

Juillet 2000  
n° : 44/2000  
DB

## **Les questions d'environnement dans la future zone de libre-échange méditerranéenne: qu'a-t-on appris de l'ALENA ?**

Tancrède Voituriez	– Cirad-amis Ecopol
Tristan Le Cotty	– Solagral
Jean-Michel Salles	– Université de Sciences Economiques de Montpellier
Hélène Ilbert	– Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier

Pour le compte du

**Ministère français de l'Environnement et de l'Aménagement du Territoire  
Direction Générale de l'Administration et du Développement**

Juillet 2000  
n° : 44/2000  
DB

## **Les questions d'environnement dans la future zone de libre-échange méditerranéenne: qu'a-t-on appris de l'ALENA ?**

Tancrède Voituriez	– Cirad-amis Ecopol
Tristan Le Cotty	– Solagral
Jean-Michel Salles	– Université de Sciences Economiques de Montpellier
Hélène Ilbert	– Institut Agronomique Méditerranéen de Montpellier

Pour le compte du

**Ministère français de l'Environnement et de l'Aménagement du Territoire  
Direction Générale de l'Administration et du Développement**

# Sommaire

Introduction .....	1
1. De l'ALENA à l'Euro-Méd. : une amplification des écarts entre régions .....	3
1.1. Une amplification des écarts de revenu par habitant et de développement humain .....	3
1.2. Une amplification des écarts structurels entre économies .....	4
1.3. Une amplification de la contrainte de disponibilités en ressources .....	6
1.4. Une amplification des effets démographiques possibles .....	7
1.5. Les contraintes macroéconomiques consécutives au au démantèlement tarifaire .....	8
1.5.1. Pression accrue sur l'équilibre commerciale dans les PM .....	8
1.5.2. Une possibilité limitée de correction par le change .....	9
1.5.3. Pression sur les comptes publics .....	9
1.6. Une amplification des difficultés politiques sur la question agricole .....	11
2. ALENA et environnement : une prise en compte essentiellement ex-post des impacts environnementaux .....	12
2.1. Les objectifs environnementaux dans l'accord .....	12
2.2. Les justifications théoriques d'un traitement différencié de l'environnement.....	14
2.2.1. Le manque de visibilité ex ante .....	14
2.2.2. Conséquence politique .....	14
2.3. Quand et pourquoi harmoniser les politiques environnementales nationales ? .....	15
2.3.1. Rétablir ou anticiper des conditions de concurrence équitable.....	15
2.3.2. Réduire les externalités environnementales transfrontalières.....	16
3. Etudes d'impact de l'ALENA : résultats et enseignements.....	17
3.1. Les "points de contacts" entre commerce et environnement retenus par la CCE .....	17
3.2. Les premières conclusions des études d'impact .....	17
3.2.1. La production et l'infrastructure matérielle.....	18
3.2.2. L'organisation sociale .....	18
3.2.3. Les politiques publiques.....	19
3.2.4. Les facteurs favorisant la « course vers le bas » de la législation .....	19
3.2.5. L'ALENA et le développement du Mexique .....	20
3.3. L'efficacité du dispositif institutionnel .....	22
3.3.1. Le respect des responsabilités environnementales .....	23
3.3.2. Résultats sectoriels .....	23
3.3.3. Coordination des institutions environnementales et commerciales.....	23
3.3.4. Harmonisation des normes .....	23
3.3.5. Financement .....	24
3.4. La pertinence du mode d'évaluation des impacts .....	24
3.4.1. Le sens d'une étude d'impacts : recueil d'information ou instrument politique ?.....	24
3.4.2. Quel mode d'évaluation : ex ante / ex post ? national / multilatéral ?.....	25
3.4.3. Intérêt et limites de l'évaluation sectorielle.....	25
4. Etudes d'impact Euro-Méditerranéennes : premiers résultats.....	27
4.1. La production et l'infrastructure matérielle .....	27
4.2. L'organisation sociale.....	28
4.2.1. Le secteur informel de l'environnement .....	28
4.2.2. La question agricole .....	28
4.3. Les politiques publiques .....	28
4.4. Les PAS .....	29
4.5. Les investissements étrangers directs en région méditerranée.....	29

4.6. Les acteurs impliqués dans la négociation dans les pays du Sud.....	32
4.7. L'environnement très absent des textes du partenariat .....	32
Conclusion. Les 10 leçons de l'ALENA .....	35
Bibliographie .....	40

## Introduction

Le partenariat euro-méditerranéen (PEM), créé à l'issue de la conférence euro-méditerranéenne de Barcelone en novembre 1995, réunit l'Union Européenne et douze pays de la région méditerranéenne. Trois volets définissent le partenariat : un volet de politique et de sécurité, un volet économique et financier et un volet culturel, social et humain pour un objectif global de paix, de stabilité et de prospérité.

Pour large qu'il soit, cet objectif global repose sur un élément moteur essentiel qui est l'échange commercial, avec, incluse dans la Déclaration de Barcelone adoptée par quelques 27 gouvernements et dans les accords bilatéraux qui en découlent<sup>1</sup>, la libéralisation progressive des échanges entre les deux groupes de pays culminant par la création, en 2010, d'une zone de libre échange Euro-Méditerranée (ZLEM). L'importance du marché européen pour les exportations des douze pays partenaires méditerranéens (PPM) de l'Union Européenne – l'Algérie, Chypre, l'Égypte, Israël, la Jordanie, le Liban, Malte, le Maroc, l'Autorité Palestinienne, la Syrie, la Tunisie et la Turquie dirigeant en moyenne plus de la moitié de leurs exportations vers l'UE - le faible enjeu commercial que représente, à l'inverse, le marché des PPM pour l'UE, et le programme économique établi à Barcelone affecteront tout ensemble, et de manière profonde, les économies et les modes de vie des habitants des PPM. Des modifications des structures de production, des modes de consommation et des recettes fiscales de pays engagés dans l'ajustement de leur économie sous la pression concurrentielle induite par l'abaissement des tarifs douaniers surviendront indubitablement en conséquence de ces accords de libre-échange. Prévoir et prévenir les conséquences néfastes de ces modifications sur l'environnement et promouvoir les effets favorables sont deux enjeux clefs du partenariat.

En nous conformant à l'esprit de la Déclaration de Barcelone, et à la primauté du commerce qui la distingue, nous tentons ici de mesurer les impacts environnementaux que la libéralisation des échanges est susceptible d'induire, selon la décomposition traditionnelle, préconisée par la Banque Mondiale et l'OCDE, en effets d'échelle, effets de composition, effets techniques, effets de régulation et effets institutionnels du libre-échange sur l'environnement. Cependant nous élargirons le cadre de notre analyse aux effets indirects de l'ouverture commerciale, effets en chaîne parfois irréversibles sur l'environnement mais également sur le développement humain qu'une lecture trop étroite et trop statique des principes commerciaux gouvernant la libéralisation des échanges, et limitée aux seuls indicateurs économiques, ne permet guère d'embrasser. En particulier, la région méditerranéenne est la manifestation d'identités culturelles, de préférences économiques (modes de consommation) et environnementales fortes (voir Grenon, 1992) qui possèdent la valeur de bien public aux yeux des peuples qui y vivent, et qui échappent pour cette raison aux études d'impacts fondées sur des indicateurs "objectivement mesurables" selon la terminologie de la Commission Européenne (pollution, qualité de l'alimentation, etc.).

Nous utilisons à cette fin un antécédent de la ZLEM, l'ALENA, accord de libre-échange entre le Canada, les Etats-Unis et le Mexique, dont nous décrivons les modalités d'intégration des considérations et des responsabilités environnementales. Nous nous penchons en particulier sur les conclusions des études d'impact qui ont été conduites depuis la signature de l'accord

---

<sup>1</sup> accords euro-méditerranéens d'Association signés avec la Tunisie (juillet 1995), Israël (novembre 1995), le Maroc (février 1995), la Cisjordanie et la Bande de Gaza (février 1997) et la Jordanie (avril 1997), et *union douanière signée avec la Turquie* (6 mars 1995). Ces accords visent à réaliser les objectifs de la déclaration de Barcelone, notamment la mise en place progressive d'un marché-libre et le soutien financier de l'UE au cours de la période de transition économique (4 685 millions d'ECU).

en 1994, et sur les premières conclusions auxquelles a donné lieu l'examen de l'efficacité des institutions en charge de l'environnement. Les éléments négatifs sont soulignés dans ce rapport, et les éléments positifs, éléments favorisant l'intégration efficace de considérations environnementales dans un accord commercial, sont retenus et leur transposition dans le contexte méditerranéen examinée avec soin.

Il ressort de notre étude que les limites de l'accord correspondent en partie aux limites dans le traitement et la considération de certaines externalités positives ou négatives de la croissance et de l'échange. Celles-ci, échappant par définition au marché, ne sont sanctionnées par aucun prix et leurs effets, pour cette raison, sont largement ignorés dans les études quantitatives des impacts environnementaux de la libéralisation. Aussi, pour être dépassées, les limites de l'ALENA exigent-elles que soit élargi le cadre de l'analyse et qu'un choix politique prolonge ses principaux enseignements. L'objectif d'intégration de considérations et d'objectifs environnementaux dans l'accord de libre-échange doit être subordonné à un objectif plus ambitieux d'intégration régionale pour un développement soutenable. Après avoir prouvé les insuffisances, et les dangers pour l'environnement, d'un traitement au cas par cas et *ad hoc* des impacts environnementaux imputables à la croissance, que privilégie l'ALENA et une certaine économie politique contemporaine, nous plaçons la future ZLEM dans la perspective de la convention de Rio. Le rapport, au total, fournit les premières pistes pour la définition et la mise en œuvre de stratégies intégrées de développement soutenable dans la zone Euro-Méditerranée, sur la base d'arguments tirés des faits et de l'expérience de l'accord de libre échange ALENA, et d'instruments de politiques quelque peu évacués de l'accord, comme le principe de précaution.

Nous nous intéressons dans une première partie à la comparaison des régions ALENA et Euro-Méditerranée, qui met en évidence une amplification des écarts entre pays observée au sein de la Méditerranée. Puis nous nous penchons sur les modalités de prise en compte de l'environnement dans l'accord ALENA, avant d'aborder les résultats et enseignements des études d'impact, en insistant sur la méthodologie choisie. Les premiers résultats des études dans la zone Euro-Méditerranée précisent dans une quatrième partie l'intérêt et la limite de la méthode retenue par l'ALENA dans le contexte Euro-Med pour l'identification et le traitement des problèmes environnementaux successifs à un accord commercial.

## **1. De l'ALENA à l'Euro-Méd. : une amplification des écarts entre régions**

Nous examinons dans cette partie les différences et similitudes entre les régions ALENA et Euro-méditerranée. Les écarts et disparités, qu'ils soient économiques, pédo-climatiques, institutionnels ou politiques, sont amplifiés dans la zone euro-méditerranéenne. Cette constatation, dans la suite de notre étude, nous conduira à nous demander comment, avec des contraintes similaires quoique moins aiguës, les gouvernements mexicains, canadiens et américains ont traité ou devancé les problèmes environnementaux après la signature de l'ALENA.

### **1.1. Une amplification des écarts de revenu par habitant et de développement humain**

Les écarts de revenus par tête, exprimés en parité de pouvoir d'achat, sont de 1 à 3 entre la moyenne des PPM et l'UE. Ce rapport était identique en 1994 entre le Mexique et ses deux partenaires nord-américains. Toutefois le nombre des PPM et la forte dispersion de leur niveau de développement économique font culminer le rapport des revenus par tête à un extrême de 1 pour 10 si l'on considère l'Egypte et le Danemark. L'indice de développement humain (IDH), quant à lui, place en moyenne l'UE à la 15<sup>ème</sup> place, alors que les PPM occupent le 80<sup>ème</sup> rang en moyenne (sans pondération par l'étendue des populations). En 1994, le Canada et les EU occupaient la première et quatrième places, et le Mexique la 50<sup>ème</sup>, ce qui à nouveau permet raisonnablement de conclure à la similarité de l'asymétrie de développement « Nord »-« Sud » entre l'ALENA et la ZLEM, tout en soulignant l'amplification des écarts en Méditerranée, puisque les PPM s'étirent entre la 23<sup>ème</sup> place (Israël) et la 120<sup>ème</sup> (Egypte).

En valeur absolue, en 1997, l'ensemble des pays arabes avaient un PNB moyen par habitant de 1754 dollars, alors que celui du Mexique était de 3700 (moyenne mondiale : 5257).

Au delà de ces indicateurs bruts, certains facteurs d'analyse mettent en évidence une situation des PPM plus délicate que celle du Mexique face à l'échéance d'une libéralisation des échanges. Le retard d'alphabétisation considérable des adultes et notamment des femmes dans les pays arabes par rapport au Mexique réduit fortement les capacités de réaction à une libéralisation rapide des marchés, et à un déploiement progressif de main d'œuvre vers des activités qualifiées. D'après le Pnud (1999), au Mexique, le taux d'alphabétisation des adultes était en 1997 de 90,1% (environ 100 % en UE) , alors qu'il n'était que de 52,7 % en Egypte ; 45,9 % au Maroc ; 67 % en Tunisie, 60,3 % en Algérie. Il était en revanche de 95,4 % en Israël ou 87,2 % en Jordanie. Comme l'indique le tableau 1, ce sont les femmes qui en pâtissent le plus. Alors que le taux d'alphabétisation des femmes avoisine celui des hommes au Mexique, il est nettement inférieur dans la plupart des pays arabes. Les résistances sociales à l'alphabétisation des femmes dans les pays musulmans pourraient être une limite de premier ordre au développement économique des PPM en cas de libéralisation rapide, que n'a pas connue le Mexique. On remarque d'ailleurs que le classement des PPM selon leur IDH respecte assez strictement leur classement selon le taux d'alphabétisation des femmes.

Les taux de scolarisation des jeunes générations dans les pays méditerranéens sont relativement plus proches de ceux observés au Mexique (100% en primaire et 60-70 % en secondaire), hormis quelques pays où ils restent faibles, comme le Maroc (76,7 % en primaire et 37,7 % en secondaire). On peut donc penser que le retard actuel est en cours de résorption. Mais d'ici 2010, la population adulte du monde arabe, notamment féminine, restera largement

sous-alphabétisée, ce qui handicape fortement son potentiel économique, au contraire du contexte mexicain des années 90.

Tableau 1 : Scolarisation et alphabétisme dans les PPM et au Mexique

Pays	Alphabétisation des femmes adultes (%)		Scolarisation des filles en primaire		Scolarisation des filles en secondaire	
	Taux %	% de la population masculine	Taux %	% de la population masculine	Taux %	% de la population masculine
Mexique	87,9	95	99,9	100	64	94
Liban	78,3	86	74,9	97	?	?
Turquie	73,9	80	98,1	98	48,5	72
Tunisie	55,8	72	99,9	100	72,4	95
Egypte	40,5	63	90,6	91	70,1	88
Algérie	47,7	66	92,6	93	64	88
Maroc	32,7	55	67,2	78	31,9	74

Source : Pnud, 1999.

Ces disparités hommes–femmes se retrouvent dans le taux d’activité économique des femmes adultes, qui est, dans les pays arabes, parmi les plus faibles du monde (38,6 % par rapport au taux d’activité des hommes en 1997 d’après le Pnud), alors que la moyenne mondiale est de 69,8 %.

## 1.2. Une amplification des écarts structurels entre économies

La libéralisation des échanges accroît l’extraversion des économies et place les exportations en moteur de la croissance, en remplacement de la demande intérieure à laquelle était dévolu ce rôle dans le modèle keynésien de développement "auto-centré" que l’Europe et les Etats-Unis durant les trente glorieuses, et les PPM depuis les indépendances, ont choyé et continuent, pour certains d’entre eux soumis à la marge à des programmes d’ajustement structurel, de choyer. Il est maintenant admis et observé que la transition de cultures traditionnelles à des cultures d’exportation se traduit en général par un usage plus intensif de capital (mécanisation) et d’intrants comme les pesticides, les fertilisants ou l’eau, ce qui, sans ambiguïté, affecte l’environnement et les modes de vie des populations rurales, prédominantes dans les PPM. La part du PIB agricole dans les économies nationales est en effet en moyenne sept fois plus grande dans les PPM que dans l’UE. Et la part des actifs agricoles, située aux alentours de 5 % dans la plupart des pays de l’UE, dépasse 40 % dans la majorité des PPM, avec des pourcentages de la population féminine active employée dans l’agriculture située entre 40 et 70 % en Turquie, Tunisie, Syrie, Maroc, Jordanie et Algérie.

