos du Parlement Européen*, n°109, octobre 1995, p.1

. **PHAN, D.L.** - Les théories du commerce international : l'état actuel des connaissances et controverses - *Economie Rurale*, n°226, 1995, pp.18-22

. **PORTER, M.** - *L'avantage concurrentiel* - Paris : InterEditions, 1986, 625 p.

106. **PORTER, M.** - *L'avantage concurrentiel des nations* - Paris : InterEditions, 1993, pp.1-191

. **RAHMANI, T.; BEKKOUCHE, A.** - *Coopération décentralisée : L'Union Européenne en Méditerranée Occidentale* - Paris : Editions Continent Europe, 1995 - pp.39-42

. **RAINELLI, M.; GARROUSTE, P.; DE BRANDT, J.** - Les filières de production - In ARENA, R.; BENZONI, L.; DE BRANDT, J.; ROMANI, P.M. - *Traité d'Economie Industrielle* - Paris : Economica, 1988, p.243

. **RASTOIN, J.L.** - L'industrie alimentaire mondiale : vers un oligopole à franges - In GRIFFON, M. - *Economie des politiques agricoles dans les pays en développement* - Paris : Editions de la Revue Française d'Economie, 1994, pp.113-125

. **RAUX, J.** - Les relations de la Communauté élargie avec les Etats méditerranéens tiers - In *l'Espagne et le Portugal dans la CEE : Interrogations et enjeux* - Paris : La documentation française, n°4819, 1986, p.122

. **REDMOND, J.** - *The next mediterranean enlargement of the European Community : Turkey, Cyprus and Malta?* - Aldershot : Dartmouth, 1993, p.29

112. **REIFFERS, J.L.** - *La Méditerranée aux portes de l'an 2000* - Marseille : Institut de la Méditerranée, 1997, pp.102-105

. **RHEIN, E.** - *Le Pari Euro-Méditerranéen* - pp.55-58

. **RODRIK, D.** - *Credibility of Trade Reform. A Policy Maker's Guide* - World Economy, 1989

. **RODRIK, D.** - The limits of trade policy reform in developping countries - *Journal of Economic Perspectives*, vol.6, n°1, 1992

116. **ROMOLI, A.** - *Les relations extérieures de la CEE : bilan et cohérence* - Bruxelles : Comité Economique et Social des Communautés Européennes, 1982, pp.114-115

. **SIROËN, J.M** - L'agriculture, le GATT et le marché, In *DEMETER 94*, 1994

. **SIROËN, J.M** - Politiques commerciales stratégiques et commerce inter-blocs : le cas des accords d'autolimitation - In CELIMENE, F.; MUCCHIELLI, J.L. - *Mondialisation et régionalisation : un défi pour l'Europe* - Paris : Economica, 1993

. **SIROËN, J.M** - Le multilatéralisme, l'organisation mondiale du commerce et l'Union Européenne - *Economie Rurale*, n°226, 1995, pp.11-15

. **SOUS-SECRETARIAT D'ETAT AU COMMERCE EXTERIEUR (DTM)** - Dis ticaret yönüyle Gümrük Birligi el kitabi (L'union douanière : l'aspect du commerce extérieur) - Ankara : DTM, 1996

. **SOUS-SECRETARIAT D'ETAT AU COMMERCE EXTERIEUR (DTM)** - Avrupa Birligi ve Türkiye (L'Union Européenne et la Turquie) - Ankara : DTM, 1996

. **SOUS-SECRETARIAT D'ETAT AU PLAN** - *Les principaux indicateurs économiques* - Ankara, novembre 1996, 137 p.

