

# Effets du partenariat euro-méditerranéen sur le secteur de l'huile d'olive

SONIA BOUDICHE\*, SOUAD TRIKI\*

JEL classification: F020, Q180

## 1. Introduction

L'huile d'olive fait de plus en plus partie intégrante des habitudes alimentaires pour des populations qui vont en augmentant dans différents pays du globe. Les Etats-Unis ont pratiquement multiplié par cinq leur demande ces deux dernières décennies, le Japon, l'Asie du Sud-Est, les pays du Nord de l'UE comptent un marché en expansion croissante.

Ce contexte particulier du secteur de l'huile d'olive s'inscrit dans un cadre plus global qui est celui de la mondialisation et de la libéralisation par la création de zones de libre-échange dans différentes régions du monde. C'est dans ce sens qu'un certain nombre d'accords ont été conclus séparément entre l'UE et des pays de la Méditerranée du Sud et Orientale, suite à la Déclaration de Barcelone en 1995.

Ce type de partenariat souffre d'emblée, et ce depuis son institution, d'un déséquilibre structurel et originel du fait qu'il met en compétition d'une part, un

## Résumé

L'huile d'olive représente l'un des produits stratégiques de la région euroméditerranéenne. Des accords d'association entre l'UE et des pays du Sud de la Méditerranée réglementent ce marché. Le partenariat souffre d'emblée et depuis son institution, d'un déséquilibre structurel et originel opposant un marché géant et organisé, l'UE, à des marchés exigus et dispersés des pays du Sud de la région.

Le cadre institutionnel en vigueur sous-jacent à ces accords s'accommode peu aux orientations proclamées de la mondialisation et de la libéralisation, en faisant prévaloir les attitudes protectionnistes du marché européen, réduisant ainsi les avantages comparatifs des pays du Sud et la portée des accords d'association établis entre l'UE et certains pays du Sud.

Quant à la Tunisie, la méthode de proportions de commerce utilisée dans ce travail montre que ce pays connaît une certaine amélioration de la compétitivité du secteur de l'huile d'olive sur le marché mondial, mais que la création de commerce qui en résulte tend à se concentrer davantage hors des pays de l'UE. Ce résultat remet en question l'effet favorable des préférences commerciales et nous incite à nous demander si les exportations d'huile d'olive de la Tunisie pourraient s'améliorer à travers une libéralisation du commerce sur une base non discriminatoire plutôt que par un simple élargissement des contingents octroyés.

## Abstract

*Olive oil represents one of the strategic products of the Euromediterranean region. The association agreements between the European Union (EU) and the Southern Mediterranean Countries (SMC) regulate this market. Since its beginning, this partnership has suffered from a structural imbalance because the small and fragmented markets of Southern countries had to face the huge and organised EU market.*

*The trade policies resulting from these agreements seem to be not in tune with the stated intent of globalisation and free trade and indeed, they highlight the predominant protectionist attitude of the European market, thereby reducing the comparative advantages of the SMC and limiting the scope of the association agreements.*

*The constant market share method applied in this paper demonstrates that in Tunisia, the olive oil sector has slightly improved in terms of competitiveness with the world market. However, the resulting trade creation tends to be more concentrated outside the EU. Consequently, the favourable effects of preferential trade become questionable. Therefore, we wonder whether Tunisian olive oil exports could benefit more from free trade on a non-discriminatory basis than from the mere quota increase.*

*L'aménagement sur la notion de capacité. La pertinence de ce concept par rapport à celui de durabilité en augmente la valeur. Notre étude montre que la recherche sur les divers aspects de la capacité de charge est limitée. Voilà pourquoi il faut intégrer toutes les informations disponibles pour soutenir les ressources des forêts urbaines et garantir leurs bienfaits à l'avenir.*

grand marché de l'UE (représentant les trois quarts de la production, des échanges et de la consommation de l'huile d'olive au niveau mondial), un marché réglementé et organisé dans le cadre de la PAC à travers l'OCM et de l'autre, de petits marchés fragmentés dont les capacités de production, d'absorption et de commercialisation sont nettement inférieures à celles de l'UE.

Ces déséquilibres sont de nature à accentuer la dépendance des pays du Sud à l'égard de l'UE et à porter atteinte à leur avantage comparatif traditionnel. (Garcia-Alvarez-Coque, 2000; Ould Tubiana, J. et al., 2000). La Tunisie, deuxième exportateur après l'UE, risque de voir s'affaiblir sa compétitivité dans ce secteur et de ce fait, nous sommes amenés à nous interroger sur la portée des accords spécifiques et de la libéralisation des échanges dans un contexte inégal.

L'objet de cette contribution est de faire ressortir la portée du partenariat euroméditerranéen pour le secteur

de l'huile d'olive à la lumière de la problématique exposée auparavant.

Une première partie sera consacrée au développement

\* Ecole Supérieure des Industries Alimentaires de Tunis -Tunis El Khadra

\*\* Institut National Agronomique de Tunis -Tunis

de l'asymétrie de la région Nord et de la partie Sud et Orientale de la Méditerranée et de la dépendance du Sud à l'égard de l'UE. La deuxième partie se penchera sur la dichotomie du contexte institutionnel qui oppose une entité organisée et protégée dans ses intérêts à des entités dispersées subissant les contraintes des accords bilatéraux et multilatéraux. La troisième partie portera sur l'analyse de la compétitivité des PSM face à l'UE et l'estimation des effets des accords d'association euro-méditerranéens sur ce secteur.

## 2. Le marché euro-méditerranéen de l'huile d'olive: l'hégémonie du Nord

La région euro-méditerranéenne assure la quasi-totalité de la production et de la consommation mondiale d'huile d'olive avec environ 99% et monopolise pratiquement l'essentiel du commerce extérieur avec plus de 97% des exportations mondiales du secteur et 60% des importations. (FAO, 2001).

La structure de ce marché se caractérise, d'une part, par un marché organisé à travers une politique agricole commune au niveau de l'UE et d'autre part, par un marché sud-méditerranéen concurrentiel au niveau intra-méditerranéen, avec des stratégies différenciées et qui ne constitue pas une entité commune à même de faire face à la politique européenne dans ce secteur.

A cette structure différenciée, s'ajoute une caractéristique essentielle opposant la région Nord à la région du Sud de la Méditerranée dans le rapport technico-économique production-emploi. Avec 76% de la production mondiale, l'UE n'occupe que 27% de l'emploi dénotant une productivité élevée, alors que, du côté sud, les rapports s'inversent, vu que la région ne contribue que par 20% à la production mondiale mais elle mobilise, cependant, 71% de l'emploi du secteur dans le monde (Bonazzi M., comm.pers., 1996). Cette faible productivité relève des caractéristiques des structures agraires de la région ainsi que de l'enjeu social et environnemental.

### 2.1 Le marché de l'UE

A elle seule, l'UE représente en moyenne 75% de la production mondiale de l'huile d'olive, 72% de la consommation, 77% des exportations et 66% des importations du secteur. La production communautaire est réalisée principalement en Espagne (33%), en Italie (23%) et en Grèce (14%) et dans une moindre mesure, au Portugal (1.4%) et en France. En effet, l'Espagne, avec une moyenne de 44% de la production de l'UE au cours des années 1998-2000, constitue le premier pays producteur et exportateur de l'UE réalisant plus de 35% et 45% des ventes mondiales et communautaires. En second lieu, l'Italie, avec 30% de la production communautaire, représente le premier pays importateur (soit respectivement 61% et 41% des importations communautaires et mondiales).