Autre dissymétrie radicale : alors que l’UE représente en moyenne 70 % du commerce extérieur global des PPM, ceux-ci ne représentent que 7 % du sien. Entre les pays du Sud, les situations sont également très contrastées. Dans une région très agricole et peu concurrentielle, certains pays comme Israël et la Turquie occupent une place prépondérante dans les échanges régionaux (tableau 2) et exportent surtout des produits manufacturés, généralement de consommation finale, et dans une moindre mesure des produits agricoles. La part de l’Algérie est également importante, mais elle est très dépendante du pétrole.



Tableau 2 : Commerce extérieur des PPM avec l'Union européenne  
(milliards d'écus, 1997)

Pays	Importations en provenance d'Europe	Exportations vers l'Europe	Solde Export - import
	Mds Ecus	Mds Ecus	Mds Ecus
Algérie	4,3	8,3	4
Egypte	6,7	2,6	-4,1
Israël	10,4	6,3	-4,1
Jordanie	1,2	0,2	-1
Liban	3,1	0,15	-2,95
Malte	2	-	-
Maroc	5,3	4,7	-0,6
Syrie	1,3	2	0,7
Tunisie	5,3	4	-1,3
Turquie	22,3	11,8	-10,5

Source : Eurostat mai 1998.

Point commun parmi ces dissymétries : les PPM connaissent un retard de développement économique sur l'Europe qu'ils ne réussissent pas à combler. Les pays sans ressources naturelles importantes (Turquie, Maroc, Tunisie) ont certes abandonné le modèle de développement autocentré dès les années 80. Mais ils n'ont connu qu'un début d'insertion dans le marché mondial, sur des segments à faible valeur ajoutée (textile). Quant aux pays dotés de ressources naturelles (Algérie, Egypte, Syrie), ils ont retardé ces évolutions en s'arc-boutant sur le modèle d'économie centralisée et en consolidant leur comportement rentier. Une levée complète des barrières commerciales sur une période aussi courte - 10 ans - entre les deux ensembles de pays obligera à un ajustement extrêmement brutal d'économies jusqu'alors protégées (cf 1.5 infra) et, dans le cas des PPM, à forte intensité en main d'œuvre. Les effets dynamiques sur l'environnement et les populations ne font pourtant pas l'objet de développements substantiels et d'engagements dans la Déclaration de Barcelone. Les accords bilatéraux signés à ce jour entre l'UE et les PPM sont encore plus elliptiques, les notions d'environnement et de développement durable étant pratiquement absentes de textes à vocation singulièrement commerciale.

Tableau 3 : Comparaison de la structure de l'économie du Mexique et des PPM (en 1997)

Pays	Agriculture (% du pib)	Industrie (% du pib)	Services (% du pib)
	1994 - 1997	1994 - 1997	1994 - 1997
Etats-Unis	* - 2	* - 27	* - 71
Mexique	8 - 5	28 - 26	64 - 69
Turquie	16 - 15	31 - 28	52 - 57
Tunisie	15 - 13	32 - 29	53 - 58
Egypte	20 - 18	21 - 32	59 - 51
Algérie	12 - 11	44 - 49	44 - 39
Jordanie	8 - 3	27 - 25	65 - 71
Maroc	21 - 15	30 - 33	49 - 51

Sources : Pnud, 1997 ; Pnud 1999

L'économie du Mexique s'était assez fortement tertiaisée avant l'ALENA, d'où une prédisposition à assurer le développement de nouveaux services en réponse à la libéralisation, ce qui n'est pas le cas actuellement dans la plupart des pays de la ZLEM. La répartition du PIB entre les secteurs primaire, secondaire et tertiaire du Mexique aujourd'hui est à peu près la même que celle des Etats-Unis ou de la France, et était déjà assez similaire en 1994, malgré une poursuite prévisible de la baisse de la part du secteur agricole (tableau 3). Le Mexique était donc prêt à produire les services essentiels qui rendent les entreprises compétitives, donc adaptables à un contexte libéralisé. Dans quasiment tous les PPM (Jordanie exceptée), la tertiarisation est très en retard par rapport à celle du Mexique de 1994. Il est donc à envisager que le faible développement des services dans les PPM compromette leur capacité à s'approprier les retours économiques positifs de la libéralisation à court terme. En particulier, le faible potentiel de production des services environnementaux augure d'une certaine incapacité à internaliser les pollutions et autres externalités négatives engendrées par une économie en voie de libéralisation. Cette situation (faiblesse du tertiaire et mutations à attendre de l'ouverture des frontières) n'existait pas en Amérique du Nord et plaide en faveur d'un échéancier très progressif de la libéralisation.

### **1.3. Une amplification de la contrainte de disponibilités en ressources**

Nous savons déjà, d'après les estimations de la Banque Mondiale (1999), que le développement économique depuis 1980 dans les PPM s'est accompagné d'un accroissement de la consommation des ressources disponibles et des émissions polluantes. Tous les PPM pour lesquels les données étaient disponibles ont connu une augmentation des émissions de CO<sub>2</sub> et, si l'on excepte la Syrie, un accroissement de la pollution des eaux entre 1980 et 1993. Des hypothèses réalistes reposant sur les tendances actuelles d'émission et de pollution des eaux montrent que la croissance économique qui pourrait résulter de la ZLEM se traduira à court et moyen terme par des pressions environnementales accrues parmi la majorité des PPM (Benachenou, 1999 ; Katz, 2000). Les disponibilités en eau et la pollution des eaux résultant d'un usage intensif de cette ressource en raison notamment d'un avantage comparatif conforté par le libre-échange, l'exode rural et l'intensification des pollutions urbaines, notamment par le développement de l'usage de l'automobile, enfin les pollutions dégagées par la fourniture d'énergie sont les trois secteurs ou éléments clefs qui ressortent des premières études de cas, souvent alarmistes, réalisées dans la zone Euro-Méditerranée<sup>2</sup>.

La question de la disponibilité en eau face à l'ouverture des frontières se pose de manière spécifique en région méditerranée, où l'usage de l'eau fait déjà l'objet de conflits sociaux importants. Les secteurs d'exportation des PPM, les fruits, légumes et fleurs, utilisent de l'eau subventionnée - ressource rare dans quasiment tous ces pays (voir tableau 4)-, ce qui est contraire au principe d'internalisation de la rareté de la ressource par le prix. Par cette incitation à consommer, le législateur diminue en effet le prix apparent d'une ressource déjà rare et dont le coût social est élevé, et éloigne ainsi le niveau de consommation de celui correspondant à une allocation optimale de la ressource.

---

<sup>2</sup> Ainsi qu'elles ont pu être exposées lors d'un colloque organisé par les Amis de la terre au Parlement de Bruxelles, le 17 avril 2000 : "The Euro-Mediterranean Free Trade Zone : Can it be Sustainable ?".

Tableau 4 : La disponibilité en eau dans les PPM

	Ressources en eau renouvelables par habitant (m3 par an)	Consommation annuelle % de la ressource par tête (m3)	
	1988	87-95	87-95
<b>Mexique</b>	<b>3729</b>	<b>21,7</b>	<b>915</b>
Israël	289	108,8	407
Liban	1315	30,8	444
Turquie	3074	16,1	544
Jordanie	114	144,7	201
Tunisie	371	87,3	376
Algérie	460	32,4	180
Egypte	43	1967,9	921
Maroc	1071	36,2	433
tous PED confondus	6055	6,2	492
Afrique sub-saharienne	6363	1,5	125
<b>Pays arabes</b>	<b>554</b>	<b>129,2</b>	<b>926</b>
Pays industrialisés	9817	10,3	1058
Monde	6918	7,3	626

Source : pnud, 1999

Les taux d'utilisation de l'eau dans les PPM indiquent dans plusieurs pays des niveaux de consommation supérieurs à la consommation renouvelable, ce qui n'est pas du tout le cas au Mexique. La libéralisation des échanges pourrait avoir des effets positifs sur cette contrainte si elle induit un arrêt des politiques de sous-valorisation de la ressource, politiques distorsives puisqu'elles consistent en une subvention à l'intrant. En revanche, dans l'hypothèse où les pressions locales parviendraient à maintenir la subvention du prix de l'eau, l'ouverture des marchés pourrait signifier une aggravation de la pression sur l'eau.

#### 1.4. Une amplification des effets démographiques possibles

Le partenariat euro-méditerranéen, souhaité en premier lieu par l'Europe, entend faire de l'intégration économique des PPM l'instrument privilégié de son autre objectif de fond : la stabilisation politique régionale (Tubiana 2000). L'évolution des flux migratoires après la libéralisation des échanges est un sujet sensible qui affecte à la fois la croissance (la libre circulation des personnes peut améliorer l'efficacité de la production de la même manière que la libre circulation des biens ou des services) et la sécurité de la zone, telle qu'elle est perçue par les décideurs et les opinions publiques (sécurité économique avec la concurrence d'une main d'œuvre bon marché, la fuite des « cerveaux », sécurité nationale, etc.).

Dans des Etats qui ferment fortement leur frontières aux immigrants potentiels comme c'est le cas des Etats européens, l'immigration clandestine est alors à peu près le seul moyen d'immigrer, au contraire des Etats plus ouverts comme les Etats-Unis ou le Canada, où l'immigration clandestine se surajoute aux possibilités légales. Or la clandestinité est bien souvent une aubaine pour l'employeur, tant elle réduit le pouvoir de négociation du travailleur immigré. Seule l'économie souterraine fournit alors une opportunité de travail aux immigrés clandestins. En conséquence, le durcissement du contrôle des flux migratoires n'est certainement pas la solution la plus efficace à l'économie souterraine (Tapinos, 2000). Les partenaires devront donc probablement prévoir de desserrer progressivement, et de manière concertée, la contrainte de non circulation des personnes.

Les migrations intra-territoriales induites par le changement de contexte économique méritent également une attention particulière. L'ALENA a donné lieu à des évolutions démographiques assez importantes à l'intérieur du Mexique, notamment parmi les paysans. Dans l'ensemble, le dynamisme des zones créatrices d'emplois du Mexique a permis une bonne valorisation des migrants en provenance des secteurs en mutation. La situation dans le bassin méditerranéen est tout autre. L'environnement économique est globalement non-concurrentiel, et favorise les comportements de captation de rentes par rapport au comportement de gains de compétitivité sur les bases de la baisse du coût de production ou de l'innovation. C'est là une différence fondamentale avec le Mexique. Les PPM pourraient payer un lourd tribut social (chômage, enclavement de certaines régions) en cas de restructurations sectorielles lourdes, que n'a pas connu le Mexique à cause de la flexibilité et du dynamisme des entreprises, et aussi des flux d'investissements américains que sont loin d'atteindre les investissements européens dans les PPM.

### **1.5. Les contraintes macroéconomiques consécutives au démantèlement tarifaire**

Pour l'Union Européenne qui ne procède à aucune nouvelle ouverture commerciale significative, les effets des accords de libre-échange bilatéral devraient être de faible ampleur. Il est attendu en toute logique que les baisses progressives des tarifs douaniers et des barrières non-tarifaires dans les PPM signataires des accords provoquent une augmentation des exportations européennes en raison des gains de compétitivité (baisse des prix) par rapport aux exportations des autres pays ne bénéficiant pas de cet abaissement douanier. A court terme, il ne devrait donc pas y avoir d'effets sur les importations européennes, d'autant qu'il n'y a pas de désarmement douanier du côté communautaire sur les biens industriels, seuls concernés a priori par le libre-échange proposé dans le Partenariat. La proposition de l'UE aux PPM présente ainsi fort peu de risque de perte de parts de marchés pour l'Europe.

Parmi les PPM en revanche il n'y a pas d'effet mécanique d'un accroissement des débouchés vers l'Europe, puisque les marchés européens de produits industriels leur sont déjà ouverts, et que les restrictions sur les échanges agricoles sont globalement maintenues. A court terme et compte tenu de l'application progressive du désarmement douanier, les effets principaux porteront sur les équilibres macro-économiques (dégradation de la balance commerciale, augmentation du déficit public) qui pourraient entraîner un certain ajustement par le taux de change et que nous passons en revue. Cette asymétrie est plus marquée dans la ZLEM qu'elle ne l'était dans le cadre nord-américain (voir Tubiana, 2000).

#### *1.5.1. Pression accrue sur l'équilibre commercial dans les PM*

Le désarmement tarifaire unilatéral des importations en provenance de l'UE va exercer sur l'économie des PM signataires une pression sur la balance commerciale déjà déficitaire (tableau 5). Cet accroissement se produira pour partie par détournement de trafic, au détriment des autres pays industrialisés qui ne bénéficieront pas du désarmement tarifaire. Toutefois, le désarmement tarifaire ne concernera pas directement le marché du textile/habillement, car les intrants importés en admission temporaire (produits textiles) sont déjà dédouanés dans le cadre du trafic dit de « perfectionnement passif ».

Tableau 5 : Droits de douanes moyens dans les PPM

Pays	droits de douane moyens pondérés	droits de douanes collectés (revenu/imports)	part des droits de douane dans le revenu public
	1996	1993	1993
Algérie	21.6	-	-
Egypte	28.0	14.9	10.0
Israël	7.2	1.2	1.0
Jordanie	19.8	17.8	35.9
Liban	24.2	-	-
Maroc	20.3	17.5	17.7
Syrie	17.2	16.4	10.0
Tunisie	31.7	18.7	28.3
<b>MOYENNE</b>	<b>21.3</b>	<b>14.4</b>	<b>17.2</b>
PED	21.4	-	-

Sources: Hoekman (1994) and Havrylyshyn (1996), cités par Petri, 1997.

### 1.5.2. Une possibilité limitée de correction par le change

Ces mouvements sur les échanges commerciaux des PPM vont déséquilibrer le solde de la balance commerciale des PPM. En l'absence attendue de hausses significatives des recettes de tourisme et des transferts des émigrés, et compte tenu du poids de la charge des intérêts de la dette extérieure, ce déséquilibre se transmettra à son tour au solde du compte courant. La limite à la dégradation du solde courant sera rapidement atteinte en raison de l'accès restreint aux marchés internationaux de capitaux, notamment pour les plus endettés des PPM comme l'Algérie, la Jordanie, le Maroc. L'ajustement s'effectuera alors par la dépréciation du taux de change.

Cet ajustement rencontrerait lui-même des limites dépendant de plusieurs facteurs : la charge budgétaire d'une dévaluation, selon le poids relatif des ressources et des dépenses publiques en devises, le poids du service de la dette extérieure, et enfin la position structurellement importatrice nette en produits alimentaires de base de la plupart de ces économies (c'est surtout le cas de l'Algérie et de l'Egypte, mais aussi du Maroc, de la Tunisie, de la Jordanie), qui limite le recours à la dépréciation du change pour abaisser le prix de leur facteur travail exprimé en devises fortes.

L'enseignement essentiel est que compte tenu de l'étroitesse des marges de manœuvre des PPM sur le plan de l'équilibre extérieur, la soutenabilité de l'équilibre externe sera accrue par des entrées croissantes d'investissements directs étrangers (IDE).

### 1.5.3. Pression sur les comptes publics

Dès le début de l'application de l'Accord, le désarmement tarifaire devrait exercer une pression sur l'équilibre des finances publiques par la diminution mécanique des recettes douanières, qui interviennent à des hauteurs importantes dans l'ensemble des recettes de l'Etat (tableau 6).

Tableau 6 : Revenu des droits de douanes sur les importations européennes<sup>3</sup>  
(moyennes 94-96)

Pays	Droits de douanes		Part de l'UE dans le total des importations	Droits de douanes sur les importations européennes	
	Pourcentage du revenu fiscal total	Pourcentage du PIB		Pourcentage du revenu fiscal total	Pourcentage du PIB
Algérie	29.96	3.45	64.12	19.21	2.21
Egypte	19.74	3.37	39.84	7.87	1.34
Israël	1.26	0.40	52.40	0.66	0.21
Jordanie	34.63	5.77	35.02	12.13	2.02
Liban	59.28	6.83	48.59	28.80	3.32
Maroc	17.55	4.30	58.78	10.32	2.53
Syrie	21.81	2.43	33.11	7.22	0.80
Tunisie	22.18	4.45	71.49	15.86	3.18

Source : autorités nationales, FMI, cités par Abed, 1998.

