

La région MENA est-elle un moteur d'intégration pour Maroc ?

Is MENA a motor of integration for Morocco?

Fatima BEZBIQ

Doctorante – chercheuse en Sciences Economiques et Gestion à la FSJES - Mohammedia
Laboratoire de Performance Economique et Logistique (PEL)
fbezbiq@gmail.com

Ahmed HEFNAOUI

Enseignant - chercheur en Sciences Economiques et Gestion à la FSJES - Mohammedia
et membre de Laboratoire de Performance Economique et Logistique (PEL)
hefnaoui_ahmed@yahoo.com

Date de soumission : 03/01/2019

Date d'acceptation : 14/03/2019

Pour citer cet article :

BEZBIQ F. & HEFNAOUI A. (2019) La région MENA est-elle un moteur d'intégration pour Maroc ? » Revue Internationale des Sciences de Gestion « Numéro 3 : Avril 2019 / Volume 2 : numéro 2 » p : 353- 377

Résumé

L'objet de notre article est d'estimer le potentiel du commerce du Maroc au sein de la région MENA. Nous avons étudié le dynamisme du commerce intra-MENA pour l'année 2016 avec comparaison des niveaux de commerce des pays partenaires. Nous avons aussi analysé l'évolution des flux commerciaux intra-MENA pour la dernière décennie. Nous avons ensuite fait appel au modèle de gravité pour estimer les exportations marocaines vers les pays de MENA et en fin de compte, nous avons estimé le potentiel du commerce du Maroc au sein de la région MENA qui nous a confirmé que le commerce intra-régional du Maroc observé est très en deçà de son potentiel.

Mots clés : Intégration économique, MENA, flux commerciaux, Modèle de gravité, potentiel du commerce.

Abstract

The purpose of this paper is to estimate the potential of trade in Morocco within the region MENA. We have studied the dynamism of intra trade MENA for the year 2016 with comparison of levels of trade in the partner countries. We also analyzed the evolution of trade intra MENA for the last decade. We then used the gravity model to estimate Moroccan exports to countries in MENA.

We finally estimated the potential of trade in Morocco within the region MENA which confirmed us that trade intra-regional of Morocco observed is very short of its potential.

Key words: Economic integration, MENA, Trade, Gravity models, Trade potential

Introduction

Les performances économiques dans la région Nord-Africain et Moyen Orient (MENA) sont inférieures au potentiel depuis au moins 50 ans. La région a connu des périodes de forte expansion suivies de baisses vertigineuses mais la croissance n'y a jamais été soutenue. Les données historiques montrent que dans la majeure partie des cas, la production augmente durant les années d'abondance et grâce à l'accroissement de la production pétrolière : en fait, la région progresse grâce au pétrole et régresse à cause du pétrole. Près de deux tiers des pays de la région exportent du pétrole et ont immensément profité de plusieurs épisodes de chocs des prix de ce produit ces cinq dernières décennies. Les répercussions positives des années de prospérité se sont aussi ressenties chez les importateurs de pétrole qui reçoivent des investissements étrangers directs des transferts de fonds et des touristes.

Bénéficiant d'une conjonction économique mondiale favorable, de la stabilisation du marché pétrolier autour d'une légère remontée des prix et des perspectives de reconstruction post-conflit, la Banque Mondiale (BM) anticipe pour la région MENA une croissance de 3.1% en 2018 contre 2% en 2017.

Parmi les pays de la région de Mena, la BM, a choisi le royaume du Maroc pour présenter son rapport sur la croissance économique de la région MENA, revoit légèrement ses perspectives de progression du PIB à 3,8% en 2017, contre 4% précédemment. Le Fond Monétaire International (FMI) et le Haut-Commissariat au Plan (HCP), eux, tablent respectivement sur 4,4% et 3,6%. Les prévisions sont encore plus pessimistes pour 2018-2019, puisque les analystes de la BM s'attendent à environ 3,7% et 3,6% de croissance (Dades, H. 2017).