L'huile d'olive est un produit fortement concurrencé par les autres huiles végétales alimentaires et par d'autres matières grasses. (TIO, 1997). La consommation de l'huile d'olive et des grignons d'olive dans l'UE ne représente que 12.5% de la consommation totale d'huiles végétales alimentaires, soit une moyenne de 4 kg/hab/an. Malgré l'attrait croissant de l'huile d'olive dans le modèle de consommation occidental, sa substitution par les huiles de graines à des prix concurrentiels est un facteur limitant pour l'expansion de la demande européenne, donc des échanges extérieurs. Les flux des échanges dans ce secteur se situent beaucoup plus au niveau intra-communautaire. En effet, plus des deux tiers des exportations et la moitié des importations européennes ont lieu entre les pays membres entre 1995-2000. La plus grande partie des importations d'huile d'olive extracommunautaires proviennent des pays producteurs du sud de la Méditerranée, en l'occurrence la Tunisie qui a la part la plus importante, 70%, suivie de la Turquie (24%), du Maroc (3%) et de la Syrie (2%). Ces importations sont réglementées par les accords de libre-échange avec l'UE.

Il est important de signaler que la situation sur le marché communautaire évolue vers la diminution de la part de la demande d'importation d'huile d'olive à partir du reste du monde dans le total des importations des pays de l'UE. (Garcia-Alvarez Coque, 1992). En effet, les importations provenant des PRM qui représentaient presque la moitié des importations totales de l'UE entre 81-85 ne constituent que 23% entre 98-2000. De même, la part de marché du RM a regressé d'une manière accentuée entre ces deux périodes, en passant de 67% à 36%. Cette diminution de la demande des PRM est confirmée par l'augmentation du degré d'auto-provisionnement (DAA) qui se situe à un niveau de 123% en 1998, mettant en évidence le niveau de saturation du marché communautaire et par conséquent, l'érosion de la compétitivité des pays Sud méditerranéens sur le marché communautaire.

### 2.2 Le marché de la région sud-méditerranéenne

En dehors de l'UE, la production d'huile d'olive se concentre principalement au Maghreb et au Moyen-Orient, dans les pays producteurs et exportateurs, à leur tête la Tunisie, suivie de la Turquie, du Maroc, de l'Algérie et de la Syrie.

Sur les 20% de la production mondiale de l'huile d'olive réalisée dans la région Sud de la Méditerranée, la Tunisie participe par 44%, soit 8.8% de la production mondiale pour l'année 2000. Si l'on exclut les pays de l'UE, "la Tunisie est la plus grande puissance mondiale dans le secteur de l'huile d'olive"<sup>1</sup> (TIO, 1997). L'huile d'olive

<sup>1</sup> L'importance stratégique du secteur dans le pays est indiquée par la grande superficie consacrée à la culture des olives à huile, un tiers de la S.A.U, la plus étendue dans le monde, 1,6 millions d'ha, après l'E-

joue, par ailleurs, un rôle déterminant au niveau de l'ajustement de la balance commerciale (50% des exportations agro-alimentaires et 5% des exportations totales). En l'an 2000, avec 11.5 % des quantités exportées dans le monde, la Tunisie se présente comme le 2<sup>ème</sup> exportateur mondial après l'UE. La Tunisie constitue le premier fournisseur du marché communautaire, soit plus de 80% des importations extracommunautaires. La dépendance des importations de l'UE en provenance des pays du reste du Monde, mesurée par la participation de l'UE au total des exportations d'huile d'olive des pays en voie de développement, tend vers une diminution au cours des années quatre-vingt-dix. Malgré l'autosuffisance pour ce produit au sein du marché communautaire, l'UE importe plus de 80% des exportations d'huile d'olive des PRM. Au cours de la période 98-2000, l'UE a importé 165 mille tonnes d'huile d'olive à partir des pays tiers, ce qui représente 23% des importations de l'UE.

### 3. Cadre institutionnel contraignant pour la région du Sud de la Méditerranée

#### 3.1 Marché organisé par les mécanismes de l'OCM

L'UE a une longue tradition dans la réglementation des échanges agricoles qui remonte au traité de Rome 1957, où l'article 40 prévoit la création de l'Organisation commune des marchés agricoles (OCM), portant en 1966 sur l'organisation du marché dans le secteur des matières grasses. Les objectifs de l'OCM de l'huile d'olive visent la stabilité du marché communautaire à travers le maintien d'une rémunération des producteurs à niveau suffisant, la protection communautaire à l'égard des fluctuations du marché mondial et l'obtention sur le marché communautaire d'un prix à la consommation qui supporte la concurrence des autres huiles. A cet égard, deux instruments de régulation sont appliqués:

- au niveau de la production: un système de prix spécifiques par des mécanismes d'intervention et une aide directe à la production. (Guerbaa *et al.*, 1997)
- au niveau des échanges avec les pays tiers :
  - a - un système de prélèvement aux importations appliqué aux frontières dont le montant correspond à la différence entre le prix seuil (dérivé du prix indicatif) et le prix CAF, pratiqué sur le marché mondial ainsi que des calendriers d'importation évitant la perturbation du marché communautaire au cours de certaines périodes de l'année ;
  - b - un système de restitution à l'exportation lorsque le prix de l'huile d'olive dans l'UE est supérieur au

cours mondiaux pour combler la différence des prix.

Etant basé sur le principe de la préférence des produits communautaire, le régime des échanges pour l'huile d'olive à travers ces mécanismes de régulation révèle une politique assez protectionniste contraire à la clause de la nation la plus favorisée du GATT et de l'OMC. En effet, la situation de l'UE, devenue excédentaire en huile d'olive après l'élargissement aux pays du sud de l'Europe, a conduit à l'établissement des contingents inclus dans les accords commerciaux dont le plus important est celui conclu avec la Tunisie. En plus de ce système de régulation des échanges avec l'extérieur, l'OCM de l'huile d'olive dispose de la clause de sauvegarde permettant de prendre toute mesure nécessaire afin de défendre le marché communautaire contre toute perturbation extérieure grave. Cette clause ne peut être appliquée qu'en conformité avec les règles du GATT.

Les négociations du GATT dans le chapitre agricole ont abouti aux solutions suivantes concernant les échanges extérieurs de l'huile d'olive de l'UE: remplacement du prélèvement antérieur mobile appliqué aux importations provenant des PRM par un équivalent tarifaire fixe, puis sa réduction de 20% dans une période de cinq ans; le maintien des contingents des principaux pays importateurs à l'UE (46.000 tonnes pour la Tunisie et 5.000 tonnes pour le Maroc, imposées comme accès minimum à l'UE et réduction progressive des subventions à l'exportation). (Guerbaa *et al.*, 1997).

#### 3.2 Les limites des accords euro-méditerranéens pour le Sud de la région:

La politique méditerranéenne de l'UE a permis de conclure une série d'accords avec les pays méditerranéens non communautaires. La période des années 70 est caractérisée par des concessions tarifaires aux produits agricole, accordant un accès privilégié pour l'huile d'olive sur la communauté sans limitation de quantités. Les élargissements successifs de la CEE au cours des années 80, suite auxquels le marché européen est devenu excédentaire en ce produit, ont conduit la CEE à réviser les accords dans le sens de la limitation des exportations de la rive sud, en établissant des contingents avec l'application des prélèvements.