Les différents PPM seront inégalement affectés par la baisse des ressources douanières. C'est au Liban, en Algérie et en Tunisie que la perte de recettes devrait être la plus lourde : environ 29 % (respectivement 19 % et 16 %) des recettes de l'Etat sont prélevées sur les importations européennes, qui seront affectées progressivement par la réduction tarifaire. La part européenne représente plus de 3 % (respectivement 2 % et 5 %) du PIB. Ces pays cumulent en effet la part des recettes assises sur les échanges extérieurs et le degré d'ouverture parmi les plus élevés des pays étudiés, avec la polarisation la plus forte des échanges en produits industriels avec l'Union et les autres PPM. Au Maroc, les effets seront légèrement moins forts: 10 % des recettes publiques seront affectées, soit 2,5 % du PIB (Abed, 1998).

L'échelle des pertes de recettes programmées selon les pays donne un indicateur *des tensions* que la mise en place progressive du désarmement douanier va entraîner *sur les finances publiques* des pays tiers méditerranéens. Pour répondre aux éventuelles contraintes environnementales imposées par les réformes structurelles des économies PPM, l'Etat risque donc d'être privé à court terme des ressources qu'il tirait des douanes s'il ne met pas en place une fiscalité de substitution. Au total, avec une moyenne de 20 % des recettes de l'Etat assurées par les taxes douanières et la perspective d'une résorption de ces taxes en vertu des engagements de la ZLEM, les Banques Centrales des PPM devraient en effet très rapidement réclamer la mise en place d'une fiscalité complémentaire afin d'assurer le maintien, ou à défaut réduire l'érosion, des recettes publiques.

Lorsque de surcroît, à cette contrainte financière, s'ajoutent des objectifs environnementaux dont la poursuite engage des fonds publics (traitement des eaux usées, normes et surveillance du respect des normes, par exemple), les gouvernements des PPM auront l'alternative de mettre au point et de lever des éco-taxes ou de renoncer à toute ambition environnementale au motif qu'elle engage des fonds rares dont l'allocation la plus urgente pourrait ne pas être l'environnement<sup>4</sup>.

<sup>3</sup> Les taux de droits de douane de la région sud-méditerranée sont du même ordre que ceux des PED en général, mais assez nettement supérieurs à ceux des pays émergents d'Asie du Sud est. Le revenu douanier collecté (qui inclut aussi les produits non taxés) est nettement plus important dans les PPM que dans les pays d'Asie de l'Est. Son impact dans le revenu public est aussi beaucoup plus important en Méditerranée.

<sup>4</sup> Hung et Richelle (1995) ont montré avec des hypothèses simples comment dans un modèle d'ouverture de frontières, s'il y avait gain à l'échange, l'efficacité relative des investissements dans les politiques de l'environnement régressaient et donc les secteurs productifs, bénéficiant des gains à l'échange attireraient

## 1.6. Une amplification des difficultés politiques sur la question agricole

De multiples blocages s'opposent à l'heure actuelle à l'inclusion de l'agriculture dans le partenariat euro-méditerranéen. La fin de l'exception agricole tant en Europe que parmi les PPM et l'entrée pleine et entière de ce secteur dans le monde marchand signifieraient l'émergence de prix libres, la fin des contingentements, des quotas, et des subventions, et en conséquence la disparition d'instruments majeurs des politiques sociales d'Afrique du Nord notamment (Louafi, 2000 ; Solagral, 1999).

Rien n'assure actuellement qu'une libéralisation agricole globale servirait les intérêts des pays du Sud de la Méditerranée, ce qui limite l'engagement des PPM dans la négociation. La chronologie des mesures de libéralisation, instrument par instrument, est déterminante à cet égard, un démantèlement tarifaire préalable à la suppression des subventions aux exportations, ou aux incitations à la production n'ayant pas les mêmes effets que des mesures identiques dans une chronologie inverse.

En outre, les actifs des secteurs européens menacés par les produits méditerranéens de la rive Sud ne manqueront pas d'exiger de la part des PPM des conditions de concurrence strictes. Par exemple, la subvention du prix de l'eau et la fiscalité agricole seront probablement remises en cause par les Européens.

Enfin, toute libéralisation mal encadrée du secteur agricole aurait des conséquences socio-environnementales sans commune mesure avec les autres secteurs (les PPM importent actuellement une quantité croissante de produits alimentaires, essentiellement céréales, lait et oléagineux, et leur commerce agricole est déficitaire, voir tableau 2), ce qui contribue à réfréner l'ardeur de réforme des divers pays partenaires.

Il n'en reste pas moins que des négociations dans l'objectif du libre échange présentent l'opportunité de « mettre à plat » les estimations des impacts sociaux réels de politiques agricoles volontaristes et coûteuses. Les négociations de la ZLEM devraient pouvoir conduire les PPM et l'UE à développer une réflexion commune sur leur politique intérieure respective, semblable à celle amorcée par l'UE lors de la réforme de 1992 en anticipation des négociations de Marrakech.

---

préférentiellement les capitaux (cela, évidemment, dans un cadre où l'accord de libre-échange ne s'accompagne d'aucune politique environnementale spécifique).

## **2. ALENA et environnement : une prise en compte essentiellement ex-post des impacts environnementaux**

Le régime de l'ALENA comprend trois accords juridiques régissant la coopération entre le Mexique, les Etats-Unis et le Canada dans les domaines de l'économie, de l'environnement et de la main d'œuvre. En effet, parallèlement à l'accord économique se sont mis en place deux accords connexes : l'ANACDE (accord nord-américain de coopération dans le domaine de l'environnement), qui a fondé la CCE (commission pour la coopération environnementale) et l'ANACDT (accord nord américain de coopération dans le domaine du travail), qui a fondé la CCT (commission pour la coopération sur le travail).

L'ALENA et ses accords parallèles comportent des mécanismes qualifiés de "novateurs" pour résoudre tout différend découlant de l'interprétation initiale des accords, et des incitations à l'intention des trois pays pour une convergence et une coordination accrues de leurs politiques nationales. Les accords de l'ALENA ont suscité ou inspiré l'établissement d'environ 50 nouvelles institutions intergouvernementales trilatérales, variant de conseils aux comités, sous-comités et groupes de travail, dotées ou non de responsabilité environnementale, et conçues pour orienter la mise en œuvre des accords, étendre la gamme et la profondeur de la coopération et gérer les relations entre les pays (CCE, 1997). C'est ainsi qu'ont été créées pour traiter les problèmes spécifiques pouvant survenir le long de la frontière américano-mexicaine, la Commission pour la coopération environnementale frontalière (BECC) et la Banque de développement d'Amérique du nord (NADBank). La principale activité de la BECC est de travailler avec les communautés locales afin de coordonner le développement d'infrastructures environnementales tandis que la NADBank se charge d'en financer les projets.

### **2.1. Les objectifs environnementaux dans l'accord**

Bien qu'il ait été conçu et créé sous forme d'entente commerciale, l'ALENA contient un engagement en vue de favoriser la protection de l'environnement et le développement durable. Le texte de l'ALENA accorde à certaines de ses institutions une responsabilité explicite et obligatoire pour atteindre des objectifs d'environnement et de développement durable. Il donne également à quelques unes le mandat d'étendre leurs activités pour prendre en compte les défis environnementaux à venir. Si bien que prises dans leur ensemble, les quelque 50 institutions de l'ALENA ont une pertinence directe présente ou potentielle pour pratiquement toutes les préoccupations environnementales.

*L'ALENA reconnaît sa subordination à certains AME* (accords multilatéraux sur l'environnement). Ainsi, l'article 104 accorde-t-il dans certains cas la primauté à l'environnement sur les considérations commerciales et précise que les conventions multilatérales sur les espèces sauvages menacées, l'appauvrissement de la couche d'ozone et l'élimination des déchets dangereux ont préséance sur les nouveaux droits commerciaux créés par l'ALENA.

*Les objectifs environnementaux restent nationaux.* Sur les mesures nationales liées à des normes autres que sanitaires et phytosanitaires, le chapitre 9 protège le droit d'un pays membre de l'ALENA de déterminer le niveau national de protection de l'environnement qu'il souhaite, en fonction de ses préférences collectives, y compris à un niveau de protection qui dépasse ceux suggérés dans les AME. Sur les normes SPS (sanitaires et phytosanitaires), la



souveraineté nationale dans le choix du niveau de protection est en partie retreinte, dans la mesure où le chapitre 7 requiert que les Etats fondent les mesures SPS sur des principes scientifiques et une étude de risque (Hanson et Shaw, 1993 ; CCE, 1997).

*Des choix nationaux contraints par les règles commerciales.* Le chapitre 11 est une des originalités importantes de l'ALENA, qui protège les investisseurs contre les réglementations environnementales et a des conséquences importantes sur les possibilités de choix effectifs des Etats dans l'arbitrage commerce-environnement.

*Le principe de précaution, présent, mais discret.* Le principe de précaution est implicitement présent dans le texte de l'ALENA, quoique sous une forme assez faible, dans la mesure où une partie peut imposer certaines mesures d'environnement, de santé et de sécurité, sans pouvoir apporter la preuve scientifique formelle du risque associé au produit. En cas de conflit commercial, lorsque la partie importatrice établit des mesures de restriction au nom de clauses bien spécifiées, du type des clauses SPS, la charge de la preuve de l'absence de risque revient à la partie plaignante (exportatrice), et ce, contrairement aux règles de l'OMC. En revanche pour les exceptions générales au nom de l'environnement (article 2010, i.e. l'équivalent de l'article XX du GATT), la charge de la preuve du risque revient à l'importateur (IISD, 2000).

*Les PMP non reconnus par l'ALENA.* L'ALENA ne reconnaît pas les procédés et méthodes de production (PMP) comme critères pertinents de distinction de deux produits. Un Etat ne peut donc pas imposer des restrictions à l'importation au motif que le produit en cause a été obtenu selon un mode de production dangereux pour l'environnement (sous-entendu, l'environnement du pays exportateur). Le risque doit donc porter sur les caractéristiques intrinsèques du produit, et non sur les externalités liées à sa production. C'est une restriction forte à une prise en compte des questions d'environnement globales.

***Enseignement 1 pour la ZLEM.*** Parce qu'à l'ALENA sont joints l'accord de coopération dans le domaine de l'environnement et l'accord de coopération dans le domaine du travail, l'ALENA est parfois considéré comme un accord de libre-échange "plus vert que le GATT". Contrairement à ce que les expériences récentes de l'OMC tendent à montrer, l'ALENA met en évidence qu'il est possible d'intégrer dans un accord de libre-échange des objectifs environnementaux ambitieux et des instruments comme le principe de précaution ou les consultations publiques de contrôle de l'application des législations environnementales. L'ALENA montre surtout que les principes environnementaux, loin d'être des concessions faites par le libre-échange à l'environnement, ne grèvent pas les gains de croissance (indéniables au Mexique depuis 1994, voir le paragraphe 3.2.5., SECOFI, 2000).

***Enseignement 2 pour la ZLEM.*** Pourtant, de nombreux observateurs partisans d'un développement durable dans lequel commerce et environnement seraient placés sur un pied d'égalité et simultanément favorisés, affirment que la CCE n'a qu'un rôle d'observateur et non de décideur<sup>5</sup>. Certains soutiennent que toutes les évolutions environnementales observées en Amérique du Nord depuis 1994 (positives et négatives) auraient eu lieu sans la CCE. Il semble donc fondamental de veiller à la force d'impact qu'auront les institutions chargées de prendre en compte l'environnement en Méditerranée, quelle que soit leur forme, et en particulier à leur capacité à faire appliquer les recommandations ou obligations qu'elles formuleront.

---

<sup>5</sup> rappelons que l'ALENA n'aurait probablement pas été accepté politiquement aux Etats-Unis en 1994 sans la mise en place du contrepoint qu'a constitué l'ANACDE.

## 2.2. Les justifications théoriques d'un traitement différencié de l'environnement

La motivation profonde d'un traitement distinct et national de l'environnement dans un accord commercial réside dans la complexité des liens entre environnement et libre-échange, laquelle déconseille pour des raisons d'efficacité tout traitement systématique de l'environnement en amont des accords (Fredriksson, 1999). Une cause plus immédiate est à trouver, elle, dans un enseignement d'économie politique convoqué de manière récurrente par les institutions internationales telles que l'OCDE ou la Banque Mondiale. Cet enseignement défend la recommandation selon laquelle un objectif environnemental doit être poursuivi par une politique environnementale, indépendamment de la poursuite d'un objectif commercial par une politique commerciale forcément distincte.

### 2.2.1. Le manque de visibilité *ex ante*

La lacune des études d'impact réside dans la difficulté d'établir des liens de causalité systématiques entre des obligations commerciales, consécutives à la signature d'un accord de libre échange, et des phénomènes environnementaux postérieurs à l'accord. Une question simple par exemple comme : "de quelle ampleur la libéralisation a-t-elle augmenté les émissions de CO<sub>2</sub> au Mexique après 1994 ?" ne fait pas l'unanimité des experts, pour une double raison. D'abord les effets induits de l'économie, sur l'environnement, ne sont pas tous quantifiés et comptabilisés dans les bases de données des modèles d'impact. C'est encore plus évident pour les biens environnementaux tels que la biodiversité. D'autre part, la difficulté d'établir un lien de causalité entre accord et impact concerne les impacts économiques eux-mêmes. "Qu'auraient été le taux de croissance, le taux de chômage, l'inflation, au Mexique de 1994 à 2000 sans l'ALENA ?" est une question à laquelle nul ne peut répondre de manière satisfaisante à l'heure actuelle.

### 2.2.2. Conséquence politique

La recommandation politique générale remonte à Tinbergen (1952) et stipule que pour atteindre simultanément un ensemble d'objectifs, le nombre d'instruments politiques doit être égal ou supérieur au nombre d'objectifs. La traduction empirique, telle qu'on la trouve dans l'ALENA mais également dans des discussions sur le découplage ou la multifonctionnalité, est que pour être le plus efficacement atteints, des objectifs distincts requièrent des politiques distinctes. Or dans un accord de libre-échange, cette distinction conduit à privilégier pour des raisons d'efficacité la prise en compte de considérations environnementales et la définition de responsabilités environnementales par des politiques nationales appropriées (voir Manssouri et Salles, 1998). La coordination de ces politiques ne relève plus nécessairement de l'accord, tandis qu'elle est constitutive de l'accord dans le cas de politiques commerciales.

**Enseignement 3 pour la ZLEM.** Ces deux points expliquent pourquoi, face à l'impossibilité d'établir a priori un enchaînement logique et détaillé entre libéralisation économique et impact environnemental, et avec la connaissance d'autre part de la "recette" d'efficacité qui distingue les politiques selon la nature et le nombre de leurs objectifs, l'environnement relève-t-il fondamentalement, après les engagements ou déclarations programmatiques de "promouvoir le développement durable" et "réaliser les objectifs commerciaux de manière compatible avec la protection et la conservation de l'environnement" stipulés dans l'ALENA, de la compétence nationale d'Etats souverains. Ajoutons que la distinction entre politique commerciale et politique environnementale préconisée par les institutions internationales subordonne de fait, dans l'ALENA, la seconde à la première. Subordination hiérarchique tout d'abord : parce que l'accord est un accord commercial et que pour être efficaces, les objectifs environnementaux devront être poursuivis par des politiques *ad hoc*, le traitement de

l'environnement dans l'accord délègue aux politiques nationales la liberté d'adopter, selon leurs moyens et l'importance des altérations observées et signalées de l'environnement par l'échange, les mesures qu'ils jugeront opportunes. Subordination dans le calendrier des négociations ensuite, avec un accord d'intention sur des engagements et des responsabilités générales en matière d'environnement inscrit dans le texte de l'accord commercial, mais un ajustement ex post et flexible des politiques environnementales. A défaut d'une intégration politique régionale très forte, les accords bilatéraux euro-méditerranéens pour l'instant semblent emprunter cette voie.