. **SOUS-SECRETARIAT D'ETAT AU PLAN** - *Rapport d'expertise sur le secteur des surgelés des fruits et légumes dans le cadre du VII. Plan de Développement Quinquennal*, 1994
. **SOUS-SECRETARIAT D'ETAT AU PLAN** - *Rapport d'expertise sur l'industrie des pâtes alimentaires dans le cadre du VII. Plan de Développement Quinquennal*, 1994
125. **SOUS-SECRETARIAT D'ETAT AU PLAN** - *Rapport d'expertise sur l'industrie de margarine dans le cadre du VII. Plan de Développement Quinquennal*, 1994, p.16-17
126. **SOYSAL, N.** - Makarna ihracatinda Dünya ikincisiyiz (La Turquie, le second exportateur mondial des pâtes alimentaires) - *Agro-Tech*, décembre 1995, p.15
. **SYNDICAT DES EMPLOYEURS DE L'INDUSTRIE AGRO-ALIMENTAIRE** - *Collogue "L'intégration de l'industrie turque avec l'UE"* - Ankara, septembre 1988
. **SAHIN, M.** - Gümrük Birligi ve islenmis tarim ürünleri (L'union douanière et les produits agricoles transformés) - *Gümrük Birligi*, n°21-22, 1996, pp.64-67
. **SAHINÖZ, A.** - Gümrük Birligi isiginda Türk tarimi (L'agriculture turque dans le contexte de l'union douanière) - *Aso Medya*, mai 1996
. **TONGE, D.** - *Trading with Turkey, Business Opportunities in the EU-Turkey Customs Union* - Forum Europe.
. **TOURNOUD, J.F.** - La Turquie prend le train de l'Europe, *Le MOCI*, n°1212-1213, décembre 1995-janvier 1996, p.58
. **VAKIFBANK ARASTIRMA DIZISI** - Gümrük Birligi'nin Türkiye ekonomisine m*uhtemel etkileri (Les conséquences possibles de l'union douanière sur l'économie turque)* - Ankara: Ajans-Turk Matbaacilik Sanayii A.S., - p.33
. **VAROL, S.** - Türkiye-AB tarim iliskileri (Les relations entre la Turquie et l'UE dans le domaine agricole) - *Tarim ve Köy*, n°108, pp.8-10
. **VERON-REVILLE, C.** - Naissance d'un géant (Union douanière avec la Turquie) - *L'Information Agricole*, n°687, mars 1996, p.16
. **VILLA, P.** - Croissance et spécialisation - *Lettre du CEPII*, avril 1996, pp.16-19

Périodiques et Statistiques :
- Economie Rurale
- Economies et Sociétés
- Eurostat
- Revue Economique
- Annuaires de FAO
- Statistiques de l'OMC
- Foodnews
- Gida
- Gida Teknolojisi
- Tarim ve Köy
- Gümrük Birligi

et les journaux officiels de la CE.

Table des matières

Introduction 1

Chapitre I :
La politique méditerranéenne de l'Union Européenne 5
I. Rappel historique : une politique de coopération des années 1960 aux années 1990 5
II. La Politique Méditerranéenne Rénovée (PMR) : intégration progressive des pays tiers méditerranéens au cours des années 1990 8
III. La coopération financière avec les pays tiers méditerranéens 18
IV. Le régime des échanges commerciaux pour les produits agro-alimentaires 21
V. Conclusion 30

Chapitre II :
Evolution des relations d'association entre la Turquie et l'Union Européenne 31
I. La Turquie : un partenaire stratégique dans une zone instable 31
II. Les motifs de l'intégration à l'Union Européenne 35
III. De l'objectif initial d'adhésion de la Turquie à la Communauté Européenne à la réalisation de l'union douanière 36
1. Le premier pas de la Turquie vers l'Europe : l'accord d'Ankara (1963) 36
2. Le Protocole Additionnel (1970) 37
3. L'avis de la Commission sur la demande d'adhésion de la Turquie 39
4. Coopération financière 39
5. Un partenariat renforcé : Union Douanière entre l'UE et la Turquie 40
IV. Les avantages et les inconvénients de l'union douanière pour la Turquie et l'Union Européenne 42
- Conditions et critères d'adhésion à l'UE 44
- L'adhésion de la Turquie se trouve-t-elle dans l'agenda de Bruxelles ? 45
- L'exclusion de l'agriculture de l'union douanière entre la Turquie et l'U.E. 46
V. Conclusion 48