Le régime actuel des accords découle de la déclaration de Barcelone (1995) dont l'objectif est de définir un cadre multilatéral permettant de mettre en place un espace de prospérité commun visant à promouvoir la croissance et la stabilité durable dans l'ensemble de la région méditerranéenne. La création de la Z.L.E, prévoyant la libération progressive des produits agricoles, n'a pas pour autant mis en cause la pratique protectionniste de la PAC par le maintien des contingents. Néanmoins, les négociations n'ont abouti qu'à l'adoption de la mesure de faibles extensions de ces contingents avec toutefois le maintien de la clause de sauvegarde.

spagne, ainsi que par les fortes proportions tant au niveau des revenus distribués que des emplois dans l'oléiculture. al Development, Democritus University of Thrace, Orestiada, Greece.

### 3.2.1 Les négociations relatives à la Tunisie

Les exportations d'huile d'olive tunisienne à destination de l'Union Européenne ont été réglementées dans le cadre de l'accord de coopération Tunisie-CEE, signé en 1976. Concernant l'exportation de l'huile d'olive tunisienne vers la Communauté, l'article 16 de cet accord a permis l'accès privilégié (en exonération des droits de douanes) sans limitation de quantité, avec toutefois un taux de prélèvement fixé annuellement par le Conseil Européen selon les conditions du marché de l'huile d'olive. L'élargissement de la CEE à la Grèce en 1980 et surtout, à l'Espagne et au Portugal, en 1986, a modifié la structure de la production d'huile d'olive dans la Communauté qui passe à une situation excédentaire, posant des problèmes pour certains pays méditerranéen, notamment la Tunisie. Les négociations de l'accord de 1976 ont abouti à la signature d'un protocole additionnel qui préconise, pour le cas de l'huile d'olive, le maintien du courant d'échanges avec la Tunisie dans la limite d'un contingent de 46.000 tonnes par an à droit nu,<sup>1</sup> avec toutefois l'application d'un prélèvement.<sup>2</sup> Ce régime, qui devait arriver à terme le 31 décembre 1990, a été prorogé pour trois années (1991-1992 et 1993) dans les mêmes conditions techniques (API,2000). La reconduction s'est faite avec l'engagement de la Tunisie à développer sa consommation intérieure, ses exportations sur les autres marchés et avancer dans son plan de libéralisation. Ce régime préférentiel a été maintenu pour les années 1994 et 1995.(API, 1999). Pour ces deux années, un prélèvement fixe, calculé sur la base de la moyenne des prélèvements appliqués depuis 1987, a été établi, soit 78.1 Ecu/T.

L'accord actuel d'association de 1995 maintient le contingent de 46.000 tonnes à un prélèvement douanier préférentiel de 7,8 Ecu / 100 kg, devenu fixe durant la période allant du 1er janvier 1996 au 31 décembre 1999. Le contingent de 46.000 T couvre les exportations de l'huile non traitée. Les huiles raffinées ainsi que d'olive (mélange d'huile raffinée et d'huile vierge) ne peuvent être exportées dans le cadre du contingent.<sup>3</sup> Comme il était prévu par l'accord d'association liant les deux parties, la Tunisie et l'UE, des négociations ont eu lieu au courant de l'année 2000 concernant la libéralisation progressive des marchés des produits agricoles et agro-alimentaires. Ces négociations ont débouché sur l'accord conclu le 22 septembre 2000 à Bruxelles, dont l'une des principales dispositions concerne l'augmentation du quota des exporta-

<sup>2</sup> Ce prélèvement a été fixé comme suit : 54, 70 Ecu/T en 1987/88 ; 67,20 Ecu/T en 1988/89, 70,5 Ecu/T en 1989/90 ; 112,4 Ecu en 1990/91; 77.2 Ecu en 1991/92 et 86.6 Ecu/T en 1992/93 (Biescas, J.A. et Boudiche, S.,1995).

<sup>3</sup> En outre, l'écoulement dudit contingent a été limité à huit mois de la campagne (mars à octobre) et a été fixé comme suit : mars (5.000 T) ; avril (8.000 T) ; mai à octobre (10.000 T/mois). Au cours des quatre mois (novembre à février), la production européenne nécessite une protection car les importations du reste du monde risquent de perturber le marché.

tions d'huile d'olive pour atteindre 50.000 tonnes en janvier 2001 et 56. 000 tonnes à l'horizon 2005.

Au niveau national, entre 1962 et 1990, l'Office National de l'Huile, avait le monopole de la collecte, de la commercialisation et de l'exportation. Depuis 1990, des réformes institutionnelles dans le sens de la privatisation du secteur ont impulsé l'installation d'environ cent opérateurs privés autorisés de plus à exporter l'huile d'olive tunisienne biologique et l'huile d'olive mise en bouteille sous une marque tunisienne et ce, dans la limite d'une quantité globale de 4.000 Tonnes.

### 3.2.2 Négociations avec le Maroc

Sur une production moyenne de 55.000 t/an, entre 98 et 2000, le Maroc exporte une quantité légèrement supérieure à 7.000 t par an, destinée principalement au marché européen. Ces exportations, constituées d'huile lampante, sont aussi réglementées dans le cadre de l'accord de coopération Maroc-CEE, signé en 1976. Cet accord prévoyait un accès privilégié aux exportations marocaines d'huile d'olive, avec des modalités particulières pour le calcul de l'abattement tarifaire. Cet accord a été modifié à plusieurs reprises et notamment, suite à l'élargissement de la CEE en 1986 et un protocole additionnel stipule un contingent de 5.000 tonnes annuel, avec un taux de prélèvement fixé annuellement par le Conseil Européen selon les conditions du marché de l'huile d'olive. A l'heure actuelle, la négociation du nouvel accord d'association entre le Maroc et l'UE envisage l'amélioration du régime des échanges.

### 3.2.3 Négociations avec la Turquie

La Turquie dispose d'un potentiel oléicole plus faible que celui de la Tunisie. Par ailleurs, la production a connu une évolution considérable au cours de ces dernières années passant d'une moyenne de 74.000t/an, entre 90-95, à plus de 170.000 t/an, entre 98-2000. En matière de commerce extérieur, ce pays (qui subventionne ces exportations) exporte en moyenne 53.000 t/an entre 98-2000 (plus que le double de la période 90-95), dont la grande partie est aussi destinée au marché européen. En ce qui concerne les échanges avec l'UE, ceux-ci sont régis, depuis 1963, par un accès privilégié prévu dans son accord d'association avec l'UE. Les négociations d'adhésion de la Turquie à l'UE favoriseront davantage cet accès.