### **2.3. Quand et pourquoi harmoniser les politiques environnementales nationales ?**

Que se passe-t-il après signature d'un accord de libre-échange lorsque les politiques environnementales – dont les effets sont mesurés par les normes nationales par exemple - sont différentes ? Si au niveau international aucun mécanisme de coordination n'existe, alors la politique environnementale d'un pays peut représenter, si elle est laxiste, un avantage comparatif supplémentaire dans l'échange, et si elle est contraignante, un désavantage comparatif, une perte de compétitivité. Aussi l'harmonisation des règles, la coordination des politiques, sont-elles motivées théoriquement par un premier objectif de rétablissement de conditions de concurrence équitable. Un second lui est ajouté : obvier à la détérioration transfrontalière de l'environnement. Nous verrons ensuite ce qu'il en est, en pratique, dans le cas de l'ALENA.

#### *2.3.1. Rétablir ou anticiper des conditions de concurrence équitable*

L'hypothèse et l'argument central de l'ALENA sont que le libre-échange implique, dans des économies autrefois protégées, une croissance accrue découlant d'une allocation plus efficace des ressources. Le coût environnemental est directement lié au surcroît d'activité économique, qu'il concerne, selon la typologie des effets environnementaux de la Banque Mondiale, les effets d'échelle sur l'environnement (plus d'activité donc plus d'émission), les effets dits "de composition" (modification de l'activité relative entre secteurs à la suite de la libéralisation, et en conséquence, modification possible des taux sectoriels de pollution) ou les effets technologiques (changements des méthodes de production à la suite d'un accord dont découle un changement de la nature et de l'intensité de la pollution). Ces effets sont ambivalents et peuvent se manifester par une dégradation ou une amélioration des conditions environnementales et sociales.

La modification de l'allocation des ressources a par ailleurs un impact indirect sur l'environnement, par ses implications sur la pression concurrentielle (baisse des coûts relatifs des facteurs de production, "dumping environnemental") et les modes de consommation.

- Celle-ci peut entraîner une délocalisation des installations de production dans les zones où les normes sont les plus souples ou l'approvisionnement auprès des sources moins coûteuses et moins respectueuses de l'environnement.
- Elle peut également accentuer la nécessité d'adopter des systèmes de production intégrés à l'échelle du continent de manière à satisfaire les normes les plus strictes (ex nord américain, où se trouve le plus gros marché) – on observe alors une convergence vers les normes supérieures pour des raisons d'accès au marché.
- Elle peut à l'inverse conduire à une convergence "vers le bas" par la réduction, pour des raisons de concurrence et de compétitivité, des normes ou des réglementations dans des pays ou des provinces frontalières.

### 2.3.2. Réduire les externalités environnementales transfrontalières

La production d'externalités négatives par l'activité économique justifie également, lorsque ces externalités traversent les frontières, que soient envisagés des modes coopération entre parties pour, en leur assignant un coût, en réduire les volumes. Schématiquement, une norme d'émission très stricte d'un polluant atmosphérique au Texas a économiquement peu de sens si dans le même temps les Etats du Nord du Mexique peuvent émettre ce même polluant sans aucune régulation. L'harmonisation sert alors l'objectif d'efficacité économique dans la réduction de ce type de pollution. Une telle réduction peut être un objectif assigné dans le cadre d'une convention internationale ou le fruit d'engagement des institutions de l'ALENA. Dans ce dernier cas, les institutions environnementales de l'ALENA telles que les institutions de normalisation, et particulièrement le Comité des mesures normatives et ses principaux organes mandatés en matière d'environnement, ont connu des succès variables. A un extrême, on trouve le groupe de travail sur le transport des marchandises dangereuses (exemple le plus tangible d'une pollution potentielle traversant la frontière...), parvenu à un accord entre Parties (SCNTT V) ; à l'autre, le Conseil des normes automobiles qui, quatre ans après la signature de l'ALENA, n'avait toujours pas pris de mesures concrètes eu égard à ses responsabilités environnementales obligatoires ou facultatives.

**Enseignement 4 pour la ZLEM.** Autant il est important de conserver une grande diversité des modes de régulation environnementale et des niveaux de protection environnementale souhaités par les différents PPM (comme c'est le cas de l'ALENA), autant la mise en place d'une réelle coopération sera déterminante, plus encore qu'en Amérique du Nord. L'expérience de l'Amérique du Nord démontre en effet la difficulté de mettre sur pied une réelle harmonisation lorsqu'elle interfère trop vivement avec des intérêts industriels. A cette difficulté, qui reste valide en Méditerranée, s'ajoute une plus grande suspicion des pays de la rive Sud à l'égard des intentions de l'UE (sur le thème du néo-protectionnisme non-tarifaire). Ces pays risquent de concevoir l'harmonisation environnementale comme une perte d'avantages commerciaux à l'égard de l'UE ainsi qu'en témoignent des premières études de cas. Le calendrier des négociations doit intégrer d'emblée une "mise à plat" des contraintes et opportunités à une harmonisation environnementale, et ce, avant même de pouvoir observer les effets environnementaux de la libéralisation des échanges.

### **3. Etudes d'impact de l'ALENA : résultats et enseignements**

L'estimation des impacts de l'ALENA sur l'environnement et l'évaluation de l'efficacité du dispositif institutionnel mis en place pour les réduire occupent cette partie.

#### **3.1. Les "points de contacts" entre commerce et environnement retenus par la CCE**

Selon les termes de l'ANACDE, la CCE doit examiner de façon continue les répercussions de l'ALENA sur l'environnement. La CCE a à cet effet élaboré un schéma directeur d'analyse, afin de "comprendre la dynamique du commerce et de l'environnement, de faciliter la détermination des répercussions environnementales importantes dans le contexte de la libéralisation des échanges et de mettre au point des politiques permettant d'atténuer plus efficacement les répercussions négatives et de maximiser les répercussions positives" (CCE, 1999 :2). L'objectif en clair est d'analyser de quelle façon les changements associés à l'ALENA peuvent se transformer en pressions et en effets favorables sur l'environnement, ainsi qu'en modifications du milieu.

Quatre points de contact essentiels entre le milieu naturel, d'une part, et les règles, les institutions, le commerce et les investissements qui sont liés à l'ALENA d'autre part, sont isolés afin de définir la façon dont les politiques et les structures d'échange et d'investissement peuvent déterminer l'intensité, le rythme et l'orientation des répercussions environnementales de l'ALENA. Ces quatre "points de contact" ou "domaines" par lesquels les règles et les institutions de l'ALENA influencent l'environnement sont les suivants :

1. La production, la gestion et les techniques (intrants, processus de production, technologie, caractéristiques du produit, concentration sectorielle et géographique).
2. L'infrastructure matérielle (transports, fourniture d'intrants, infrastructure de service, investissements publics et privés dans les infrastructures).
3. L'organisation sociale (groupes de la société civile, régimes de droits de propriété, culture, migrations et changements démographiques connexes, coalitions transnationales).
4. Les politiques des pouvoirs publics. L'objectif sous-jacent est de déterminer si l'ALENA engendre une concentration sectorielle ou géographique des activités de production dans les régions où les pouvoirs publics disposent des plus grandes capacités d'adoption de règlements et d'autres politiques, et s'il facilite la propagation de ces capacités par le biais de l'harmonisation des règlements et d'autres formes de coopération internationale bénéfiques à l'environnement.

#### **3.2. Les premières conclusions des études d'impact**

Les résultats environnementaux de l'ALENA sont ambigus. L'expérience de l'ALENA montre qu'il est possible d'intégrer à des accords de libre-échange des clauses environnementales ambitieuses et que ces clauses permettent la définition de politiques nationales de régulation "correctrices". Destinées à limiter les effets négatifs de l'ouverture des marchés sur l'environnement, et introduites en aval des accords de libre-échange, elles ont des implications néanmoins restreintes sur l'environnement car limitées aux externalités sectorielles immédiates et de court terme en raison d'une absence de vision politique et de stratégie de long terme.

### 3.2.1. La production et l'infrastructure matérielle

- *Les effets d'échelle.* Un des arguments de l'administration Clinton pour la signature de l'ALENA, même s'il n'était pas le plus important, était que l'accord réduirait les pressions environnementales à la frontière mexicaine. Des études depuis ont montré que les résultats sont mitigés. Si la part des régions frontalières dans la production nationale a décru, elle continue de croître, en valeur absolue, à des taux de croissance atteignant 20 % annuellement (Jenkins et Branch, 1996). De la même manière, la pollution des grandes usines aux Etats-Unis et au Canada a diminué de 2% entre 1995 et 1996 sans que l'on dispose, ce qui n'est jamais bon signe et parfaitement contraire à l'ANACDE, de données sur la pollution totale dans la région frontalière entre les EU et le Mexique en raison de l'absence de données mexicaines. Par ailleurs il était attendu que le transport par camion soit multiplié par sept entre 1995 et 2005 à cause de l'ALENA (FoEI, 1999). Le transport de matières toxiques et de déchets semble actuellement dépasser les capacités des gouvernements à superviser leur circulation et leur usage (Global Trade Watch, 1998).
- *Les effets de composition.* Les conclusions de la CCE montrent que l'ALENA a été une menace pour les producteurs mexicains de maïs dont les modes de production traditionnels sont peu compétitifs par rapport au maïs bon marché américain (CCE, 1999). L'étude de la CCE souligne deux impacts environnementaux majeurs de l'ALENA, en plus des coûts sociaux de l'accord sur le secteur : la diminution de la variété des ressources génétiques disponibles et la dégradation de la qualité du sol (diminution des étendues de terres arables, réduction de la fertilité, salinisation et accumulation de résidus agrochimiques). En toute rigueur, les coûts sociaux devraient être compensés par les bénéfices retirés, dans un autre secteur ou pour la production d'un autre produit, par l'embauche de la main d'œuvre délaissant la culture du maïs. Ce que l'on n'observe pas en réalité en raison de l'absence d'activités alternatives sur le terrain, à l'inverse des modèles économiques où les substitutions entre secteurs d'activité sont instantanées et pour reprendre une analogie de thermodynamique, sans frottements.
- *Le changement technique.* Mise à part une communication de la Maison Blanche (1992) sur l'opportunité de dérouler un scénario "win-win" à l'occasion de l'ALENA par le transfert de technologies plus respectueuses de l'environnement d'un pays partenaire à l'autre, aucun document ni recensement sérieux n'a été fourni pour l'instant d'après nos recherches.

### 3.2.2. L'organisation sociale

Une accélération de l'urbanisation, ainsi qu'on l'a observée dans l'Union Européenne, est une des conséquences possibles les plus couramment citées des accords de libre-échange. Elle s'explique par le déplacement de populations des zones rurales non compétitives vers les villes pourvoyeuses de services plus rémunérateurs que l'agriculture, a fortiori dans des régions où aucune "PAC" ne limite les migrations par le maintien de revenus stables et suffisants.

La migration des ruraux vers les villes a été projetée comme une conséquence de l'ALENA. Elle a été confirmée au Mexique où, durant les trois premières années de l'accord, l'emploi dans les *maquiladoras*, le long de la frontière américaine, s'est accru de 50 % (Seligman, 1997). Comme le note Katz (2000), ce mouvement de population a augmenté la pression sur l'environnement dans une région déjà incapable de fournir les ressources de base à ses populations. Ainsi, l'assainissement de la politique douanière au Mexique et la baisse des prix intérieurs qui s'en est suivie, se sont produits au prix d'une déstructuration de l'organisation sociale paysanne. Les producteurs n'ayant pas tous accès au capital, l'extension des cultures

commerciales a contribué à augmenter les inégalités socio-économiques. Les producteurs de maïs traditionnels qui pratiquent l'agriculture de subsistance sont dans l'impossibilité de délaissier la culture du maïs, et également dans l'impossibilité d'accéder à des technologies ou des secteurs plus "modernes", i.e. qui leur garantiraient des gains de productivité substantiels (CCE, 1999).

### 3.2.3. *Les politiques publiques*

Les premières études montrent que le niveau global de législations environnementales Mexicain a augmenté concomitamment à l'ALENA, ainsi que leur mise en application (Katz, 2000). Des ONG ont néanmoins attiré l'attention sur le fait que le Mexique s'est soustrait à son engagement de réaliser et de publier des études d'impact dans les secteurs fortement polluants comme la pétrochimie et les fertilisants, tandis que dans le même temps les Etats-Unis assouplissaient leurs normes sur la sécurité des aliments, exposant davantage les paysans aux pesticides toxiques (Public Citizen, 1997 ; Global Trade Watch, 1998). Par ailleurs, la souveraineté nationale en matière de politique environnementale, clef de voûte de l'ANACDE, est sérieusement ébranlée par les entreprises qui, excipant du texte de l'ALENA, réclament des compensations aux Etats pour les pertes encourues (ou à encourir) à la suite d'une modification de la législation nationale. Plutôt que d'appliquer le principe "pollueur payeur", les gouvernements se retrouvent dans la situation de "payer ceux qui polluent à ne pas polluer" (Seligman, 1997).

### 3.2.4. *Les facteurs favorisant la « course vers le bas » de la législation*

Les probabilités d'occurrence d'une « course vers le bas » de la législation environnementale dépendent de nombreux facteurs : mobilité des capitaux, mobilité des ménages, nature de la pollution (locale ou transfrontière), instruments politiques disponibles, influence politique des sympathisants écologistes et des industriels parmi les plus importants. Précisons immédiatement que le plus souvent, la qualification de havre de pollution que reçoivent les PED correspond plus à une fuite des firmes des pays du Nord, où la législation environnementale se durcit<sup>6</sup>, qu'à une politique active d'attraction des ces entreprises par les PED.

Dans le cas de pollutions locales, la mobilité des ménages facilite l'internalisation des pollutions, par le « vote par les pieds<sup>7</sup> » formalisé par Thiébout, qui conduit les décideurs locaux à produire un niveau de bien public souhaité par les citoyens, engendrant plus probablement une course vers le haut de la législation environnementale, ou une course vers l'optimum, plutôt qu'une course vers le bas. La mobilité des ménages dans la zone euro-méditerranéenne étant relativement faible, les décideurs locaux sont soumis à une faible pression pour la production du niveau optimal de bien public.

A l'inverse, une forte mobilité internationale du capital dans les cas où les technologies polluantes sont plus compétitives que les technologies propres est un facteur qui promeut la course vers le bas. Une législation environnementale peu contraignante accroît alors la rentabilité du capital (voir Hung et Richelle, 1995). Inversement, dans les cas où les

---

<sup>6</sup> Attitude NIMBY (not in my backyard) de certains pays du Nord consistant à favoriser la délocalisation des technologies polluantes, en réponse à des préférences collectives très en faveur de l'environnement.

<sup>7</sup> Les contribuables « votent par les pieds » en choisissant leur lieu de résidence en tenant compte notamment du niveau de bien public offert par le décideur. En se déplaçant ou en menaçant de le faire, ils empêchent les décideurs de laisser s'installer un niveau de pollution trop au-dessus de la demande sociale.

technologies propres sont plus compétitives, la mobilité du capital est alors un facteur positif (course vers le haut).

Dans les deux cas, la nature des instruments politiques est déterminante de l'effet obtenu : des instruments bien conçus (par exemple certaines taxes) pourront engendrer un niveau de pollution efficace, sans effets de course à la hausse ou à la baisse des législations (l'industrie trouve le juste milieu entre le coût de la non pollution et le paiement de la taxe, et le gouvernement trouve le juste milieu ou optimum entre les recettes que lui procure la perception de la taxe et la réduction des investissements qu'elle est susceptible d'entraîner.)

Dans le cas de pollutions transfrontières, le risque de la course vers le bas est immédiat en cas de mobilité du capital et d'absence de coordination des politiques. Les Etats qui s'engagent unilatéralement à mettre en place une législation environnementale contraignante s'exposent en effet au risque de voir s'enfuir les investisseurs. Remarquons qu'une harmonisation internationale des niveaux de protection de l'environnement ne doit pas pour autant être mise en place systématiquement, et particulièrement dans le cas des pollutions locales, en raison des différences de coût d'opportunité de la protection entre les pays impliqués (Nordström et Vaughan, 1999).