C'est dans cette perspective et celle de la rareté¹ des études sur le potentiel commercial de l'intégration économique du Maroc que nous présentons cet article dont l'objet est d'analyser le potentiel commercial de l'intégration du Maroc dans la région MENA en évaluant le niveau potentiel du commerce par rapport à son niveau actuel compte tenu des caractéristiques économiques, géographiques, historiques et culturelles des pays de la région en répondant aux questions fondamentales suivantes : **quel est le positionnement du Maroc dans le commerce intra-MENA par rapport à ses partenaires ? Et quel est le potentiel commercial de l'intégration du Maroc dans la région MENA ?**

¹ A notre connaissance, une contribution a explicitement étudié cette problématique: Lahcen Achy (2006) pour le commerce en Afrique du Nord sur les données regroupées (pooled data) sur des sous périodes quinquennales au cours de la période 1970-2000.

Pour répondre à notre problématique, Nous avons fait appel aux principaux facteurs et entraves retenus par la littérature pour modéliser notre recherche et un modèle de gravité a été estimé. Sur la base des estimations du modèle de gravité, il a été possible de simuler le commerce bilatéral potentiel entre le Maroc et les différents pays de la région pour vérifier si le commerce intra-régional observé est très en deçà de son potentiel.

Le présent article s'articule comme suit : la 1^{ère} partie expose le contexte théorique de l'intégration économique, la 2^{ème} partie examine le dynamique du commerce intra-MENA et l'évolution du commerce intra-zone des pays importateurs de pétrole de MENA, la 3^{ème} partie analyse l'évolution du commerce entre le Maroc et les autres pays de la région de MENA, la 4^{ème} partie examine les déterminants des flux commerciaux à l'aide d'un modèle de gravité ainsi que la méthodologie adoptée, la 5^{ème} partie estime le modèle et analyse les résultats, la 6^{ème} partie utilise les coefficients du modèle estimé comme benchmark afin de prédire le potentiel du commerce au sein de la région. Enfin, les principales conclusions de l'article font l'objet de la dernière partie.

1. le contexte théorique de l'intégration économique

1.1 Les approches et pratiques théoriques

L'intégration économique est un mélange de libre-échange et de protectionnisme. Plusieurs théories et analyses donnent des points de vue différents sur l'intégration économique :

En occident, La notion d'intégration économique est attribuée à l'universitaire américain, Jacob Viner (1950) qui a examiné la retombée des unions douanières sur l'allocation spatiale des ressources et fondé que le fonctionnement des unions douanières stimule la production décomposable qui à son tour provoque des effets de commerce et de réorientation de commerce, afin de réaliser l'optimum mondial.

Makhtar Diouf, R.Lipsey (1956-1957) et J.Meade (1956) se sont lancés la recherche de l'optimum à l'échelle d'un pays en essayant d'approfondir la théorie de Viner.

Quant aux H.G. Johnson (1965) et R.Mundell (1965), ils ont critiqué la théorie de Viner en insistant sur le caractère statique de la théorie des "customs unions" afin d'y introduire une perspective dynamique.

Mais ce sont Jan Tinbergen (1965), Kindleberger (1968) et BelaBelassa (1961, 1965, 1975) qui ont reformulé la théorie vénérienne de l'intégration économique (Diouf, 1984 :38-40) grâce à Leur relecture qui a beaucoup enrichi l'expérience la plus avancée aujourd'hui d'intégration par les marchés (l'Union Economique Européenne). Cette expérience a nourri

une prodigieuse production théorique, intégrant la mondialisation de l'économie, la globalisation financière et la disparition du C.O.M.E.C.O.N².

Dans l'ancien bloc socialiste, c'est Vajda qui fut l'auteur de la première tentative de théorisation marxiste sur l'intégration économique (Diouf, 1984 ; p.44). Vajda admet la théorie des avantages comparatifs, l'explique par des facteurs naturels et l'organisation concertée de la production et la trouve compatible avec la construction du socialisme (1965 ; 254). Mieux, il discrimine "l'intégration du marché" et "l'Intégration de la production et du développement" (1971, 24-44).