## 4. Evolution de la compétitivité du secteur huile d'olive en Méditerranée

### 4.1 Baisse de l'avantage comparatif dans le sud de la Méditerranée

Dans ce travail, nous considérons que la compétitivité exprime la capacité que possède un pays de placer sa production dans le marché mondial, inclus son propre marché. Cette définition souscrit la compétitivité au do-

Tableau I. Evolution de l'avantage comparatif de la Méditerranée par rapport au Monde

	Part de Marché <sup>(a)</sup>			Spécialisation <sup>(b)</sup>			Dépendance <sup>(c)</sup>			A. comparatif <sup>(d)</sup>			TAA <sup>(e)</sup>		
	81-85	90-95	98-00	81-85	90-95	98-00	81-85	90-95	98-00	81-85	90-95	98-00	81-85	90-95	98-00
Tunisie	16.5	17.2	12.8	196.0	102.9	83.0	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0
Espagne	26.4	31.9	32.5	15.4	12.6	11.9	0.0	3.4	1.1	100.0	58.4	86.9	100.0	74.8	90.5
Italie	16.6	20.1	22.7	7.6	6.9	7.4	6.6	7.0	7.9	-33.7	-27.6	-17.3	77.0	57.7	43.4
Grèce	20.1	17.7	13.2	32.5	23.8	19.3	0.3	1.9	0.5	98.5	83.9	93.5	99.3	95.0	99.3
Portugal	1.5	2.1	1.8	1.5	1.9	1.8	10.2	12.3	15.8	7.9	6.3	4.5	90.5	44.7	28.2
Turquie	9.5	2.7	5.1	8.3	1.9	3.1	5.3	0.1	0.1	77.7	97.4	99.7	87.0	98.7	99.9
Syrie	0.0	0.2	0.6	0.0	0.8	2.9	2.3	0.5	0.8	-100.0	12.83	20.7	92.4	95.1	97.8
Maroc	0.2	0.4	0.8	0.79	2.1	4.1	0.3	0.5	0.1	7.69	36.0	95.4	98.3	95.3	97.8
UE-15	66.8	65.1	71.3	5.8	4.7	4.9	3.4	3.6	3.5	21.4	12.83	15.6	93.7	90.7	90.8

Source : Nos calculs à partir des statistiques électroniques de la FAO (FAOSTAT) et d'Eurostat

<sup>(a)</sup>PM = [ Xim/ Mim ] x 100, où X représente les exportations d'huile d'olive du pays i, M sont les importations d'huile d'olive du Monde.

<sup>(b)</sup>IS = [ ( Xi/Σ XiA ) / ( Xm/Σ XAm ) ] x100, où X représente les exportations d'huile d'olive du pays i, ΣXA, total des exportations agricoles, Xm, les exportations d'huile d'olive du monde, Σ Xam, les exportations totales des produits agricoles du monde.

<sup>(c)</sup>ID = [ ( Mi/Σ MiA ) / ( Mm/Σ MAm ) ] x 100, où M représente les importations d'huile d'olive du pays i, ΣMA, le total des importations agricoles, Mm, les importations d'huile d'olive du monde, Σ Xam, les importations totales des produits agricoles du monde.

<sup>(d)</sup>IACR = [ ( Xi-Mi/ (Xi+Mi) ) x100, où Xi représente les exportations d'huile d'olive du pays i; Mi, les importations d'huile d'olive du pays i

<sup>(e)</sup>DAA = [ ( Pi-Xi)/ ( Pi + Mi -Xi) ] x100, où Pi représente la production d'huile d'olive du pays i, Xi représente les exportations d'huile d'olive du pays i; Mi, les importations d'huile d'olive du pays i

maine commercial sans considérer, toutefois, les aspects relatifs à la production ou à la technologie qui, par contre, pourraient être déterminants dans une vision dynamique de ce phénomène (Porter, M., 1982 ; Mili, S., 1996)

Conformément à sa complexité conceptuelle, il existe différentes méthodes d'estimation de la compétitivité. Alonso J.A. (1990) et Lafay G. (1990) recommandent l'utilisation simultanée de divers indicateurs, tels que les indices de spécialisation et de dépendance commerciale, l'indice de l'avantage comparatif révélé, l'indice de contribution au solde, les parts de marchés, le degré d'auto-provisionnement, les indices de prix à l'exportation, à la production. L'estimation par cette méthode de la compétitivité internationale du secteur huile d'olive dans la région méditerranéenne entre 1980 et 2000 et calculée respectivement avec l'UE et le monde (Tableau I et Tableau II) a abouti aux résultats suivants :

- Le niveau de spécialisation en matière d'huile d'olive en Tunisie (la part des exportations d'huile d'olive dans les

exportations agricoles) est de loin le plus élevé dans la région méditerranéenne, étant de l'ordre de 40 % contre des valeurs qui ne dépassent pas les 10 % pour les autres pays. Pour le cas du Maroc et de la Turquie, cette spécialisation qui se situe respectivement autour de 5% et 3% en 1995, évolue vers la baisse (2% et 1% en 2000).

- Le secteur de l'huile d'olive en Tunisie a traditionnellement présenté un avantage comparatif avec un indicateur de spécialisation (IS) supérieur à l'unité ; toutefois, la tendance affichée à partir de 1995 évolue vers la baisse, passant de 102% à 93% entre 1990-95 et 96-2000, traduisant ainsi une détérioration de la spécialisation et de la compétitivité. Celle-ci s'explique d'un côté, par la diminution de la part du marché de la Tunisie dans le marché mondial, passant de 12 % à 8 % pour la même période, en raison de la politique de contingentement pénalisant le secteur et de l'autre côté, par l'augmentation relative des exportations tunisiennes des autres produits, due à la libéralisation croissante succédant aux accords de Barcelone.

• Pour le Maroc et la Turquie, l'avantage comparatif se situe à un niveau très faible par rapport à la région méditerranéenne, avec des indices inférieurs à 5% entre 80-2000.

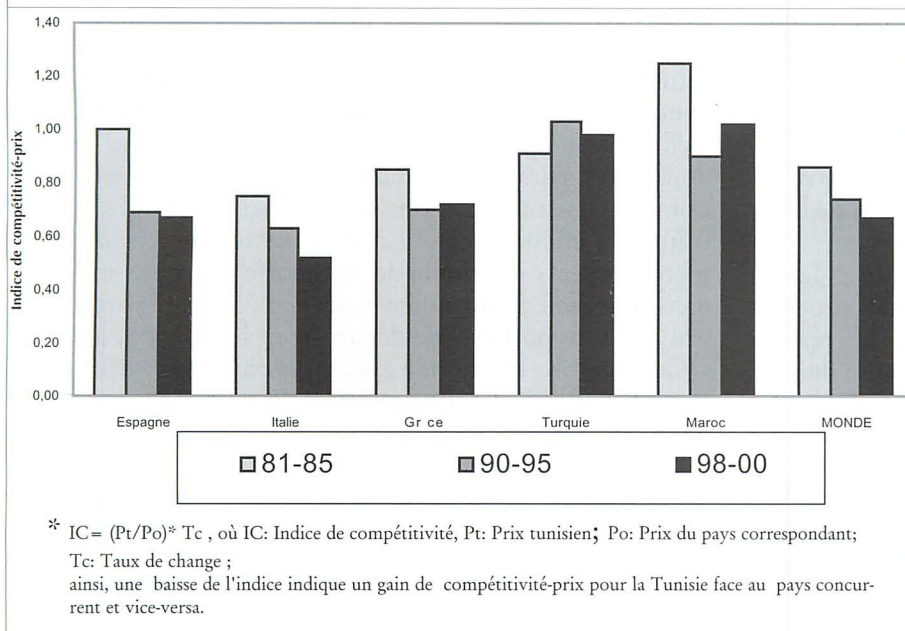
• Par ailleurs, l'UE a vu ses avantages comparatifs s'améliorer du fait de l'augmentation afférente de sa part du

Tableau II. Evolution de l'avantage comparatif de la Méditerranée par rapport à l'UE-15