Enfin, le poids politique relatif des industriels et des défenseurs de l'environnement est un élément essentiel de l'arbitrage des décideurs politiques. Dans les pays du Sud de la Méditerranée, en raison d'une organisation encore limitée de la société civile sur des sujets à la périphérie de préoccupations immédiates, comme l'environnement ou les biens publics internationaux, on peut prévoir un arbitrage en faveur des industriels nationaux, qui pourrait encourager un nivellement par le bas de la législation environnementale dans ces pays.

### 3.2.5. L'ALENA et le développement du Mexique

- **Les effets économiques tangibles de l'ALENA au Mexique**

Entre 1993 et 1999, la libéralisation des échanges commerciaux au Mexique s'est accompagnée d'une croissance très importante des exports (165 % d'augmentation), sur lesquels repose une grande partie de la croissance mexicaine (tableau 7). La croissance des exportations est principalement due à l'augmentation des exportations vers les Etats-Unis (175% d'augmentation), et le Canada (155%), mais également à destination des pays d'Asie du Sud Est comme la Corée du Sud, Taiwan, Singapour et Hong Kong (225% d'augmentation).

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	Var. 99/93	Var. 99/98
Exports	51.8	60.8	79.5	96.0	110.2	117.5	137	164.5%	16.4%
Imports	65.4	79.3	72.4	89.4	109.8	125.2	142	117%	13.3%
Echanges totaux	117.2	140.1	151.9	185.4	220.0	242.7	279	138%	14.8%

Source: SECOFI, 2000 (données de la Banque du Mexique)



La part mexicaine des importations canadiennes est passée de 2.1% en 1993 à 3% en 1999. Depuis l'ALENA, le Mexique est devenu le principal partenaire commercial du Canada en Amérique latine, et le troisième partenaire mondial (après les Etats-Unis et le Japon.)

En outre la structure des exportations a connu une évolution positive. La part des produits pétroliers dans les exportations mexicaines totales est passée de 67% en 1983 à 7% en 1998. Dans le même temps, les produits manufacturés passaient de 25 % à 90 % des exportations.

Les secteurs tournés vers l'exportation sont les plus dynamiques du Mexique et parmi les plus créateurs d'emplois. Le nombre de firmes exportatrices a augmenté de 74% depuis 1994, et il s'agit principalement de PME. Depuis 1994, 50 % de la croissance du PIB est le fait de la croissance des exportations. Plus de la moitié des 3 millions d'emplois créés depuis août 1995 sont à relier aux exportations et aux investissements directs étrangers (IDE). En outre, les emplois créés dans les secteurs d'exportation sont souvent mieux rémunérés. Une étude menée en 1999 par le ministère du commerce mexicain (voir SECOFI, 2000) a montré que les firmes exportatrices pratiquaient des salaires plus élevés que les autres (celles qui exportent au moins 80 % de leur production ont payé en 1999 des salaires 60 % plus élevés et celles qui exportent 60 % de leur production ont payé des salaires 34 % plus élevés).

- **La protection des investissements et l'environnement au Mexique**

La croissance des IDE depuis l'entrée en vigueur de l'ALENA, qui a mis en place le premier régime d'investissements entre pays inégalement développés (chapitre 11), est indiscutable, en particulier au Mexique. Entre 1994 et 1999, le Mexique a reçu 71 milliards de dollars US en IDE, ce qui constitue une entrée de capital de 12 milliards par an, soit trois fois plus que le montant annuel de la période 1988-1993. Plus de 60 % de ces IDE proviennent des Etats-Unis et du Canada. Pour le ministère de l'Economie mexicain, les IDE constituent une part importante du moteur de la croissance et de la création d'emplois depuis 1994.

Mais il est tout aussi indéniable que la protection des investisseurs a eu des conséquences imprévues sur d'autres volets des politiques publiques, notamment environnementales. Le système de protection des investisseurs de l'ALENA comprend un ensemble d'obligations pour les Etats et un mécanisme de règlement des différends spécifique par lequel un investisseur peut attaquer un Etat sur sa législation - environnementale par exemple - si celle-ci entrave les investissements. Le chapitre 11 de l'ALENA, qui traite cette question, a d'ores et déjà donné lieu à un règlement de conflit en faveur d'un investisseur étranger, aboutissant au retrait d'une loi environnementale.

Ce chapitre 11 est relativement incohérent avec le régime général de l'ALENA selon lequel chaque partie peut instaurer ses propres normes environnementales, et incohérent avec le fondement stipulant que les lois commerciales doivent soutenir le développement durable. En outre, le volet sur les investissements est en contradiction avec le principe pollueur-payeur puisque les clauses d'expropriation prévoient des compensations pour l'investisseur qui se heurte à une loi environnementale (Mann et Von Moltke, 1999). Ces deux auteurs déplorent également le manque de transparence dans la mise en œuvre du chapitre 11, qui érode la légitimité démocratique du régime de commerce et d'investissement en général. L'introduction de critères plus exigeants pour les investisseurs et une transparence accrue semblent

indispensables pour acquérir un large soutien populaire dans les processus internationaux à venir.

**Enseignement 5 pour la ZLEM.** Certaines conclusions d'études d'impacts de l'ALENA peuvent être directement mises à profit en Méditerranée. Nul doute que les mutations considérables de la production de maïs au Mexique sont pertinentes dans la discussion sur l'opportunité d'intégrer complètement l'agriculture dans les accords euro-méditerranéens. De nombreuses caractéristiques économiques et sociales apparentent la production du maïs mexicaine à la production de blé en Afrique du Nord par exemple (modes de protection et de soutien, importance de l'autoconsommation, importance dans la vie des campagnes, etc.). Reste qu'une libéralisation de l'agriculture en Méditerranée impliquerait sans doute une forte remise en cause des protections permises par la PAC. Il appartient aux partenaires euro-méditerranéens de mettre en place des dispositifs plus efficaces là où ils ont été insuffisants en Amérique du Nord (anticiper une modernisation rapide et inégale de la production du blé dans les pays de la rive sud par exemple) et capables de mettre en valeur des biens publics spécifiques des sociétés méditerranéennes (des modes de production agricole traditionnels, etc.).

**Enseignement 6 pour la ZLEM.** Les dysfonctionnements du marché, qui motivent l'exercice de garantie de prix ou de revenu de la PAC comme des offices nord-africains, ne peuvent être unilatéralement convoquées par l'UE pour justifier d'une dérogation au régime de libre échange. L'accord de libre échange offre l'opportunité d'intégrer complètement l'agriculture dans les accords euro-méditerranéens et de mettre à plat, une fois de plus, les objectifs et instruments de politique publique, qu'elle soit agricole ou environnementale, que chaque Etat peut utiliser avec le moindre préjudice pour ses voisins. Ce travail concerté de définition des instruments de politique agricole, sans contrainte de calendrier ni engagements antérieurs similaires à ceux rencontrés à l'OMC, pourrait servir et l'UE et les PPM lors des futures négociations agricoles multilatérales en renforçant leur opposition constructrice et argumentée au libre-échange total et sans filets des marchés agricoles.

Il est en dernier lieu important de garder à l'esprit les limites des études d'impacts du libre-échange sur l'environnement et leur forte dépendance de la définition des indicateurs, que nous détaillons plus loin. Il s'avère que le choix des indicateurs d'évolution de l'environnement peut refléter largement les préférences implicites des observateurs et non des évolutions objectives. Par exemple, dans le domaine de l'élevage bovin aux Etats-Unis, la concentration de la production consécutive à l'ALENA est perçue et mesurée comme une amélioration environnementale parce qu'elle permet de maîtriser les pollutions (CCE, 1999). Dans la région euro-méditerranéenne, la concentration de la production porte en elle tout aussi bien une valeur de bien public négatif, au même titre qu'une pollution.

### **3.3. L'efficacité du dispositif institutionnel**

Au cours des premières années de l'ALENA, ses institutions économiques ont axé leurs efforts sur la mise en œuvre de l'accord commercial à proprement parler. Il était attendu que la seconde phase, après 1996 approximativement, soit davantage employée à la coopération environnementale quoique certains gouvernements persistent à défendre l'idée selon laquelle les institutions économiques de l'ALENA ne devraient s'occuper que des questions d'ordre commercial et des différends liés au commerce.

### *3.3.1. Le respect des responsabilités environnementales*

Les institutions de l'ALENA ayant des responsabilités environnementales ont depuis trois ans commencé à prendre en compte leurs mandats respectifs. Leur bilan est partagé. Certains des comités de l'ALENA ont à leur actif des réalisations concrètes qui peuvent avoir des effets notables et de long terme sur l'environnement, tandis les progrès ont été notoirement plus lents dans certains secteurs importants, notamment en raison des "rivalités institutionnelles et des revendications d'intérêt particulier de la société" (CCE, 1997). C'est ainsi que dans quelques domaines comme les normes sur les systèmes d'échappement des véhicules, les responsabilités environnementales stipulées, qui comprennent des échéanciers précis, n'ont pas été prises conformément au texte de l'accord. Pour certains organismes, la pertinence directe de leur travail pour l'environnement n'a pas été reconnue. En outre, dans aucun cas les organismes économiques de l'ALENA n'ont donné suite aux mandats environnementaux facultatifs qui leur avaient été assignés par l'ALENA. Leurs responsabilités environnementales obligatoires demeurent parfois lettre morte, sur le plan politique sinon juridique (CCE, 1997).

### *3.3.2. Résultats sectoriels*

Les institutions environnementales, et en particulier les institutions de normalisation comme le Comité des mesures normatives et ses principaux organes mandatés en matière d'environnement, ont connu des succès variables. Citons le succès du groupe de travail sur le transport des marchandises dangereuses (SCNTT V) et ses réalisations concrètes comme le *Guide nord-américain des mesures d'urgence* conçu pour traiter des situations d'urgence découlant du transport des substances dangereuses et son travail auprès des autorités mexicaines pour la mise au point de règlements de sécurité environnementale compatible avec ceux des Etats-Unis et du Canada.

La performance d'ensemble des institutions de l'ALENA dans le domaine agricole varie également, avec des succès, à l'image de ceux enregistrés par le Comité des mesures SPS, et des échecs, tels que ceux du Comité du commerce des produits agricoles, inefficace lorsqu'il s'agit d'incorporer les principes de base du développement durable dans son travail, ou même de reconnaître la dimension environnementale de son mandat.

### *3.3.3. Coordination des institutions environnementales et commerciales*

Au total, la CCE elle-même, pour autant qu'elle puisse en rendre compte, constate l'absence de communication et de collaboration entre la CCE et la plupart des institutions économiques de l'ALENA dotées de responsabilités environnementales, en dépit de nombreuses incitations à la coopération que l'on trouve dans le texte de l'accord commercial. A l'échelle ministérielle particulièrement, malgré les demandes de la CLE et du Conseil de la CCE pour la tenue d'une réunion conjointe, très peu de progrès ont été réalisés en ce sens. Cette situation, de l'aveu même de la CCE, soulève des questions politiques importantes sur la capacité des gouvernements à s'acquitter convenablement des obligations environnementales précisées dans le texte de l'ALENA.

### *3.3.4. Harmonisation des normes*

Le système d'harmonisation des normes dans l'ALENA est tout à la fois assez rigoureux et peu contraignant. Chacune des Parties peut établir ses propres niveaux de protection de l'environnement ainsi que ses propres politiques et priorités dans le domaine de l'environnement, et modifier en conséquence sa réglementation. Parallèlement, le Conseil s'efforce d'harmoniser les réglementations sur l'environnement, et favorise une plus grande

compatibilité des normes techniques notamment via l'échange d'informations sur les critères et méthodes utilisés dans l'établissement de normes nationales. Un système de reconnaissance mutuelle des bases techniques sur lesquelles se fondent les normes de chaque pays est actuellement en cours d'élaboration. Tout le jeu subtil de la CCE est de rendre compatible cette harmonisation des réglementations techniques, avec l'ALENA (notamment l'interdiction des BNT), et ce, sans réduire le niveau de protection de l'environnement (voir l'ANACDE, art 10 (3)).

Dans certains domaines cependant, les trois pays tentent d'aboutir expressément aux mêmes normes. C'est le cas en particulier du Programme de gestion rationnelle des produits chimiques (GRPC), programme intergouvernemental visant à l'élimination progressive de produits chimiques toxiques rémanents, suite à une résolution de Conseil de la CCE allant dans ce sens. Bien que les produits concernés fassent l'objet d'échanges entre les trois pays (certains pesticides notamment), l'interdiction de plusieurs substances toxiques est en bonne voie.

### 3.3.5. *Financement*

La NADBank chargée de fournir des investissements complémentaires aux projets environnementaux à la frontière américano-mexicaine a, selon plusieurs études, levé des capitaux bien inférieurs à ceux attendus (Katz, 2000 : 16). Banque commerciale, elle n'a accordé qu'un accès limité aux communautés les plus pauvres. Enfin des critiques sévères ont été adressées qui remettent en cause sa capacité à financer les coûts de réduction des pollutions frontalières supportées par la région (Housman, 1994).

**Enseignement 7 pour la ZLEM.** La flexibilité du dispositif de l'ANACDE et le choix laissé aux gouvernements d'établir leur propre politique environnementale sans obligation de les coordonner a ses vices et ses vertus : l'accord commercial fonctionne d'autant plus aisément que la contrainte environnementale multilatérale est faible (cas général de l'ALENA si l'on exclut le volet SPS de l'accord), mais l'absence de coordination motivée en amont (au niveau ministériel) peut être désastreuse pour l'environnement (délocalisation acceptée par le pays d'accueil, pour des motifs économiques, des industries polluantes). L'ANACDE et la CCE sont en effet tirés par la demande (*demand driven*) et ne sont efficaces que dans la mesure où la société civile, les groupes de producteurs et de consommateurs alertent ces institutions sur les dégâts en cours ou à venir. La volonté politique et la pression en amont (*top-down*) semblent indispensables pour qu'un accord commercial anticipe les problèmes environnementaux et ne soit pas simplement réactif.

## 3.4. La pertinence du mode d'évaluation des impacts

### 3.4.1. *Le sens d'une étude d'impacts : recueil d'information ou instrument politique ?*

L'actuelle réflexion internationale sur les études d'impacts du libre-échange répond à un questionnement global sur la transparence, la responsabilité et la légitimité des institutions et gouvernements qui mettent en place le libre-échange. Les accords commerciaux engendrent des modifications des services non marchands liés à l'activité économique (gains ou pertes de bien-être) non prises en compte a priori par ces accords, et non évaluées a posteriori. Le travail européen sur l'évaluation des impacts de la libéralisation<sup>8</sup> procède de cette démarche de légitimation, et aussi d'une réelle recherche de connaissance sur les liens entre la libéralisation et ses effets environnementaux. Mais déjà, certains voient poindre une seconde nature de ces études d'impacts : un instrument de négociation commerciale. Les PED

---

<sup>8</sup> Source : Kirkpatrick et al., 1999

anticipent l'utilisation des SIA (Sustainable Impact Assessment) par les Etats du Nord comme de nouvelles éco-conditionnalités possibles ; dans le même temps, les Etats du Nord anticipent l'utilisation des SIA comme justification de barrières douanières. Dénouer ce différend possible entre les PPM et l'UE est crucial et doit être un objectif en soi des SIA.

### 3.4.2. *Quel mode d'évaluation : ex ante / ex post ? national / multilatéral ?*

L'étude de la CCE peut être qualifiée d'étude d'impact essentiellement *ex post*, c'est-à-dire qu'elle vise avant tout à identifier les effets de l'ALENA, et à les corriger. En pratique, les législations nationales et trilatérales continuent d'évoluer et sont censées prendre en compte progressivement les préconisations de l'étude. Celle-ci analyse également les aspects procéduraux du fonctionnement de la CCE et de la CLE (transparence, implication de la société civile, etc.). L'étude a donc aussi certains caractères d'une étude d'impacts *ex ante*. Dans le contexte d'incertitude qui caractérise l'évolution économique consécutive à un accord de libre échange, ce type d'étude offre l'avantage de pouvoir signaler des problèmes environnementaux insoupçonnés lors de sa conception : elles devront sans doute pour cette raison être conservées en Méditerranée. Les indicateurs choisis devront probablement être plus larges dans le contexte euro-méditerranéen, étant donné l'hétérogénéité et le nombre de pays impliqués. Le principe selon lequel les indicateurs environnementaux peuvent être choisis par les pays doit également être retenu, pour ses vertus économiques d'abord (ajustement national du type de biens environnementaux recherchés) mais aussi pour ses vertus politiques (lever les appréhensions des pays du Sud). Il est important pour la crédibilité de l'UE que les études d'impacts soient conçues avant tout comme une source d'information, un outil d'aide à la décision au niveau national, et non comme des productrices de normes (voir à ce propos WWF, 2000).