Chapitre III :
L'industrie agro-alimentaire turque 51
I. L'industrie agro-alimentaire turque des années 1980 à nos jours 52
1. Un secteur protégé pendant la période planifiée (1960-1980) 52
2. Un secteur dynamisé par la libéralisation économique des années 1980 52
II. Les principales caractéristiques de l'industrie agro-alimentaire turque 58
III. Les branches compétitives de l'I.A.A. turque 61
1. La transformation des fruits et légumes 61
A - Les fruits secs 61
B - Les conserves des fruits et légumes 63
C - Les produits transformés de tomate (le concentré de tomate) 65
D - Les fruits et légumes surgelés 69
2. Les dérivés des céréales 72

3. Les huiles végétales comestibles et la margarine 76
4. La confiserie 79
IV. Le régime des échanges spécifique à l'union douanière : le démantèlement tarifaire appliqué aux produits agricoles transformés en provenance de la Turquie 81
V. Conclusion 82

Conclusion 85

Annexes 89

Annexe I : L'origine et la destination des échanges agricoles des pays méditerranéens en pourcentage du total des flux 91
Annexe II: Structures (en %) des importations et des exportations des principaux pays méditerranéens 92
Annexe III : Losange de l'avantage concurrentiel de PORTER : le cas de l'industrie agro-alimentaire turque 93
Annexe IV : Liste des tableaux 94

Références bibliographiques 95

CIHEAM
Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier
Collection "Master of Science"

Numéros parus :

1/ **Fernandez Canadas (Priscilla),** 1987.- Les importations de céréales pour l'alimentation animale en Espagne : l'impact de l'entrée dans la CEE.- 135 p.
2/ **Koutsou (Stavriani)**, 1988.- Impact de l'émigration sur les systèmes agraires et le marché foncier (Etude comparative de deux villages de la Thrace du Nord-Est de la Grèce).- 102 p. + ann.
3/ **Bokias (Efthimios)**, 1988.- Le marché des oléagineux en Grèce : enjeux et perspectives.- 89 p. + ann.
4/ **Brum (Argemiro Luis)**, 1988.- L'évolution et les tendances du marché du soja. Le rôle de la CEE.- 189 p. + ann.
5/ **Deybe (Daniel)**, 1989.- Politiques agricoles et érosion des sols en Argentine : une méthodologie pour leur analyse.- 95 p.
6/ **Vicien (Carmen)**, 1989.- Les modèles de simulation comme outil pour la construction de fonctions de production : une application à la mesure de l'efficacité de la production agricole.- 133 p.
7/ **Brunschwig (Gilles)**, 1990.- Systèmes d'élevage extensif d'altitude dans les Andes Centrales du Pérou.- 368 p. (200 FF)
8/ **Bravo (Gonzalo)**, 1990.- Méthodes d'appréhension de la diversité d'exploitations agricoles (propositions pour un renouvellement de la démarche suivie à l'INTA, Argentine).- 96 p.
9/ **Dorado (Guillermo)**, 1990.- Fonctionnement technico-économique et gestion de l'exploitation agricole dans une perspective de développement (propositions théoriques et méthodologiques pour la région pampéenne de l'Argentine).- 82 p. + ann.
10/ **Segre (Andrea)**, 1990.- Dynamique de la consommation et du système agro-alimentaire italien.- 207 p.
11/ **Malorgio (Giulio)**, 1990.- Etude comparée des résultats technico-économiques de la production spécialisée de viande bovine dans deux zones difficiles française et italienne.- 112 p.
12/ **Ait-Alhayane (Khadija)**, 1990.- Les représentations du désert et de la désertification en Afrique du Nord.- 87 p.
13/ **Soulé (Bio Goura),** 1992.- Echanges frontaliers de produits agro-pastoraux et dynamisme du monde rural en pays Gourma (Burkina-Faso - Ghana - Togo).- 113 p.
14/ **Perucca (Clorinda),** 1992.- Diagnostic paysager des systèmes de production paysans de la province de Misiones-Argentine.- 133 p.
15/ **Farolfi (Stefano)**, 1992.- Dynamique de la disponibilité et de la consommation alimentaire dans les pays de l'Europe de l'Est : le cas de la Pologne.- 170 p.
16/ **Ladjili (Khaled)**, 1992.- Hydraulique paysanne - hydraulique étatique : économie de l'agriculture irriguée au Cap-Bon (Tunisie).- 252 p.
17/ **Blaskovic (Hana),** 1992.- Une analyse du système de production agricole socialisé dans la région continentale de la Croatie et les possibilités de réorganisation : tentative d'utilisation des modèles.- 130 p
18/ **Luzietoso (Nguala)**, 1992.- Les enjeux du développement agricole au Zaïre : modernisation et transformation des sociétés lignagères dans la vallée de l'Inkisi.- 89 p.
19/ **Hacherouf (Adelmadjid)**, 1993.- Evolution historique et comparative de la consommation alimentaire dans les pays du Maghreb Central. Algérie - Maroc - Tunisie.- 135 p.
20/ **Temri (Leïla)**, 1993.- Analyse concurrentielle d'un secteur aquacole.- 92 p.
21/ **Maronicolaki (Maria)**, 1993.- Facteurs déterminants des performances des industries agro-alimentaires grecques en matière d'exportation.- 131 p.
22/ **Arfa (Lamia)**, 1994.- Les exportations agro-alimentaires tunisiennes vers le marché de la CEE: évolution, compétitivité et perspectives.- 112 p.