	Part de Marché			Spécialisation			Dépendance			A. comparatif		
	81-85	90-95	98-00	81-85	90-95	98-00	81-85	90-95	98-00	81-85	90-95	98-00
Tunisie	23.2	25.3	18.0	38.8	23.7	23.1	0.0	0.0	0.0	100.0	100.0	100.0
Espagne	39.5	47.0	45.9	3.1	2.9	2.2	0.0	0.88	0.42	100.0	72.0	85.0
Italie	24.9	29.5	32.0	1.5	1.6	1.9	1.8	1.8	1.9	-12	-5	13
Grèce	30.0	26.0	18.6	6.4	5.5	4.5	0.0	0.4	0.1	99.1	90.2	98.3
Portugal	2.2	3.0	2.6	0.1	0.2	0.3	0.1	0.3	0.5			
Turquie	14.2	4.0	7.1	1.6	0.4	0.8	1.4	0.1	0.1	85.3	98.6	99.7
Syrie	0.0	0.3	0.8	0.0	0.2	0.3	0.6	0.1	0.2	-100.0	42.5	98.1
Maroc	0.3	0.6	1.1	0.79	2.1	0.1	0.0	0.1	0.1	30.2	55.6	82.9

Source : Nos calculs à partir des statistiques électroniques de la FAO (FAOSTAT) et d'Eurostat

Figure 1. Evolution de la compétitivité-prix du secteur huile d'olive tunisien face aux principaux pays concurrents



marché passant de 60 à plus de 70% entre 1980-85 et 98-2000.

## 4.2 Analyse de la compétitivité-prix

Pour une meilleure appréciation de la compétitivité, on utilise l'indice de compétitivité qui tient compte de l'évolution des prix à l'exportation et des taux de change des pays concurrents. Cet indice est calculé par la relation suivante :

$IC = (Pt/Po) * Tc$ . (Alonso JA., 1990,1992). où IC: Indice de compétitivité; Pt: Prix tunisien; Po: Prix du pays correspondant; Tc: Taux de change. (figure 1).

Ces calculs montrent que la Tunisie a amélioré sa compétitivité-prix, face à l'UE, l'Espagne, la Grèce, durant les 20 dernières années. Cependant, au cours des dernières années, des pertes de compétitivité sont observées avec l'Italie, la Turquie et le reste du monde. Par ailleurs, le Maroc améliore depuis 1995 sa compétitivité-prix face à la Tunisie, ce qui lui permet une meilleure pénétration sur le marché de l'huile d'olive. En plus, d'autres études portant sur des aspects tels que la qualité, les économies d'échelle, les stratégies d'entreprise, le conditionnement et la logistique permettent d'approfondir l'analyse de la compétitivité du secteur (Mili S., 1996).

## 5. Portée des accords euro-méditerranéens de part et d'autre des deux rives

L'objectif de notre étude empirique consiste à expliquer les effets économiques de création et de détournement de commerce résultant des accords euro-méditerranéens entre l'UE et les principaux pays exportateurs de la région

sud, principalement la Tunisie et le Maroc. Pour ce faire, nous partons d'un cadrage théorique : la théorie d'intégration économique internationale, afin d'expliquer les effets économiques des accords commerciaux en vue de l'appliquer au cas du secteur de l'huile d'olive dans le cadre du partenariat euro-méditerranéen.

### 5.1 Bases théoriques

La théorie d'intégration économique internationale est une extension de la théorie du commerce international visant à étudier les effets dérivés des groupements de marchés. Elle est définie comme étant l'accord établi entre deux ou plusieurs pays en vue de l'intensification de leurs relations économiques par le biais de l'élimination progressive des barrières au libre-échange. Du point de vue théorique, il existe un consensus général

concernant les effets favorables du démantèlement tarifaire entre les pays sur le bien-être et l'allocation efficiente des ressources. De fait, cela se traduit par l'augmentation du niveau de participation des nations, l'intensification du commerce international et les investissements directs étrangers (IDE), ce qui constitue le fondement même de l'Article XXIV du Traité du GATT et représente l'une des principales tâches de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) (Leveau R., 2000). L'argumentation sous-jacente à toute explication théorique des effets de l'intégration est fondée sur le changement des prix internationaux des biens (importés et exportés) associés à la réduction des barrières tarifaires. En effet, ces altérations des prix se répercutent sur la quantité, la composition et la structure géographique du commerce aussi bien de chaque produit dans chaque marché qu'au niveau du commerce total des pays formant l'union douanière.

Selon Brown et Stern (1989), la modification des droits de douane implique une réallocation des ressources au sein de l'union, du fait que les pays membres offrant de plus grands avantages comparatifs pour un bien déterminé se spécialiseront dans sa production, alors que les pays moins efficaces s'approvisionneront par le biais des importations en provenance des partenaires plus efficaces : ce sont les *effets statiques* ou encore effets de spécialisation qui permettent de donner une évaluation à court terme des résultats d'un accord sur le commerce. Les *effets dynamiques*, qui se manifestent à long terme, se produisent dans les secteurs dans lesquels des économies d'échelle existent, l'intégration influe dans le sens de l'augmentation du taux de croissance du fait de l'élargissement du capital et de l'encouragement des processus d'investissements et d'innovation (Baldwin, 1992). Malgré l'importance de ces

effets sur l'économie globale, la majorité des études théoriques sur l'intégration se sont intéressées, jusqu'à présent, à l'étude des effets statiques considérés plus faciles à isoler dans les études empiriques. Viner, pionnier de l'analyse de ces effets statiques, a élaboré la théorie des unions douanières basée sur deux concepts : la création de commerce et le détournement de commerce; ces concepts permettent d'obtenir une première évaluation des résultats d'associations commerciales en terme de gain de bien-être et d'efficience dans l'allocation des ressources .

La création de commerce est le processus à travers lequel le volume total du commerce d'un ou plusieurs produits déterminés augmente comme conséquence de la création d'une union douanière. Cet accroissement résulte de :

- La substitution de la production nationale à coût relativement élevé par les importations moins chères, donc plus efficaces. C'est l'effet inter-pays ou encore "l'effet production".
- L'augmentation de la consommation totale, suite à une baisse du prix domestique qui stimule les consommateurs à acquérir le bien importé au lieu du produit local (qui devient plus cher en termes relatifs). C'est l'effet inter-produit ou "l'effet consommation".

L'effet de détournement de commerce correspond à la substitution des importations en provenance des pays du reste du monde (plus efficaces) par celles des pays de l'union (bien que ses coûts de production soient plus élevés). Par conséquent, selon Viner (1950), un processus d'intégration est positif si prédominent les effets de création de commerce. En revanche, il n'est pas favorable si les effets de détournement du commerce sont plus importants.

Les études postérieures à Viner, celles de Meade (1955) et de Lipsey (1960), ont analysé les conditions dans lesquelles se maximise l'effet de création de commerce et se minimise le détournement de commerce pour qu'une union douanière soit avantageuse. D'après Alonso (1989), une union douanière aboutit à un effet de création de commerce important si :

- Le territoire formé par l'union douanière est large et si les tarifs douaniers préalables à l'union sont très élevés ;
- L'union conduit à un accroissement de la concurrence entre les pays de l'union ;
- Le degré de similitude ou de complémentarité entre les économies intégrées est élevé, notamment s'il existe une différence des coûts unitaires d'un même produit entre les pays de l'union.
- L'élasticité-prix de la demande et de l'offre d'un produit importé par un pays de l'union est élevée.