### 3.4.3. *Intérêt et limites de l'évaluation sectorielle*

L'idée d'évaluer de manière sectorielle les biens environnementaux suppose que l'on puisse assimiler l'environnement à un ensemble de biens environnementaux objectivement identifiables et mesurables. Elle suppose encore que l'on puisse disjoindre tous les biens ou services environnementaux de l'activité économique à laquelle ils sont pourtant associés. Ces hypothèses sont difficilement tenables dès lors que l'on envisage les fonctions socio-environnementales rendues par des secteurs aussi complexes que l'agriculture par exemple. Comment mesurer la biodiversité secteur par secteur, alors que le bien environnemental en question n'existe que globalement ? Dans le contexte euro-méditerranéen, une étude sectorielle très poussée comme celles réalisées par la CCE sur le maïs, l'électricité, et l'élevage pourrait manquer des critères d'analyses pertinents, et sous-estimer des impacts non observables comme la perte de potentiel biologique, paysager, agraire, ainsi que ceux relatifs à la gestion de l'eau.

**Enseignement 8 pour la ZLEM : Intérêt et limites des études d'impact.** L'intérêt évident des études d'impact réside dans la transparence et l'obligation de rendre compte (« accountability ») qu'elles sont susceptibles d'imposer aux entreprises, aux investisseurs ou aux gouvernements signataires d'un accord de libre-échange. Leur engouement actuel s'explique par leur faculté à lever le voile sur certaines pratiques, à révéler des ruptures dans le tissu économique, à précéder parfois les catastrophes. On comprend la publicité dont elles font l'objet par le simple fait que le déterminisme entre commerce et environnement est mal établi d'une part, - or elles contribuent à l'établir -, et d'autre part parce que dans l'Alena, conformément à la hiérarchisation des responsabilités privilégiée par l'approche anglo-

saxonne, le risque environnemental se gère après avoir été perçu ou anticipé par les individus et non prioritairement par l'Etat, d'où la nécessité d'informer, diffuser, en toute transparence pour susciter les réactions de la société civile, du citoyen ou du consommateur final. Il est exact enfin qu'elles favorisent la prise de conscience collective d'impacts masqués. En ce sens, leur intérêt est quelque peu similaire à celui que peuvent dégager les exercices de prospective, dont la qualité tient autant au produit de l'exercice, qu'à la représentativité et à l'efficacité de la collaboration des personnes réunies pour le mener à bien. Aller au-delà de leur usage d'éclaireur ou d'informateur de la société civile semble cependant aujourd'hui nécessaire. Plus que des instruments ou des outils d'aide à la décision, les études d'impact devraient être systématiquement requises pour l'approbation d'un projet d'investissement par un Etat. Elles pourraient être par ailleurs systématiquement utilisées pour la publicité (positive ou négative) des performances environnementales des entreprises, grâce à la diffusion des résultats des études d'impact à travers un réseau euro-méditerranéen intégrant la DG Environnement. Evoluer vers une conditionnalité indirecte (à la libre appréciation des gouvernements) avec publication des impacts attendus et obtenus au sein d'une base de données rassemblant la « mémoire » des impacts par pays, par secteur, par projet, et susciter au total l'émulation parmi les entreprises et les gouvernements pour le développement d'activités durables, pourraient être une stratégie pertinente dans la zone euro-méditerranée. Le réseau aurait également pour objectif d'améliorer les méthodes et d'en estimer le coût. Les limites des études d'impact que sont le nombre de méthodes, la sensibilité des résultats à la méthode employée, et l'impossibilité actuelle d'estimer les impacts, dans un pays tiers, de mesures environnementales domestique, pourraient ainsi être progressivement dépassées.

## 4. Etudes d'impact Euro-Méditerranéennes : premiers résultats

### 4.1. La production et l'infrastructure matérielle

On sait que les risques environnementaux liés aux effets d'échelle découlant de la ZLEM concernent les points sensibles, et déjà connus, de la pollution et de la consommation d'eau, de la pollution de l'air, de la production de déchets solides, de la perte de terres arables, de l'amenuisement des ressources naturelles, enfin de la pollution marine et particulièrement de la pollution côtière.

On sait que la consommation d'eau au Maghreb pourrait être multipliée par sept durant les vingt prochaines années (Pearce, 1996). Par ailleurs, une étude de la Banque Mondiale sur le Proche Orient et l'Afrique du Nord prévoit une hausse de 50 % de la production industrielle et de 60 % de la pollution due aux transports dans la région si aucune politique efficace n'est mise en œuvre (Banque Mondiale, 1995).

La production d'énergie dans les PPM devrait, elle, augmenter de 36 % entre 1999 et 2025, tandis que la consommation serait, sur la période, en croissance de 124 %, les énergies fossiles étant la première source d'énergie mise à contribution (MEDA Team-Information, 2000). Ces données soulignent l'urgente nécessité, pour les PPM, de définir des politiques préventives afin de limiter les dégâts environnementaux et sociaux d'un surcroît d'activité économique durant les prochaines années. Rien n'indique que la définition de ces politiques est systématiquement entreprise.

Ainsi en Jordanie, une réduction de 50 % des tarifs douaniers sur les importations de véhicules à moteur en 1999 ne s'est accompagnée d'aucune stratégie ni réflexion d'ensemble en matière de circulation urbaine, et une augmentation très probable de pollution est à craindre. Cette absence d'anticipation pourrait avoir des effets encore accrus dans des pays tels que l'Algérie, où les 2,8 millions de véhicules en circulation polluent comme 8 millions de véhicules européens soumis aux normes actuellement en vigueur en Europe. La libéralisation des échanges, notamment la baisse des taxes à l'importation de voitures particulières, actuellement élevées dans la plupart des PPM, pourrait engendrer un accroissement important de la pollution des villes, sachant que le nombre de voitures particulières pour 1000 habitants n'est que de 25 environ, contre 400 en France (Tableau 8).

Tableau 8. Nombre de voitures particulières (pour 1000 habitants)

	1980	1996
Algérie	26	25
Egypte	10	23
Israël	106	208
Jordanie		50
Liban	82	298
Maroc	22	40
Syrie	8	10
Tunisie	20	29
Turquie	17	55

Source : Benachenou, 1999.

## **4.2. L'organisation sociale**

### *4.2.1. Le secteur informel de l'environnement*

Une "économie informelle de l'environnement" existe, notamment dans les zones urbaines et périurbaines des PPM (traitement des déchets autour du Caire par exemple) dont devront tenir compte les gouvernements afin que l'importation de technologies nouvelles (sous forme d'achat ou d'aide) n'enferme pas ces travailleurs informels dans la pauvreté. Une réflexion sur la longueur de la période de transition et sur le contenu des politiques d'accompagnement privilégiant une approche par le bas s'avère nécessaire.

### *4.2.2. La question agricole*

La question agricole, dont l'intégration aux accords de libre-échange n'est toujours pas tranchée, rencontre de nombreux blocages politiques, notamment à cause des impacts sociaux qu'aurait une libéralisation rapide et totale des marchés agricoles, en Europe comme parmi les PPM où prédomine « l'exception agricole ».

Depuis la réforme de la PAC de 1992, l'Europe pressée par les obligations contractées à l'OMC « redécouvre » les fonctions sociales et environnementales de l'agriculture, qu'elle intègre dans le vocable de multifonctionnalité. La multifonctionnalité n'est pas une particularité de l'agriculture européenne : elle est par définition un concept valide dans tous les pays, en vertu duquel l'intervention de l'Etat dans le secteur agricole est justifiée pour la valorisation de services particuliers produits par l'agriculture (comme l'aménagement du territoire, la préservation des paysages et de l'environnement, la sécurité alimentaire et l'emploi rural) qui ne sont actuellement pas rémunérés par le marché (Solagral, 1999). Dans les PPM, les fonctions stratégiques ou « multiples » de l'agriculture que sont l'emploi et la sécurité (ou souveraineté) alimentaire restent, de même qu'en Europe, indissociables de la fonction primaire de production de bien, et leur rémunération laissée au soin exclusif ou partiel des gouvernements. L'agriculture des pays du Sud produit actuellement des services publics pour la fourniture duquel le consentement à payer des citoyens pourrait, comme en Europe depuis l'inauguration de la PAC, pérenniser le versement d'aide aux producteurs à mesure que le revenu national s'accroît.

Le contexte international est pourtant totalement différent de celui des années 60, et le développement « auto-centré » keynésien, qui pouvait justifier des soutiens importants à de multiples secteurs, n'est plus guère à l'ordre du jour. La difficulté réside aujourd'hui dans la définition des instruments de politique agricoles susceptibles de valoriser les fonctions environnementales, sociales, et économiques (production de bien) de l'agriculture qui soient les moins coûteux pour chaque pays, mais également les moins coûteux collectivement. Dans cette perspective la ZLEM qui pourrait intégrer à terme les produits agricoles fournit l'occasion unique de discuter et définir collectivement les instruments les moins nuisibles (ou « distorsifs ») au commerce et à l'environnement qu'il convient de mettre en place à l'avenir, au nord comme au sud de la Méditerranée, afin de préserver la sécurité alimentaire, l'emploi rural et l'environnement. Ce travail, sans contrainte de calendrier ni engagements antérieurs similaires à ceux rencontrés à l'OMC, pourrait servir et l'UE et les PPM lors des futures négociations agricoles multilatérales en renforçant son opposition constructive et argumentée au libre-échange totale et sans filets des marchés agricoles.

## **4.3. Les politiques publiques**

A côté de la baisse des recettes douanières qu'entraîne mécaniquement la libéralisation des échanges entre les PPM et l'UE, avec un manque à gagner atteignant en moyenne, toutes



choses égales par ailleurs, 20 % des recettes publiques des PPM, se joint de manière concomitante le problème du financement des politiques environnementales et de leur mise en œuvre.

Ainsi, les impacts économiques d'une élévation des normes environnementales à l'importation en Europe sont d'ores et déjà identifiables dans certains secteurs, comme le secteur minier en Jordanie, qui représente 25% des exportations du pays. L'UE est en voie d'introduire dans sa législation des normes sur le taux de radioactivité des fertilisants, taux que dépassent la plupart des phosphates jordaniennes, naturellement riches en cadmium. Actuellement, les fertilisants jordaniens bénéficient d'un accord de libre-échange unilatéral qui leur donne un accès libre de droit au marché de l'UE pendant une période d'intérim (le code unifié des normes de l'UE entrera en vigueur en 2005). Passée cette période, la Jordanie verra sa production d'engrais réduite, sauf à abaisser la teneur des phosphates en cadmium, ce qui induirait des coûts substantiels (UNESCWA, 1999 ; Fattah, 2000). Ce type de configuration peut justifier une participation de l'UE au financement de la mise aux normes environnementales, ou une prise en compte ex ante des effets prévisibles de la mise en place de normes européennes sur un secteur d'activité, afin d'en amortir les impacts sociaux.

Plus généralement, les scénarii "win-win", dans lesquels l'échange libéré facilite le transfert des technologies "propres" dépend en effet en premier lieu de la faculté financière et de la volonté politique des PPM d'élever les normes environnementales et de s'attacher à les faire respecter : les nouvelles technologies ont en effet un coût d'acquisition (remplacement des anciennes technologies) que les petites structures caractérisant le secteur privé des PPM<sup>9</sup> ne peut supporter sans incitation publique et sans politique d'accompagnement.

#### **4.4. Les PAS**

Les programmes d'ajustement structurel (PAS) engagés depuis plus d'une dizaine d'années dans le bassin méditerranéen (y compris sur ses rives septentrionales, quoique jamais explicitement sous ce nom) et prolongées par le partenariat Euro-Méditerranéen ont d'ores et déjà des impacts tangibles sur l'environnement et le développement durable que la ZLEM aura la possibilité d'accentuer ou d'inverser. En conduisant à la baisse des subventions pour les secteurs de l'énergie et de l'eau dans les PPM, les PAS augmentent théoriquement l'efficacité de l'usage des ressources. C'est ainsi que la Banque Mondiale a estimé que la suppression des 25 milliards de dollars de subvention sur les énergies fossiles et l'électricité au Proche Orient et en Afrique du Nord pourrait entraîner une baisse de 20 % de la pollution de l'air. De la même manière, la suppression des subventions sur les intrants dans les MPP devrait très probablement s'accompagner de "dividendes" environnementaux. Toutefois, les PAS ont aussi des impacts indirects négatifs sur l'environnement, comme l'incitation à l'utilisation des terres marginales, des impacts sociaux et des impacts sur la pauvreté désormais recensés, qui interdisent de se limiter aux seuls effets directs. Les politiques d'accompagnement mises en place par l'Europe n'occupent pour l'instant que 9 % des engagements du programme européen MEDA.

#### **4.5. Les investissements étrangers directs en région méditerranée**

L'augmentation attendue des investissements étrangers (IDE) dans les pays du Sud de la Méditerranée sont un des moyens de promotion de leur croissance, explicitement mis en avant

---

<sup>9</sup> Les entreprises de moins de 10 employés composaient 94,7 % des entreprises en Egypte, 93,2 % en Jordanie, 88 % au Liban (Di Pietro et al., 1998).

dans le volet économique de la déclaration de Barcelone. Les IDE sont souvent considérés comme le levier essentiel par lequel la croissance consécutive à une libéralisation se produit ou non, selon que le pays ou la région a effectivement la capacité de générer une offre sur le marché international. Or précisément, les IDE en méditerranée sont en moyenne très faibles, et très inégalement répartis entre pays (tableau 9). Actuellement, les 12 pays partenaires n'attirent que 2 % des IDE européens pour des raisons assez clairement identifiées : fragmentation des marchés méditerranéens, instabilité politique et sociale, déficit institutionnel, déficit d'infrastructures de transport, formation insuffisante de la main-d'œuvre, arriérés administratifs, corruption et autoritarisme de certains gouvernements.

Si le partenariat aboutit à une évolution effective du rôle de l'Etat vers une logique d'ouverture au marché international et également aux acteurs privés, il est à prévoir que ces investissements directs étrangers augmenteront rapidement, ce qui est certainement souhaitable, mais ce qui peut aussi être un vecteur d'accroissement rapide des externalités environnementales liées à la croissance. Inversement, ces investissements peuvent être bénéfiques à l'environnement s'il sont correctement canalisés par un encadrement législatif adapté. Les choix des investisseurs ne devront pas être motivés par une législation environnementale faible, participant d'une course vers le bas, mais d'autres avantages comparatifs comme la proximité d'éventuels marchés émergents dans les PPM et saturés en Europe par exemple (Hoekman et Konan, 1998 ; Bichara, 1999).

Tableau 9 : Comparaison des IDE dans les PPM (en millions de dollars) et au Mexique

	1986	1990	1996	% du PNB 96
Algérie	5	0	13	0,01
Egypte	1217	734	740	0,94
Israël	147	101	2015	2
Jordanie	23	38	16	0,21
Liban	11	6	80	0,62
Maroc	1	165	311	0,84
Syrie	65	71	89	0,58
Tunisie	63	76	320	1,64
Turquie	125	684	722	0,4
<b>Mexique</b>	<b>1160</b>	<b>2549</b>	<b>7535</b>	

Source: World development indicators 1988 CD-ROM, World Bank, IMF and world Bank estimates.

A titre de contre-exemple, la mise en œuvre de l'accord tunisien n'a été suivi d'aucun flux significatif d'investissements étrangers vers ce pays. Seul Israël (et à moindre titre la Turquie) semble profiter de l'effet d'annonce lié au démantèlement tarifaire (quoique les statistiques ne distinguent pas les effets propres à la privatisation).