23/ **Martinez Santamarta (Alvaro)**, 1994.- Les innovations dans la filière huile d'olive en Espagne.- 100 p.
24/ **Afouda (Alix)**, 1994 - Politiques nationales et échanges frontaliers de produits agro-alimentaires entre le Nord Nigéria et le Nord Cameroun : exemple de l'espace Garoua-Gamboru - 108 p.
25/ **Trimouille (Anne)**, 1994 - Les couples produit/territoire et le management de la qualité : application aux entreprises du secteur fruits et légumes frais - 99 p.
26/**Amine Khodja (Abdelhafid)**, 1995 - Déterminants de la dépendance en orge de l'élevage ovin steppique : le cas de la région de M'sila en Algérie - 110 p.
27/ **Sampaio (Maria Lucia da Cunha)**, 1995 - Le développement des filières traditionnelles et régionales de production agricole en zones méditerranéennes défavorisées : le cas de la filière des fromages régionaux de la Beira Baixa (Portugal) - 101 p.
28/ **Preda (Stefano)**, 1995 - Budgets agricoles et politiques socio-structurelles : évolution des dépenses en agriculture dans la région Emilie-Romagne et analyse comparée avec la Catalogne (1980-1992) - 219 p.
29/ **Tlili (Mohamed)**, 1995 - Essai de simulation d'impact des nouvelles mesures économiques (PASA 2) sur le secteur céréalier en Tunisie. Etude de cas : Behaya - 108 p.
30/ **Bode (Ridvan)**, 1995 - L'économie paysanne albanaise et la transition vers l'économie de marché (Réflexions sur la région de Dévolle) - 95 p.
31/ **Antonelli (Annarita)**, 1995 - Environnement et commerce international : enjeux de l'approche économique des procédés et méthodes de production - 79 p.
32/ **Blanco Fonseca (Maria)**, 1996 - Analyse des impacts socio-économiques et des effets sur l'environnement des politiques agricoles : modélisation de l'utilisation agricole des ressources en eau dans la région espagnole de Castille-León - 132 p.
33/ **Chemingui (Mohamed Abdelbasset)**, 1996 - Contribution à l'étude de l'avantage comparatif et de la position concurrentielle des agrumes tunisiens sur le marché communautaire : cas de l'orange maltaise - 160 p.
34/ **Bengaraa (Abdelaziz)**, 1996 - Organisation et dynamique industrielles des filières de production animale au Maroc - 86 p.
35/ **Frenn (Georges)**, 1996 - Le secteur des boissons au Liban : dynamique des marchés et analyse concurrentielle de l'industrie - 80 p.
36/ **Bossuet (Luc)**, 1996 - Transformation des territoires ruraux, d'une gestion corporatiste aux multi-usages : le cas de l'Aveyron - 96 p.
37/ **Rodriguez Gomez (Fernando)**, 1997 - Développement durable? Le problème de la dissociation entre plans de conservation et plans de développement. Le cas de la petite région de la Garrotxa (Catalogne) - 121 p.
38/ **Mimouni (Monder)**, 1997 - Utilisation de l'approche multicritère pour une analyse intégrée des problèmes économiques et environnementaux. Cas de l'UCPA Borj Hamdouna en Tunisie - 85 p.
39/ **Louhichi (Kamel)**, 1997 - Utilisation d'un modèle bio-économique pour analyser l'impact des politiques agri-environnementales : cas des techniques de conservation des eaux et du sol en Tunisie. Application à la ferme Sawaf - 130 p.
40/ **Sousa Fragoso (Rui Manuel de)**, 1997 - Evaluation des impacts socio-économiques du développement de l'irrigation : le cas de l'agriculture dans la région de l'Alentejo - 85 p.
41/ **Harbi (Rabah)**, 1997 - L'aviculture algérienne, dynamique de transformation et comportements des acteurs - 125 p.
42/ **Frem (Michel)**, 1997 - Analyse de la filière "fruits et légumes" et des formes de coordination entre producteurs et transformateurs industriels au Liban - 142 p.
43/ **Haddad (Elie)**, 1997 - Mutations structurelles et développement de la filière lait au Liban - 116 p.
44/ **Jesus Oliveira Coelho (Afredo Manuel)**, 1998 - Dynamique des marchés alimentaires et stratégies des firmes dans le secteur des boissons - 212 p.
45/ **Gok (Aysegul)**, 1998 - Le partenariat euro-méditerranéen : l'analyse de l'impact de l'union douanière sur l'industrie agro-alimentaire - 115 p