Pour illustrer les effets de création et de détournement de commerce, nous utiliserons l'analyse graphique à partir du modèle conventionnel du commerce international qui représente l'impact du démantèlement tarifaire sur les

flux commerciaux, la production et la consommation à travers un modèle d'équilibre partiel. Comme le précisait Lipsey en 1960, la méthode de l'équilibre partiel peut être appliquée au marché d'un seul produit et par conséquent, cette approche ne tient pas compte d'autres effets sur l'économie globale. Il est certain que l'alternative de l'analyse de l'équilibre général<sup>4</sup> dans la théorie des unions douanières paraît intéressante, mais celle-ci présente de nombreuses complications et faiblesses, lorsqu'il s'agit de traiter les effets de création et de détournement de commerce, aspects essentiels de la théorie qui nous intéresse dans ce travail. Dans notre modèle d'équilibre partiel (figure 2), les hypothèses de départ sont les suivantes:

Considérons un monde avec trois pays, dont deux sont: le pays (I), l'Union Européenne, le pays (II), son partenaire, la Tunisie, avec lequel l'UE établit la zone de libre-échange. Le troisième pays (III) représente le reste du monde (RM). Les courbes de la demande et de l'offre du produit en question (dans ce cas l'huile d'olive) sont considérées totalement élastiques, aussi bien dans le pays partenaire (II) (Courbe  $O_{II}$ ) que dans le reste du monde (Courbe  $O_{RM}$ ). La demande d'importation du pays(I) est alimentée par l'offre complètement élastique de son partenaire et par l'offre du RM qui est la plus efficace sur le plan mondial  $PI > PII > PIII$ . La quantité "q" représente la variation de la demande dans le pays (I) en réaction à la modification des prix (P). Les zones d, f, h, r présentent les répercussions de ces changements du commerce sur le bien-être des pays (I) et (II) (création et détournement de commerce). (voir Graphique 1).

Avant l'accord de libre-échange, la demande de l'UE d'huile d'olive correspond à la quantité  $q_3$ , le prix tunisien,  $P_{II}$ , est supérieur à celui du reste du monde,  $P_{III}$ . En appliquant un tarif douanier non préférentiel "T" aux importations en provenance de la Tunisie et du reste du monde, l'UE effectuera ses importations du reste du monde car il constitue la source d'approvisionnement la moins chère. Par conséquent, la demande de l'UE est satisfaite en partie, par l'offre domestique  $O_I$  et en partie, par les importations provenant du reste du monde égales à la quantité  $q_3$ .

Maintenant, supposons que l'UE établisse une union douanière avec la Tunisie, les consommateurs de l'UE ont accès aux importations de la Tunisie sans tarif douanier et par conséquent, le prix dans l'UE baissera à  $P_{II}$  au lieu de  $P_{III} + T$ , qui sera en revanche maintenu pour les importations en provenance du reste du monde. Ainsi, la Tunisie, partenaire de l'UE, sera le nouveau fournisseur de celle-ci. La demande communautaire d'importations augmentera et passera de  $q_3$  à  $q_4$ . La production  $q_1q_2$  dans l'UE se contracte en raison de la substitution de celle-ci par la production à faible coût en Tunisie : ceci constitue "l'effet de production". Par conséquent, les producteurs de l'UE doivent appliquer un prix inférieur ( $P_{II}$ ), ce qui réduit les mesures d'incitation à la production et stimule, par contre, la consommation au sein de l'UE qui augmente de la

<sup>4</sup> Pour de plus amples détails, se référer à Viaene (1982), Fernandez et Pulido (1986), Winters (1987), Bousselmi et al. (1989), Brown, Deardorff et Stern (1991), Hine (1994), Boughanmi.H., Buccola S., (2000).

quantité ( $q_3q_4$ ) provenant entièrement du pays partenaire II. Cette variation représente "l'effet de consommation".

La somme des effets de production et de consommation, c'est-à-dire de l'augmentation des importations de ( $q_1q_2$ ) + ( $q_3q_4$ ), constitue la création de commerce. Toutefois, les importations ( $q_2q_3$ ), auparavant en provenance du reste du monde (RM) à bas prix, sont actuellement approvisionnées par le pays partenaire II avec un coût de production plus élevé. Ceci représente le détournement de commerce.

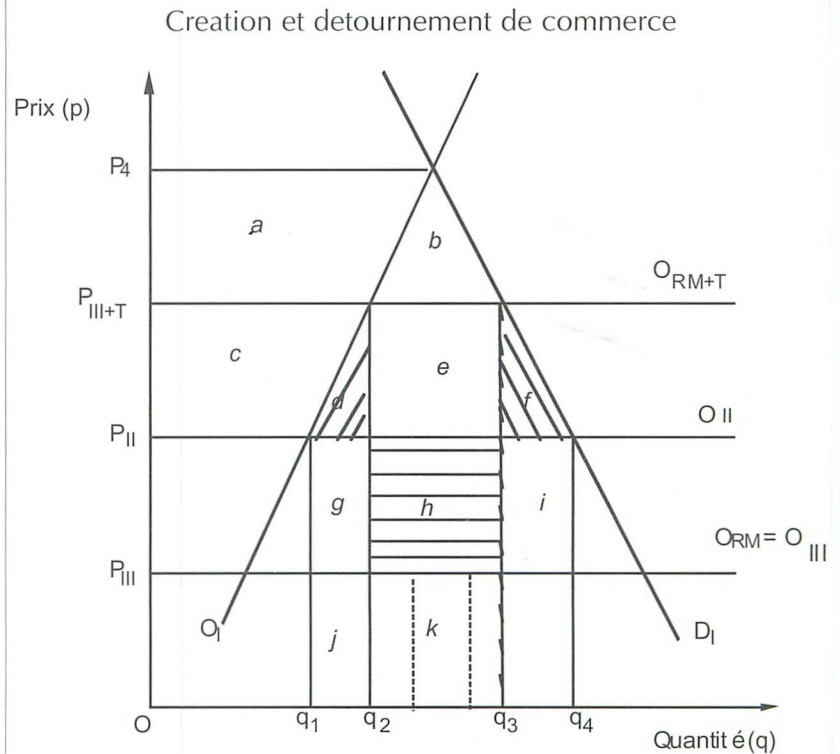
En conclusion, après la création de l'union douanière, le pays I achète la totalité de ses importations de son partenaire II, du fait de l'élimination des tarifs douaniers. Divers effets en résultent : l'effet de création de commerce dans ses deux formes ; l'effet de production par la substitution de la production interne à coût élevé par des importations en provenance du pays partenaire à moindre coût (passage de  $q_2$  à  $q_1$ ) et l'effet de consommation (passage de  $q_3$  à  $q_4$ ) du fait de l'augmentation de la demande du bien X en raison de la baisse des prix dans le pays I de  $P_{III} + T$  à  $P_{II}$ .

L'étape suivante consiste à délimiter ces effets et à analyser leur signification en termes de bien-être pour le pays I. Les zones délimitées dans le modèle d'équilibre partiel représentent les bénéfices ou les pertes possibles en termes de bien-être comme suit :

- La zone ( $c + d + e + f$ ) représente l'amélioration du bien-être résultant des bénéfices de l'excédent de consommation dus à la réduction du prix du bien X. Ce bénéfice n'est pas net puisque la zone (c) constitue la perte de l'excédent des producteurs et que la zone (e + h) représente la perte du secteur public en termes de recouvrement des droits de douane du reste du monde, due au détournement de commerce. La zone (d + f) - (h) représente, par conséquent, les bénéfices nets en termes de bien-être dans le pays I. Les zones (d + f) correspondent aux bénéfices en termes de bien-être générés par la création de commerce. La zone (d) représente l'effet de production, étant donné le remplacement de la production domestique non efficiente par la production à faible coût du pays II et la zone (f) représente l'effet de consommation produit par la réduction des tarifs douaniers et par conséquent, des prix aux consommateurs du pays I, provoquant ainsi une augmentation de la consommation totale.