L'Egypte, la Turquie et Israël ont été les principaux pays capables d'attirer un volume substantiel d'investissements extérieurs dans le secteur de l'industrie de transformation au cours des dernières années : entre 700 millions et un milliard de dollars pour l'Egypte et 600 à 700 millions de dollars pour la Turquie. Le Maroc et la Tunisie reçoivent des montants inférieurs à 500 millions de dollars par an, mais plus préoccupant, les investissements dans le secteur manufacturier sont très faibles (entre 1 et 5 % du total). Dans les autres pays, le volume des investissements manufacturiers est trop faible pour stimuler la croissance industrielle ou des services modernes ou constituer un facteur important de mise à niveau industrielle. Le Mexique attire à lui seul autant d'investissements que l'ensemble des PPM<sup>10</sup>.

<sup>10</sup> D'après le rapport CNUCED de 1996

En dehors des hydrocarbures et de l'énergie (secteur dominant pour l'Algérie, la Libye, l'Egypte, la Syrie et la Tunisie) et du secteur financier, dominant dans le cas du Maroc et émergent en Egypte, ce sont les secteurs du textile, de la chimie, de la parachimie et des matériaux de construction qui accueillent l'essentiel des investissements extérieurs. L'essentiel des investissements directs extérieurs dans les PPM proviennent actuellement du sud de l'Europe. En Turquie, l'investissement étranger est présent dans la métallurgie de base, la transformation des métaux, la pétrochimie, les cimenteries, et la production de matériels de transport (en particulier l'automobile), tous secteurs largement orientés vers les marchés intérieurs ou les marchés régionaux du Moyen-Orient ou d'Asie. Les exportations d'Israël sont constituées, à l'heure actuelle, de 93 % de produits industriels, dont certains de haute technologie. C'est la conséquence de politiques publiques qui ont combiné l'attraction des entreprises étrangères et le partenariat industriel, le financement de la recherche et les commandes de l'Etat.

***Enseignement 9 pour la ZLEM : Vers un accord sur les investissements.*** Les investissements privés au Mexique et en Amérique du Nord sont très protégés, et privilégiés, par l'ALENA : moteur de la croissance aux côtés des exportations, leur libre circulation est une clef de la réussite de l'accord commercial. La faveur réglementaire dont ils sont l'objet ne semble pas souhaitable dans la zone méditerranéenne où les enjeux environnementaux et sociaux exigent, plus encore qu'au Mexique, que ces investissements soient quelque peu « gouvernés », pour les raisons détaillées plus haut dans ce rapport. Par ailleurs la libéralisation des échanges induit des contraintes importantes sur les politiques environnementales et sociales des Etats, qui souhaitent réguler l'afflux d'activités nouvelles : elle pose clairement aux Etats le problème de la recherche d'un équilibre entre l'afflux de capitaux et d'investissements étrangers, absolument indispensables dans la région, et la limitation des dégâts environnementaux et sociaux que cet afflux est susceptible d'entraîner (étant entendu que les IDE ne sont pas nécessairement vecteurs de pollution). Cet équilibre par pays, si l'on ne souhaite pas le voir générer des comportements de dumping ou de protectionnisme à l'intérieur même de la zone PPM, devrait pouvoir être accepté d'autant plus aisément par les partenaires qu'un cadre commun lui aura été donné collectivement.

Loin de posséder une acception semblable à celle de l'AMI (accord multilatéral sur les investissements), un accord euro-méditerranéen sur les investissements aurait l'avantage de définir et soumettre aux IDE de la zone ce cadre commun de régulation, obligatoire ou non (il s'agit alors simplement dans ce dernier cas d'un code de bonne conduite), afin de renforcer les conditionnalités environnementales et sociales minimales dans la marche des affaires sans brider ces dernières. Les investissements fournissent l'opportunité en somme de dessiner aujourd'hui ce cadre et de lier, par un ensemble de règles et d'engagements, l'environnement au commerce.

L'accord euro-méditerranéen sur les investissements permettrait en retour d'apporter aux investisseurs des garanties sur la sécurité de leurs activités vis-à-vis des changements de législations, en échange du respect de leur part d'un ensemble de règles de conduite qu'il reste à préciser par des négociations multilatérales. Celles-ci pourraient être assises, parmi d'autres principes, sur le principe de responsabilité de l'investisseur vis-à-vis des impacts sociaux et environnementaux des activités qu'il génère, de transparence dans la publication des impacts

attendus et observés, d'identification et de réduction collective des risques.

Notons que de tels principes rejoignent les critères politiques assurant une plus grande durabilité du développement associé aux IDE qu'ont proposés diverses ONG ou institutions comme l'IISD (International Institute for Sustainable Development) dans le cadre nord-américain. Ils restent pertinents dans le cadre méditerranéen ; ce sont pour mémoire :

- L'établissement d'obligations et responsabilités de l'investisseur qui doit assurer que les investissements sont durables, en incluant notamment des études d'impact et des systèmes de management environnemental ;
- Les mesures contre l'abaissement des normes environnementales visant à encourager les investissements ;
- Les dispositions favorisant la prévisibilité de l'environnement économique ;
- La prévention des discriminations des investisseurs, en établissant des règles pour l'expropriation, pour l'application des règles du traitement national ;
- La mise en place de processus de résolution non biaisés et légalement contraignants.

Ces critères ou principes, à discuter dans le détail, peuvent conduire à ce que les investissements directs étrangers participent au développement des pratiques soutenables, voire qu'elles soient bénéfiques à l'environnement naturel, économique et social dans lequel les entreprises s'installent (Mann et Von Molkte, 1999) .

#### **4.6. Les acteurs impliqués dans la négociation dans les pays du Sud**

Une des clés de la réussite du partenariat euro-méditerranéen réside dans la compréhension mutuelle des politiques économiques et environnementales proposées par les différentes parties. En particulier, il est essentiel que la prise en compte de l'environnement, qu'elle se fasse par une commission parallèle spécialisée comme dans l'ALENA ou par une intégration ex ante de principes environnementaux dans les textes commerciaux, ne soit pas conçue comme un système de contrôle des échanges entre pays qui aurait des effets économiques antagoniques à ceux recherchés par le partenariat.

Le jeu entre acteurs intervenant dans les politiques agricoles illustre assez bien la complexité de l'exercice d'harmonisation des politiques. Les mécanismes de soutien des prix du blé à la production et de subvention à la consommation en Tunisie, ou de primes PAC en Europe, peuvent être interprétés comme une forme de redistribution de rentes influencée par l'activité des groupes d'acteurs, sans prétendre procéder d'une recherche d'efficacité économique (Louafi, 2000).

Etant donné la grande variété des institutions et des modes de gouvernance des pays engagés dans le partenariat, ceux-ci doivent faire en sorte que la recherche d'une entente régionale sur les questions environnementales ne vienne pas compromettre la recherche d'un consensus sur l'harmonisation tarifaire elle-même.

#### **4.7. L'environnement très absent des textes du partenariat**

Les textes actuels du partenariat n'entendent pas traiter des interactions entre le commerce et l'environnement, et sont donc très ouverts sur les possibilités d'intégration de

l'environnement. Dans la déclaration de Barcelone de novembre 1995, les signataires, « rappelant leur attachement à la convention de Barcelone et au plan d'action pour la Méditerranée », soulignent leur interdépendance en matière d'environnement, tout en reconnaissant la nécessité d'intégrer les préoccupations environnementales dans les différents aspects de la politique économique. Le programme de travail adopté à la Conférence de Barcelone avait défini comme axes de coopération prioritaires l'évaluation des problèmes environnementaux de la région ; l'établissement d'un programme d'action incluant l'intégration des préoccupations environnementales dans l'ensemble des politiques ; la coopération régionale et la coordination avec le plan d'action pour la Méditerranée ; la coordination des différentes sources de financement et la mise en œuvre des conventions internationales pertinentes ; la mise en œuvre de mesures législatives et réglementaires, notamment les mesures préventives et des normes appropriées. Le contenu de cette politique a été défini en novembre 1997 à Helsinki par les ministres de l'Environnement des pays signataires, via l'adoption, par les ministres, du SMAP (programme d'action à court et moyen termes) qui définit des objectifs prioritaires et des moyens d'action notamment dans le domaine du financement<sup>11</sup>.

La façon dont ses objectifs environnementaux se traduiront en instruments économiques ou en mesures réglementaires n'est en revanche pas réglée, et c'est évidemment à ce stade que les textes signés entre les Etats membres devront retranscrire les choix des Etats dans le traitement des confrontations entre objectifs environnementaux et objectifs commerciaux. En particulier, la façon dont s'articuleront les normes européennes, nombreuses, complexes, et souvent élevées au regard du contexte économique non concurrentiel des PPM, n'est pas décidée. Les textes fondamentaux ne font pas référence aux relations directes entre le commerce et l'environnement et n'incluent ni mécanismes ni institution pour prendre en charge les aspects spécifiques du débat. Implicitement, les ministres ont renvoyé ces questions aux accords bilatéraux et à leurs mécanismes de suivi. On peut regretter cette esquive au niveau multilatéral. Le lancement d'une réflexion sur la mise en place de mécanismes de coordination régionaux, qu'ils prennent la forme de l'ALENA ou non, et en amont, d'un cadre juridique sur le traitement des questions d'environnement au plan multilatéral, nous semble une priorité.

***Enseignement 10 pour la ZLEM : Les aspects transversaux du débat commerce-environnement en ZLEM.*** Les pays partenaires doivent saisir l'occasion qui leur est donnée de formuler une définition opérationnelle du principe de précaution, qui est de plus en plus considéré comme l'un des outils potentiels de prise en compte de l'environnement dans un cadre de libéralisation des échanges, en l'absence ou en complément d'engagements non contraignants dans le domaine de l'environnement (tel qu'il en est actuellement de l'accord euro-méditerranéen). Les pays membres peuvent en effet proposer des modalités d'une application du principe de précaution plus ambitieuse que celle de l'ALENA, dans la résolution des différends internationaux associant des aspects commerciaux et environnementaux. Le contexte méditerranéen, parce qu'il engage un nombre de pays plus important que l'ALENA sans atteindre les effectifs imposants de l'OMC, est certainement plus propice à une réflexion coordonnée et dépassionnée sur l'intégration explicite, dans les

---

<sup>11</sup> Cinq domaines prioritaires ont été identifiés : la gestion intégrée de l'eau, la gestion des déchets, la lutte contre la désertification, la gestion intégrée des zones côtières et la lutte contre la pollution dans les sites critiques. La définition de ces domaines a fait l'objet d'un consensus, même si les Européens insistaient sur la gestion intégrée des zones côtières et des sites critiques (qui affectent le tourisme et la pollution de la mer), et les PPM insistaient sur la lutte contre la désertification et les variations climatiques.

accords de libre-échange, du principe de précaution défini notamment par le renversement de la charge de la preuve : "en l'absence de certitudes scientifiques, une Partie peut établir une restriction à l'importation, et c'est à la Partie exportatrice de lever le doute en apportant la preuve de l'absence du risque".

## **Conclusion. Les 10 leçons de l'ALENA**

Le bilan environnemental de l'ALENA est mitigé, ainsi qu'ont pu en rendre compte les grandes lignes de cette étude. L'Accord fournit cependant un cadre logique d'analyse et des enseignements utiles sur les risques potentiels d'une dégradation de l'environnement et du tissu économique (ce sont les "points de contact" dans la terminologie de l'accord), sur les délais d'adaptation qu'il convient de respecter et le contenu et la coordination des politiques d'accompagnement que les ajustements économiques consécutifs au libre-échange requièrent pour que soient réduits ces risques et adoucie la déformation du tissu économique. Tous ces enseignements, au nombre de dix, sont donnés ci-dessous en conclusion du rapport. Ils militent pour à la fois l'audace et la raison.

L'audace parce que l'amplification des écarts de revenu, démographiques, de développement des institutions de marché, de diversification de l'économie, de pression environnementale, entre l'UE et les PPM, et au sein même des PPM, annonce des dégâts environnementaux et sociaux en conséquence du libre-échange que l'on attendait dans des proportions bien moindre dans le contexte de l'ALENA. De l'audace également parce que le partenariat offre la possibilité de concevoir un type de développement qui ne soit pas le développement économique standard de l'ALENA, mais qui s'appuie sur les modes de vie existants, les caractéristiques humaines et environnementales de la région. L'ambition que nous proposons aux Etats de se donner ne se limite pas à la préservation d'une méditerranée écologiquement « propre », selon l'acception nord-américaine de l'environnement que l'ANACDE met en avant, mais à une méditerranée durable, originale et diverse comme peut l'être la variété de ses territoires.

De la raison ensuite parce que les engagements environnementaux d'un accord commercial, pour devenir obligatoires et opératoires, nécessitent, bien plus que des institutions environnementales ad hoc, une volonté politique partagée et, trivialement, de la croissance. Il ne suffit pas que l'Etat ait l'environnement à sa charge et se coordonne avec d'autres Etats pour le promouvoir et le défendre : respecter l'environnement doit être à terme rémunérateur pour les opérateurs privés et objet d'âpre concurrence, d'où notre proposition finale d'un Accord particulier sur les investissements parmi les enseignements de l'ALENA pour la zone de libre échange euro-méditerranée. De la raison également parce que la réussite du partenariat économique lui-même n'est pas assurée, et l'échec d'une intégration régionale est sans doute le plus grand danger pour le développement durable de la rive sud. En ce sens, toute position environnementale trop hostile au commerce risque d'être stérile voire, de renforcer la vision caricaturale selon laquelle l'environnement est une entrave au commerce. De la raison enfin parce que l'environnement dans les pays de la rive Sud de la Méditerranée possède une connotation d'éco-conditionnalité au commerce qu'une approche réaliste, coordonnée et intégrée, du commerce et de l'environnement, sous forme d'un Accord sur les investissements dont nous précisons les particularités dans un des enseignements qui suivent, pourra dissiper.

### **Enseignement 1 : L'intégration d'objectifs environnementaux dans un accord commercial ne limite pas les gains de croissance**

L'ALENA est considéré comme un accord de libre-échange "plus vert que le GATT". Il met en évidence qu'il est possible d'intégrer dans un accord de libre-échange des objectifs environnementaux ambitieux et des instruments comme le principe de précaution ou les consultations publiques de contrôle de l'application des législations environnementales. L'ALENA

montre surtout que les principes environnementaux, loin d'être des concessions faites par le libre-échange à l'environnement, ne grèvent pas les gains de croissance.

### **Enseignement 2 : Un observatoire de l'environnement tel que la CCE nord-américaine ne suffira pas en Méditerranée**

Pourtant, de nombreux observateurs partisans d'un développement durable dans lequel commerce et environnement seraient placés sur un pied d'égalité et simultanément favorisés, démontrent que la CCE, connexe à l'ALENA, n'a qu'un rôle d'observateur et non de décideur. Une CCE ne suffit pas. Il est donc fondamental de veiller à la force d'impact, d'initiative et d'action dont il est raisonnable de doter les institutions chargées de prendre en compte l'environnement en Méditerranée, quelle que soit leur forme, lors des réflexions sur la construction institutionnelle à adopter. Cela est d'autant plus nécessaire en Méditerranée que la transition dans les PPM d'une économie non concurrentielle et très consommatrice de ressources vers une économie de libre-échange, plus exportatrice sans être forcément plus économe, risque d'engendrer des mutations violentes de leur économie.

### **Enseignement 3 : Préserver la compétence nationale dans la gestion de l'environnement sans subordonner l'environnement au commerce**

L'environnement relève dans l'ALENA de la compétence nationale d'Etats souverains. La distinction entre politique commerciale et politique environnementale préconisée par les institutions internationales subordonne de fait, dans l'ALENA, la seconde à la première. Subordination hiérarchique tout d'abord : parce que l'accord est un accord commercial et que pour être efficaces, les objectifs environnementaux devront être poursuivis par des politiques ad hoc, le traitement de l'environnement dans l'accord délègue aux politiques nationales la liberté d'adopter, selon leurs moyens et l'importance des altérations observées et signalées de l'environnement par l'échange, les mesures qu'ils jugeront opportunes. Subordination dans le calendrier des négociations ensuite, avec un accord d'intention sur des engagements et des responsabilités générales en matière d'environnement inscrit dans le texte de l'accord commercial, mais un ajustement ex post et flexible des politiques environnementales. Les accords bilatéraux euro-méditerranéens pour l'instant semblent emprunter cette voie. Elle comporte certains dangers que les points suivants ont pour vocation de contourner.