Le partenariat euro-méditerranéen : l'analyse de l'impact de l'union douanière sur l'industrie agro-alimentaire

GOK Aysegul

Résumé : Les pays méditerranéens, supplantés par l'élargissement à l'Est de l'Europe, ont obligé l'UE à renforcer ses relations commerciales avec tout le Bassin Méditerranéen. La zone de libre échange pour les produits industriels n'existera que vers 2010 entre l'UE et les PTM. Avec la PAC, les entraves tarifaires et non tarifaires limitent l'accès des produits alimentaires venus des pays tiers méditerranéens sur le marché communautaire. La Turquie, membre associé de l'UE depuis 1963, a toujours souhaité adhérer à l'UE. Après les étapes prévues de l'Accord d'Association, elle a réalisé l'union douanière avec l'UE le 1er janvier 1996. La suppression des droits de douanes dans les échanges entre Turquie et UE concernent uniquement les produits industriels. Le démantèlement tarifaire sur les produits alimentaires reste partiel et bloque l'établissement du libre échange. L'industrie agro-alimentaire turque est entrée dans la compétitivité internationale, notamment dans les secteurs de la transformation de fruits et de légumes, des dérivés de céréales, des huiles végétales comestibles et de la confiserie. Pour la Turquie, ces Accords sont insuffisants d'autant plus qu'il existe des mesures protectionnistes. Dans ce nouveau contexte réglementaire, l'UE ne présente pas d'avantage pour l'accès de ses produits agricoles transformés sur le marché communautaire.