- La zone (h) représente la perte pour le pays I due au détournement de commerce. En effet, les importations qui, avant l'union, s'effectuaient avec le reste du monde (RM) et généraient des recettes douanières d'une amplitude (e + h), se perdent complètement après l'union douanière. La perte de commerce des pays tiers pourrait être représentée par le rectangle "k", formé par la quantité importée des

Figure 2. Les effets statiques des unions douanieres



Source : Elaboration personnelle à partir de Jordan Galduf et Roca Zamora (1994) et Hine (1994)

pays du reste du monde, avant la création de l'union douanière et le prix  $P_{III}$ . Yannopoulos (1987) et Jordan (1994) indiquent que l'amplitude de cet effet négatif dépend de plusieurs facteurs : du degré de correspondance des exportations entre les pays membres, d'une part et les pays du reste du monde, d'autre part ; de la capacité de réaction de la production et des exportations des pays membres face aux nouvelles conditions après la création de l'union douanière et les possibilités qui s'ouvrent ainsi à leurs exportations.

En réalité, la majorité des études qui se consacrent à mesurer les effets statiques d'une union douanière aboutissent à la conclusion quasi-générale que les effets de création de commerce dépassent les effets de détournement de commerce (Verdoon, 1964 ; Truman, 1969 ; Winters, 1984). Uniquement dans le cas de certains produits agricoles, un plus grand effet de détournement de commerce est constaté, du fait des mesures protectionnistes élevées de la Politique Agricole Commune (PAC) face au reste du monde.

## 5.2 Méthodologie et étude empirique

Le procédé le plus utilisé dans les études empiriques visant à réaliser une évaluation ex-post des effets de l'intégration, notamment sur les échanges au sein des unions douanieres, est celui d'imputation résiduelle. Ces modèles



ont pour objectif d'évaluer les tendances des variables à étudier (telles que les flux d'importations ou d'exportations, la consommation apparente, etc.) dans le cas où l'intégration n'a pas lieu (anti-monde) et leur comparaison avec l'évolution de ces variables observée dans la réalité, au cours de la période suivant l'intégration (monde). Par conséquent, le résidu obtenu de cette différence peut être dû, entre autres facteurs, à la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires et aux autres changements découlant de l'intégration.

Parmi ces modèles, Edwin Truman proposait, en 1969, la méthode de proportions de commerce pour l'estimation des effets de création et de détournement de commerce, partiellement différente des élasticités de Bela Balassa<sup>5</sup>. L'idée théorique consiste à analyser les changements qui se produisent dans la participation de l'offre interne, de l'offre des pays partenaires et de celle du reste du monde dans la consommation des pays de l'union. Cette méthode utilisée dans ce travail permet d'estimer les effets de création et de détournement de commerce dérivés du partenariat euro-méditerranéen à travers les changements dans la structure de la consommation de l'UE-15 en huile d'olive, suite à l'établissement des accords, dont les composantes sont représentées par la production intérieure, les importations en provenance de la Tunisie et celles provenant du RM (Truman E., 1969, 1975 ; Martin C., 1994 ; Alonso JA., Donoso V., 1990).

Si on considère  $C_i = PIB_i - X_i + M_i$   
où

$C_i$  = Consommation apparente de l'Union Européenne du produit  $i$ , dans ce cas, l'huile d'olive

$PIB_i$  = Production Intérieure Brute du produit  $i$  ;

$X_i$  = Exportations totales du produit  $i$  ;

$M_i$  = Importations totales du produit  $i$   
 $M_i = M_i(TU) + M_i(RM)$  = Somme des Importations provenant de la Tunisie et du reste du monde vers l'UE-15 ;

La part domestique (PD) =  $[(PIB-X) / C] \times 100$

La part du pays partenaire (Tunisie, PTU) =  $[M(TU) / C] \times 100$

Tableau III. Estimation de la création ou du détournement de commerce pour l'huile d'olive dans les accords euro-méditerranéens entre l'UE et la Tunisie

	Evolution des Parts				Changement des Parts			% de création ou de détournement de commerce		
	81-85	86-90	91-95	96-00	81-85/ 86-90	86-90/ 91-95	91-95/ 96-00	81-85/ 86-90	86-90/ 91-95	91-95/ 96-00
Part domestique	93,29	96.56	90.7 2	92.0 0	3,27	-5.83	1.28	100.00	-	78.51
Part de la Tunisie	3.97	3.32	7.43	5.80	-0.65	4.11	-1.63	-19.91	70.46	-100.00
Part du Reste du Monde	2.74	0.12	1,85	2.20	-2.62	1.72	0,35	-80.09	29.54	21.49

Source : Elaboration personnelle à partir de Truman (1969, 1975) Boudiche S. (1996) et des statistiques de la FAO et d' Eurostat

part domestique (PD) =  $[(PIB-X) / PIB - X+M] \times 100$

part de la Tunisie =  $[M(TU) / PIB - X+M] \times 100$

Part du reste du Monde (PRM) =  $[M(RM) / PIB - X+M] \times 100$

81-85/86-90 : Détournement de commerce avec la Tunisie de 20%

86-90/91-95 : Création de commerce avec la Tunisie de 70%

91-95/96-2000 : Détournement de commerce avec la Tunisie de 100%

La Part du reste du Monde (PRM) =  $[M(RM)/C] \times 100$

Ainsi, une chute dans le ratio de la part de la production domestique, dans la consommation et une augmentation de la participation des importations totales enregistrée après l'accord commercial représentent une création de commerce. Au contraire, une augmentation de la part de la production interne de l'UE et une diminution de la part des importations en provenance des pays du reste du monde se traduisent par un détournement du commerce.

Concernant les résultats du calcul des parts de marchés et de leurs variations respectives, nous pouvons déduire les conclusions suivantes (Tableau III).

L'importance des productions domestiques provenant de l'échange intra-communautaires dans la consommation d'huile d'olive de l'UE (92%). En effet, l'auto-provisionnement en huile d'olive de l'UE-15 est passé de 60.8% à 121.8% entre 1985 et 2000.

- La faible part des importations provient de Tunisie qui, malgré sa position de deuxième exportateur mondial d'huile d'olive après l'UE-15, voit sa part se réduire passant de 8 % de la consommation européenne à 5 %, respectivement, entre 1991-95 et 1996-00. La création de commerce enregistrée au cours du début des années 80 s'est inversée en un détournement de commerce qui ne cesse de s'aggraver avec l'accroissement de la production intérieure de l'UE, suite à son élargissement à l'Espagne et au Portugal en 1986.
- La variabilité du marché, déterminée par la conjoncture climatique et surtout le niveau de la production dans le Nord de la Méditerranée, relativisent la portée des accords avec le Sud. En effet, entre 1990-95, une création de commerce a été enregistrée avec la Tunisie s'expliquant par une conjoncture climatique défavorable dans l'UE, alors que la situation n'a pas tardé à s'inverser vers un détournement de commerce ces dernières années, malgré la libéralisation et l'élargissement des contingents dénotant la faiblesse de l'impact des accords con-

<sup>5</sup> Balassa (1967), Martin (1994)

clus avec le Nord de la région et des limites d'une mondialisation à double vitesse où la compétitivité des pays de la rive sud perd tout son sens d'efficacité face au protectionnisme de la PAC.