Et depuis, d'autres chercheurs marxistes de l'U.R.S.S, de la Hongrie, de l'Allemagne de l'Est etc. et aussi du mouvement communiste international et de la science économique ont adopté l'intégration par la production comme "une étape nécessaire dans le développement actuel des forces productives" (Maksimova, 1975), une stratégie de construction du socialisme, de consolidation du C.O.M.E.C.O.N et de développement déconnecté de l'Afrique (Diouf, 1984, 239-259).

En Afrique, des penseurs africains ont devancé Imre Vajda ("pionnier en matière, en Europe de l'Est" (Diouf, 1980 : 100)) en alimentant la théorie économique sur l'intégration comme le courant panafricaniste (Kassé, 1991 :47) qui a porté essentiellement la réflexion sur l'identité historique, raciale et culturelle, l'argumentaire pour l'unité et pour la libération nationale.

Il est à remarquer que l'intégration par les marchés est le paradigme dominant jusqu'ici dans les théories et pratiques de l'intégration en Afrique.

Par ailleurs, au sein des débats sur l'intégration africaine, un courant de pensée, fécond et fécondant favorise l'intégration par la production (Diop.ch.A.1960, Nkrumah 1963, Diagne Pathé 1972, Diouf Makhtar, 1977, 1979, 1984, 1990, Guissé Mb.Y.1980, l'essentiel de la production théorique de Samir Amin, 1988...)

1.2. L'intégration économique en Afrique

Pour Makhtar Diouf, l'intégration économique accorde "le primat aux facteurs économiques pour expliquer la nécessité de l'intégration" (1984 :18). Moussa Diakité y voit "à la fois une stratégie et une méthode d'action permettant de concevoir et de mettre en œuvre dans un cadre institutionnel convenu entre plusieurs Etats, une série de politiques communes de développement et de croissance ainsi que de défense et de paix conduisant à la réalisation

² C'est le Conseil d'Aide économique Mutuelle créé le 25 janvier 1949 par les représentants de l'U.R.S.S., de la Pologne, de la Hongrie, de la Tchécoslovaquie, de la Bulgarie et de la Roumanie dans le but de coordonner les planifications internes de ces pays pour aboutir à une intégration des économies nationales.

progressive de l'union économique et monétaire dont l'objectif final est l'unité politique sous forme confédérale ou fédérale des Etats engagés ; L'intégration économique est moins une doctrine qu'une approche alternative rationnelle dans le développement solidaire pouvant revêtir évidemment des formes multiples avec des modalités d'application variées. “ (Diakité, 1997 :11).

L'intégration économique dégage cinq stratégies traditionnelles de réalisation : Zones de préférences douanières, zones de libre-échange, union douanière, marché commun et union économique (Diouf, 1984, Diakité, 1997).

Selon leurs objectifs et finalités dans le processus intégratif, ces stratégies peuvent se classer en deux phases (Tinbergen, 1965 : 57 et Pinder, 1968 : 90-91):

- 1^{ère} phase : l'intégration négative

Selon Tinbergen, l'intégration négative vise à réduire les obstacles au commerce international en vue d'obtenir des prix uniformes et une meilleure division du travail.

Pinder considère qu'elle vise l'éradication des obstacles tarifaires et non-tarifaires aux échanges des biens.

Dans cette phase négative, nous classons les deux stratégies suivantes :

- **les zones de préférences douanières**

Il s'agit de l'abattement (et non de la suppression) des droits de douane entre les Etat-membres, applicables aux produits originaires de la zone. Les produits originaires d'un pays-tiers sont soumis au régime tarifaire de choix des pays membres.

- **les zones de libre-échange**

La zone de libre échange ou l'ouverture des marchés, cherche à supprimer de manière progressive les barrières tarifaires et autres à la libre circulation des marchandises et des capitaux. Dans cette optique, l'instauration du marché unique va entraîner la concurrence pure. Toutefois, chaque pays reste maître de sa politique douanière avec un pays tiers.