Mots-clefs : Union Européenne ; Politique méditerranéenne ; Pays tiers méditerranéens ; Union douanière ; Accords d'Association ; Libre échange ; Produits agricoles ; Produits agricoles transformés ; Industrie agro-alimentaire ; Echanges internationaux ; Compétitivité internationale ; Avantages comparatifs ; Turquie.

Abstract: *The Mediterranean Countries supplanted by the enlargement to Eastern Europ have compelled the EU to strengthen its trade relations with the whole Mediterranean area. The area of free-trade for the industrial products will exist only towards 2010 between the EU and the Mediterranean Third Countries. With the CAP, the tariff and non tariff impedimences limit the access of the food produces come from the MTCountries into the commun market. Turkey, associated member since 1963 always wished to join the EU. After the forecast steps of the Association Agreement, it has realized the trade union with the EU on the 1st of January 1996. The customs rights' suppression in the exchanges between Turkey and EU only concerns the industrial products. The tariff dismantling on the produces stays partial and stops the establishment of the free-trade. The turkish food industry is entered in the international competitiveness, especially in the sectors of the manufactoring of fruits and vegetables, cereals' produces, food vegetal oils and the candy industry. For the turkish nation, this agreements are insuffisants, especially because there are some protectionist measures. In this new regulation context, the EU presents no advantage for the access of its manufactored produces into the commun market.*

Key words: *European union; Mediterranean politics; Mediterranean third countries; Customs union; Association agreements; Free-trade; Produces; Manufactored produces; Food industry; International exchanges; International competitiveness; Comparative advantages; Turkey.*

ISBN : 2-85352-181-8
Prix : 75F

Numéros à commander au :

CIHEAM-IAMM
Bureau des Publications -
3191, route de Mende
34093 Montpellier Cedex 5 (France)

Tél. : 04 67 04 60 00 - Fax : 04 67 54 25 27

prix : 75FF (le numéro), sauf mention contraire

Le Centre International de Hautes Etudes Agronomiques Méditerranéennes

Créé en 1962 sous l'égide du Conseil de l'Europe et de l'OCDE, le CIHEAM est une organisation inter-gouvernementale rassemblant quatorze pays méditerranéens : Albanie, Algérie, Egypte, Espagne, France, Grèce, Italie, Liban, Malte, Maroc, Portugal, Tunisie, Turquie et ex-Yougoslavie. La FAO et la Commission Européenne participent également comme observateurs au conseil d'administration du Centre.

Quatre instituts (Bari, Chania, Montpellier et Zaragoza) dispensent des enseignements post-universitaires de niveau Master of Science. Le CIHEAM anime des réseaux de recherche en Méditerranée, favorise l'organisation d'enseignements spécialisés dans les pays membres, tient des séminaires et colloques rassemblant des techniciens et scientifiques spécialistes des questions agricoles de la région, publie des ouvrages sous le titre « *Options méditerranéennes* ».

Au travers de ses activités, le Centre favorise le dialogue Nord/Sud et la coopération internationale dans la zone, pour le développement de l'agriculture dans la région méditerranéenne.

The International Centre for Advanced Mediterranean Agronomic Studies

Established in 1962 under the auspices of the Council of Europe and the OECD, CIHEAM is an intergovernmental organization of fourteen countries: Albania, Algeria, Egypt, France, Greece, Italy, Lebanon, Malta, Morocco, Portugal, Spain, Tunisia, Türkiye and ex-Yougoslavia. The FAO and the European Commission participate on CIHEAM's Board of Directors as observers.

Four institutes (Bari, Chania, Montpellier and Zaragoza) provide post-graduate education at the Master of Science level. CIHEAM animates Mediterranean research networks, promotes the organization of specialized education cycles in member countries, holds seminars and workshops bringing together technicians and scientists specialized in Mediterranean agriculture, and publishes works in the series "Options Méditerranéennes".

Through these activities, CIHEAM promotes North/South dialogue and international cooperation for agricultural development in the Mediterranean region.