## 6. Conclusion

Les développements antérieurs permettent de dégager les conclusions suivantes :

L'huile d'olive demeure l'un des secteurs stratégiques pour la région méditerranéenne. C'est aussi un secteur en expansion du fait de ses qualités physiologiques de plus en plus reconnues et découvertes par des régions en dehors même de la Méditerranée. En effet, la faible élasticité demande-prix, démontrée par les études menées aux Etats Unis et en Espagne sur le secteur, joue plutôt en faveur de cette expansion même en période d'élévation des cours mondiaux de l'huile d'olive. (Bonazzi M., comm.pers.,1996).

Malgré l'enjeu du secteur dans les échanges euro-méditerranéens, les accords d'association mis en place ne semblent pas favoriser le développement global du secteur en raison de la structure déséquilibrée du partenariat qui mettent en avant les aspects de compétitivité entre la région Nord et Sud aux dépens des politiques de coopération, de complémentarité et de rééquilibrage, tant sur le plan technico-économique, que sur le plan social et environnemental, affaiblissant le sens d'un véritable partenariat entre l'UE et les PSEM.

Les développements précédents ont montré une tendance à l'érosion des avantages comparatifs de la Tunisie, premier producteur et exportateur après l'UE, sans synergie avec des marchés ascendants du Sud de la Méditerranée tels que la Syrie et le Maroc.

Par ailleurs, les accords n'ont pas abouti à la création de commerce attendue du fait des fortes restrictions apportées à la libéralisation prônée et à l'ouverture de l'UE au Sud. Le partenariat s'est cantonnée dans des marges de manœuvre très limitées de politiques commerciales et de contingentement isolées des déterminants en amont et en aval de la filière, qui touchent à tous les aspects d'ordre technologique financier et social.

Il est indéniable qu'une alternative allant dans le sens de l'expansion du secteur ne pourrait se concevoir que dans une dynamique de réorganisation du partenariat euro-méditerranéen avec des composantes plus équilibrées, basée sur la complémentarité d'intérêt entre le Nord et le Sud de la région. Le corollaire de cette condition consisterait dans le regroupement stratégique d'une certaine intégration des marchés d'intérêts similaires des pays du Sud de la Méditerranée, sans laquelle l'intégration euro-méditerranéenne ne saurait aboutir (Ould Aoudia, J. et al., 2000). Cette dernière implique une stratégie intégrant le transfert technologique, l'attrait des IDE aidant à résorber la pression de la demande additionnelle de l'emploi et à la redistribution des revenus et la contribution à la préservation de l'agrosystème.

## Références

- Alonso J.A., 1990, Comercio exterior : factores de cambio, p. 273-366, in Garcia Delgado, J.L. (Dir). *Economía española de la transición y la democracia*, CIS (éd), Madrid, 600 p.
- Alonso J.A., Donoso V., 1990, Realidades y perspectivas del proceso de integración andina, in Garcia Delgado, J.L. y Serrano Sanz, J.M (ed), *Economía Española, Cultura y Sociedad*. Madrid.
- Alonso J.A., 1992, Ventajas comerciales y competitivas: aspectos conceptuales y empiricos, in Madrid, *INFORMACION ECONOMICA ESPAÑOLA*, ICE, 705, 38-76.
- API, Agence de Promotion de l'Industrie, 1999: Etude de positionnement de la Branche Huilerie.
- API, Agence de Promotion de l'Industrie, 2000- Etude du développement du secteur agro-alimentaire dans le cadre de l'accord de partenariat Tunisie-Union Européenne, rapport final.
- Balassa B., 1967, Trade creation and trade diversion in the European Common market, in *ECONOMIC JOURNAL*, 77, 1-21.
- Ben Said T., Boudiche S., Triki S., 2001, Etude d'impact de l'accord d'association entre la Tunisie et l'Union Européenne dans le cas d'un secteur stratégique: Lait et dérivés, in France, Montpellier, *OPTIONS MEDITERRANEENNES*, série B, 32, 87-108.
- Boudiche S., Biescas JA, 1995, Las relaciones entre la Union Europea y el Magreb: caso del aceite de oliva de Tunez, in Espana, *ECONOMIA NACIONAL E INTERNACIONAL. ECONOMIA REGIONAL*, 1, IX Reunion Asepelt, 131-145
- Boughanmi.H., Buccola S., (2000), he Tunisia-UE free-trade area: a general equilibrium look at probable impacts in Tunisia, in Bari, *MEDIT*, 4/00, 2-10. ññ
- Eurostat : Economic accounts Agriculture Forestry, plusieurs années
- FAO : Base de données électroniques-Fao.org/FAOSTAT.
- Garcia Alvarez Coque J.M., 1992, Efectos de la protección exterior de la CE sobre las exportaciones hortifrutícolas de los países en vías de desarrollo, in *INVESTIGACION AGRARIA. ECONOMIA*, 1, 7, 61-82.
- Garcia Alvarez Coque JM, 2000, MC and international trade issues, WTO and the Euro-mediterranean relations, in Italia, *MEDIT*, Décembre 2000.
- Guerbaa, H (Coord) et Abbassi, N., 1997, L'accord international sur l'huile d'olive et les olives de table et le COI, p 447-465, in COI, *Encyclopédie de l'Olivier*, Madrid.
- Jordan Galduf J.M, Roca Zamora, 1994, Aspectos generales de la Unión Europea: Aproximación teórica y Perspectiva histórica, p.25-44 in *Economía de la Union Europea*, ed. Civitas, Madrid.
- Leveau R., (2000), Le partenariat euro-méditerranéen : la dynamique de l'intégration régionale, Commissariat Général du Plan. France. 201 p.
- Martin C. (1992) - El comercio industrial español ante el Mercado Unico Europeo, Martin C. (1992) - El comercio industrial español ante el Mercado Unico Europeo, p. 119-126, in *La economía española ante el Mercado Unico Europeo: Las claves del proceso de integración*. (ed) Vinales. Alianza editorial. Madrid.
- Mili S., 1996, Organización de mercados y estrategias empresariales en el subsector del aceite de oliva, ed. Ministerio de Agricultura, Pesca y Alimentación. Seie Estudios, Madrid, 390 p.
- Ould Aoudia, J., Tubiana, L., 2000, Les résultats ambigus de la libéralisation agricole, in France, *PROBLEMES ECONOMIQUES*, 2.686.
- Tio C., 1997, Aspects économiques et politique commerciale, p389-403, in COI, *Encyclopédie de l'Olivier*, Madrid.
- Truman, E.M., 1969, The European Economic community : Trade creation and trade diversion, in *YALE ECONOMIC ESSAYS*, 9, p. 201-257.
- Truman, E.M., 1975, The effects of European Economic Integration on the Production and trade of manufactured products, in Balassa (ed). *European Economic Integration*. Amsterdam, North Holland.
- Viner J., 1950, *The Customs Unions Issues*, New York : Carnegie Endowment for international Peace.
- Yannopoulos, G.N., 1986, Patterns of response to EC Tariff Preference : An empirical Investigation of selected Non-ACP Associates in *JOURNAL OF COMMON MARKET STUDIES*, 1, vol. XXV, p. 14-30.