### **Enseignement 4 : Une mise à plat des contraintes et potentialités de l'harmonisation environnementale afin de désamorcer les risques de protectionnisme « vert » ou « social »**

L'expérience de l'Amérique du Nord montre tout d'abord la difficulté de mettre sur pied une réelle harmonisation environnementale dès lors que celle-ci est susceptible contraindre trop vivement des intérêts industriels. A cette difficulté, qui reste valide en Méditerranée, s'ajoute une plus grande suspicion des pays de la rive Sud à l'égard des intentions de l'UE (sur le thème du néo-protectionnisme non-tarifaire). Les PPM risquent de concevoir l'harmonisation environnementale comme une perte d'avantages commerciaux à l'égard de l'UE ainsi qu'en témoignent des premières études de cas. Le calendrier des négociations doit en conséquence intégrer d'emblée une "mise à plat" des contraintes et opportunités à une harmonisation environnementale, et ce, avant même que puissent être observés les effets environnementaux de la libéralisation des échanges.



### **Enseignement 5 : Certaines perturbations sectorielles nord-américaines peuvent être évitées en Méditerranée**

Certaines conclusions d'études d'impacts de l'ALENA peuvent être directement mises à profit en Méditerranée. Certaines caractéristiques économiques et sociales apparentent des secteurs productifs des PPM et du Mexique. Dans le secteur agricole par exemple, les modes de protection et de soutien avant libéralisation au Mexique sont à certains égards comparables à ceux des pays de la rive Sud de la Méditerranée. Il appartient aux partenaires euro-méditerranéens de mettre en place des dispositifs plus efficaces là où ils ont été insuffisants en Amérique du Nord (anticiper une modernisation rapide et inégale de la production du blé par exemple) et capables de mettre en valeur des « biens publics » spécifiques des sociétés méditerranéennes dans des secteurs clé comme l'agriculture, l'eau, l'emploi, les savoir-faire, etc.

### **Enseignement 6 : Les efforts européens de réforme à poursuivre sur la PAC**

Les dysfonctionnements du marché, qui motivent l'exercice de garantie de prix ou de revenu de la PAC comme des offices nord-africains, ne peuvent être unilatéralement convoqués par l'UE pour justifier d'une dérogation au régime de libre échange. L'accord de libre échange offre l'opportunité d'intégrer complètement l'agriculture dans les accords euro-méditerranéens et de mettre à plat, une fois de plus, les objectifs et instruments de politique publique, qu'elle soit agricole ou environnementale, que chaque Etat peut utiliser avec le moindre préjudice pour ses voisins. Ce travail concerté de définition des instruments de politique agricole, sans contrainte de calendrier ni engagements antérieurs similaires à ceux rencontrés à l'OMC, pourrait servir et l'UE et les PPM lors des futures négociations agricoles multilatérales en renforçant leur opposition constructive et argumentée au libre-échange total et sans filets des marchés agricoles.

### **Enseignement 7 : La nécessité d'un organisme de coordination ex ante des politiques environnementale**

La flexibilité du dispositif de l'ANACDE et le choix laissé aux gouvernements d'établir leur propre politique environnementale, sans que la coordination ne revête un caractère très incitatif, a ses vices et ses vertus : l'accord commercial fonctionne d'autant plus aisément que la contrainte environnementale multilatérale est faible (cas général de l'ALENA si l'on exclut le volet SPS de l'accord), mais l'absence de coordination motivée en amont (au niveau ministériel) peut être désastreuse pour l'environnement (délocalisation acceptée par le pays d'accueil, pour des motifs économiques, des industries polluantes). La volonté politique et la pression en amont (*top-down*) semblent indispensables pour qu'un accord commercial anticipe les problèmes environnementaux et ne soit pas uniquement « réactif ». L'échec du Comité du commerce des produits agricoles tend à indiquer que la prise en compte de l'environnement a posteriori est parfois inefficace lorsqu'il s'agit d'incorporer les principes de base du développement durable. Sans volonté d'intégration méditerranéenne, seuls des accords minimum comme l'accord SPS seront efficaces

### **Enseignement 8: Intérêt et limites des études d'impact**

L'intérêt évident des études d'impact réside dans la transparence et l'obligation de rendre compte (« accountability ») qu'elles sont susceptibles d'imposer aux entreprises, aux investisseurs ou aux gouvernements signataires d'un accord de libre-échange. Leur

engouement actuel s'explique par leur faculté à lever le voile sur certaines pratiques, à révéler des ruptures dans le tissu économique, à précéder parfois les catastrophes. On comprend la publicité dont elles font l'objet par le simple fait que le déterminisme entre commerce et environnement est mal établi d'une part, - or elles contribuent à l'établir -, et d'autre part parce que dans l'Alena, conformément à la hiérarchisation des responsabilités privilégiée par l'approche anglo-saxonne, le risque environnemental se gère après avoir été perçu ou anticipés par les individus et non prioritairement par l'Etat (chaque individu contribuant à la vigilance collective), d'où la nécessité d'informer, diffuser, en toute transparence pour susciter les réactions de la société civile, du citoyen ou du consommateur final. Il est exact enfin qu'elles favorisent la prise de conscience collective d'impacts masqués. En ce sens, leur intérêt est quelque peu similaire à celui que peuvent dégager les exercices de prospective, dont la qualité tient autant au produit de l'exercice, qu'à la représentativité et à l'efficacité de la collaboration des personnes réunies pour le mener à bien. Aller au-delà de leur usage d'éclaireur ou d'informateur de la société civile semble cependant aujourd'hui nécessaire. Plus que des instruments ou des outils d'aide à la décision, les études d'impact devraient être systématiquement requises pour l'approbation d'un projet d'investissement par un Etat. Elles pourraient être par ailleurs systématiquement utilisées pour la publicité (positive ou négative) des performances environnementales des entreprises, grâce à la diffusion des résultats des études d'impact à travers un réseau euro-méditerranéen multi-parties (DG Environnement, experts, privés, universitaires, société civile, institutions internationales) dont le financement pourrait être assuré, dans une large mesure, par l'UE. Evoluer vers une conditionnalité indirecte (à la libre appréciation des gouvernements) avec publication des impacts maximum exigés, attendus et obtenus au sein d'une base de donnée rassemblant la « mémoire » des impacts par pays, par secteur, par projet, et susciter au total l'émulation parmi les entreprises et les gouvernements pour le développement d'activités durables, pourraient être une stratégie pertinente dans la zone euro-méditerranée. Le réseau aurait également pour objectif d'améliorer les méthodes et d'en estimer le coût. Les limites des études d'impact que sont le nombre de méthodes, la sensibilité des résultats à la méthode employée, et l'impossibilité actuelle d'estimer les impacts, dans un pays tiers, de mesures environnementales domestiques, pourraient ainsi progressivement dépassées.

### **Enseignement 9 : Vers un accord sur les investissements servant des objectifs environnementaux**

Loin de lui donner une acception semblable à celle de l'AMI (accord multilatéral sur les investissements), un accord euro-méditerranéen sur les investissements aurait l'avantage de définir et soumettre aux IDE de la zone un cadre commun de règles d'investissements, obligatoire ou non (il s'agit simplement dans ce dernier cas d'un code de bonne conduite), afin de renforcer les conditionnalités environnementales et sociales minimales dans les affaires sans brider ces dernières. Les investissements fournissent l'opportunité aujourd'hui de lier par un ensemble de règles et de codes de conduite l'environnement au commerce. L'accord euro-méditerranéen sur les investissements pourrait apporter aux investisseurs en retour des garanties sur la sécurité de leurs activités vis-à-vis des changements de législations, en échange du respect d'un ensemble de règles de conduite qu'il reste à spécifier en négociation multilatérale. Celles-ci pourraient être assises, parmi d'autres principes, sur le principe de responsabilité de l'investisseur vis-à-vis des impacts sociaux et environnementaux des activités qu'il génère, de transparence dans la publication des impacts exigés par l'Etat d'accueil, attendus et observés, enfin un principe

d'identification et de réduction collective des risques environnementaux.

**Enseignement 10 : Une réflexion sur les aspects transversaux du débat commerce-environnement en ZLEM.**

Les pays partenaires doivent saisir l'occasion qui leur est donnée de formuler une définition opérationnelle du principe de précaution, qui est de plus en plus considéré comme l'un des outils potentiels de prise en compte de l'environnement dans un cadre de libéralisation des échanges, en l'absence ou en complément d'engagements non contraignants dans le domaine de l'environnement (tel qu'il en est actuellement de l'accord euro-méditerranéen). Les pays membres peuvent en effet proposer des modalités d'une application du principe de précaution plus ambitieuse que celle de l'ALENA, dans la résolution des différends internationaux associant des aspects commerciaux et environnementaux. Le contexte méditerranéen, parce qu'il engage un nombre de pays plus important que l'ALENA sans atteindre les effectifs imposants de l'OMC, est certainement plus propice à une réflexion coordonnée et dépassionnée sur l'intégration explicite, dans les accords de libre-échange, du principe de précaution défini notamment par le renversement de la charge de la preuve : "dans le doute, une Partie peut établir une restriction à l'importation, et c'est à la Partie exportatrice de lever le doute en apportant la preuve de l'absence du risque".

## Bibliographie

- Abed G. T., 1998. Trade Liberalization and Tax Reform in the Southern Mediterranean Countries. IMF working paper WP 98/49. 33p.
- Banque Mondiale, 1995. Forging a Partnership for Environmental Action : An Environmental Strategy towards Sustainable Development in the Middle East & North Africa, Summary Document, Washington D.C.
- Banque Mondiale, 1997. *The State in a Changing World*, World Development Report, Oxford University Press.
- Benachou A. 1999. "Libre-échange et environnement en Méditerranée", in *Commerce international, environnement et développement : l'Afrique absente ?*, Solagral, 1999, pp. 68-95.
- Bichara K., 1999. Partenariat euro-méditerranéen (EMP): les tâches non accomplies. Université de Louvain-La-Neuve, Belgique <http://www.jrc.es/iptsreport/vol25/french/MED1F256.htm>
- CCE (Commission de coopération environnementale), 1997. *Les institutions de l'ALENA. La performance et le potentiel environnemental de la commission du libre-échange et autres organes connexes à l'ALENA*, Montreal. 76p.
- CCE (Commission for environmental cooperation), 1999. *Assessing environmental effects of the North American Free Trade Agreement (NAFTA). An analytical framework and issue Studies*, Montreal
- Di Pietro G., Gomez Y., Palom S. et S. Ghazi, 1998. *Competitiveness of Mediterranean Partner Countries' SMEs in the Euro-Mediterranean Zone*, in IPTS Report # 25, IPTS/JRC/European Commission.
- FoEI (Friends of the Earth International), 1999, *The World Trade System : How it works and what's wrong with it*, Londres.
- Fattah Z., 2000. « Trade and Environment Issues under WTO and Implications for Selected Exports in the Region », paper presented at the « Global Trade Regionalism Economic Research Forum for the Arab Countries, Iran and Turkey », March 2000, Cairo, Egypt.
- Frederiksson P. , éd., 1999, *Trade, Global Policy, and the Environment*, World Bank Discussion Paper n° 402, World Bank, Washington D.C.
- Global Trade Watch, 1998. NAFTA at Five : A Report Card, Décembre.
- Grenon M., éd., 1992. *Développement et environnement : Sauver la Méditerranée*. Problèmes politiques et sociaux, N° 674, 21 février 1992. La documentation française, 63p.
- Hanson A. J. et Shaw N., 1993. NAFTA and the Environment: Progress in sustainable development. Symposium international sur le commerce et l'environnement. Minnesota State Bar Association et Université du Minnesota, 10 november 1993.
- Hoekman B. et D. E. Konan, 1998. Deep Integration, Nondiscrimination, and Euro-Mediterranean Free Trade. Paper presented at the conference « Regionalism in Europe: Geometries and Strategies After 2000 », Bonn November 6-8, 1998, 37p.
- Housman R., 1994, *Reconciling Trade and the Environment : Lessons from NAFTA*, UNEP, Genève, Suisse.
- Hung N.M. et Richelle Y., 1996, "Trade gains, paretian transfer and the tragedy of the commons", paper presented at the Kobe Conference on "The welfare economics of international trade and investment", january 9-11,.

- IISD, 2000. Trade and Sustainable Development - The North American Free Trade Agreement. Web publication.
- Jenkins R. et T. Branch, 1996, NAFTA and the Mexican Environment : Facts and Fears, Communication préparée pour la Canadian Association for Latin American and Caribbean Studies, XXVII Congress, York City, Toronto, Canada.
- Katz D., 1997. The Mediterranean Free Trade Zone : lessons from NAFTA. Euro-Med Partnership Environmental NGO Forum, Helsinki.
- Katz D., 2000. The Euro-Mediterranean Free Trade Zone and the Environment – Issues and Evidence : Lessons from other Trade Agreements, communication au colloque organisé par les Amis de la terre au Parlement de Bruxelles : "The Euro-Mediterranean Free Trade Zone : Can it be Sustainable ?", avril.
- Kirkpatrick C., Lee N. et O. Morrissey, 1999. WTO New Round. Sustainability Impact Assessment Study. University of Manchester, University of Nottingham.
- Louafi S., 2000. Economie politique de la politique des prix céréaliers en Tunisie de 1970 à nos jours. Thèse de Doctorat de l'Ecole Nationale supérieure agronomique de Montpellier, 5 juillet 2000, 239 p.
- Mansouri M. et J. M. Salles, 1998. Impact sur l'environnement des accords régionaux de libre-échange entre pays inégalement développés. Document du ministère de l'Aménagement du Territoire et de l'Environnement, DGAD. 81 p.
- NAFTA and the Environment: Progress in sustainable development
- Nordström H. et Vaughan S., 1999. *The Relationship Between Trade, Economic Growth, and the Environment*, In « Trade and Environment ». Special Studies 4, WTO. Pp 47-59.
- Solagral, 1999. NTCs dans les futures négociations OMC. La multifonctionnalité : pistes de définition, 15 p.
- OECD, 1999. *Methodologies for environmental assessment of trade liberalisation agreements*. Workshop in Paris, 26-27october 1999. <http://www.oecd.org/ech/26-27oct/26-27oct.htm>.
- Pearce F., 1996. *Wetlands and Water Resources, Conservation of Mediterranean Wetlands*, MedWet. Tour du Valat, Arles.
- Petri Peter A., 1997. *Trade Strategies for the Southern Mediterranean*. OECD technical papers, N° 127. 69 p.
- PNUD, 1999. Rapport mondial sur le développement humain. Publié par De Boeck & Larcier s.a., 262p.
- PNUD, 1997. Rapport mondial sur le développement humain. Ed. Economica, 268p.
- SECOFI (Ministère du commerce et de la promotion de l'industrie du Mexique), 2000. NAFTA works for Mexico-Canada Trade. Publication web, par le bureau du Commerce de l'ambassade du Mexique au Canada.
- Seligman D., 1997. *NAFTA's Environmental Impacts*, position paper of the Sierra Club's Responsible Trade Campaign, 22 mai 1997.
- SOLAGRAL, 1998. Le commerce des produits agricoles entre l'Union européenne et les pays méditerranéens. Etude pour la commission européenne.
- Tinbergen, 1952. *On the Theory of Economic Policy*, North-Holland.
- Tubiana L., 2000. Environnement et développement. L'enjeu pour la France. La documentation française, Paris, avril 2000. 167p.
- UNEP, 1999. *Exploring the Environmental Impacts of Trade Liberalisation : The case study of Mining Sector in Chile* [Volpi G., 1999. Sustainability reviews : lessons and potential for the millenium

round. The Chilean experience. Workshop on “ Environment in the Millenium Round ”, Chatam House, London.].

UNESCWA, 1999. *Trade and Environment in ESCWA Member Countries*. Proceedings of the Expert Group Meeting, Beirut, 2-4 November 1999, 216 p.

WWF, 2000. Sustainability assessments of trade liberalisation. Background material for the international experts meeting. 73 p.