- 2^{ème} phase : l'intégration positive

Selon Tinbergen, l'intégration positive vise à éviter toute distorsion au mécanisme de libre échange par la mise en œuvre des institutions nouvelles et approches (redistribution des revenus entre nations, régulation des marchés instables, etc.).

Pinder, lui, y voit la mise en place d'une politique commerciale extérieure coordonnée ou commune par la libre circulation des personnes, des services et des capitaux, la liberté d'établissement par l'adoption de diverses politiques communes, harmonisées, la monétaire

commune par l'établissement d'une monnaie commune et enfin l'unification des politiques communes.

Nous classons dans l'intégration positive les stratégies ci-après :

- **l'union douanière :**

Elle reconduit le désarmement douanier comme dans la zone de libre-échange mais avec une mesure supplémentaire : l'instauration du Tarif Extérieur Commun (T.E.C.) sur le commerce avec les pays-tiers (Diouf, 1984 :23). Elle induit un abandon complet de souveraineté en matière de politique commerciale et douanière et un abandon partiel de souveraineté en matière de fiscalité frappant les produits importés (Diakité, 1997).

- **le marché commun :**

Selon Moussa Diakité, il se caractérise par la réalisation du marché unique intégré entre les pays membres au moyen de la libre circulation de marchandises originaires de la zone et le T.E.C.

- **l'union économique :**

Harmonisation des politiques économiques pour assurer le bon fonctionnement du marché. Plusieurs travaux de recherche montrent qu'une intégration régionale a une valeur ajoutée par rapport aux accords multilatéraux. Or, la multiplicité voire la prolifération des accords régionaux, leurs imbrications et leurs incompatibilités potentielles sont susceptibles de générer des coûts économiques et administratifs élevés.

De même, une multiplicité d'initiatives d'intégration sans mécanismes qui assurent la coordination de leur application risque de réduire la visibilité des acteurs et affecter négativement le commerce.

La stratégie d'intégration économique retenue dans ce présent article est celle de la zone de libre-échange créée dans la région MENA ce qui signifie que la région est toujours en phase d'intégration négative malgré l'ancienneté des projets d'intégration entre ses membres qui se partagent des points communs présentant des atouts parfaits à l'aboutissement d'une intégration économique positive.

2. Le dynamisme du commerce intra-MENA

La région MENA désigne une grande région, depuis le Maroc au nord-ouest de l'Afrique jusqu'à l'Iran au sud-ouest de l'Asie, qui comprend généralement tous les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord : Algérie, Bahreïn, Egypte, Iran, Irak, Jordanie, Koweït, Liban, Libye, Maroc, Oman, Palestine, Qatar, Arabie Saoudite, Syrie, Tunisie, Emirats Arabes Unies et Yémen.

C'est une région stratégique en matière d'accès aux ressources énergétiques (70% des réserves mondiales de pétrole). Elle est aussi un axe majeur du commerce international, en particulier entre l'Asie et l'Europe avec le canal de Suez (8% du trafic maritime mondial avant son doublement), les détroits de Gibraltar, de Bab el Mandeb et d'Ormuz (30% du trafic maritime mondial).

2.1. Engagements commerciaux des pays de MENA

Cette sous-partie présente les engagements commerciaux multilatéraux et régionaux des pays de la région.

En parallèle avec les négociations commerciales multilatérales, les pays de la région sont également engagés dans des processus d'accords préférentiels bilatéraux et régionaux.

2.1.1. Engagements multilatéraux

Algérie	
Bahreïn	Membre du GATT depuis 1993
Egypte	Membre du GATT depuis 1970
Jordanie	Membre de l'OMC depuis 2000
Koweït	Membre du GATT depuis 1963
Liban	
Maroc	Membre du GATT depuis 1987
Oman	Membre de L'OMC depuis 2000
Qatar	Membre du GATT depuis 1994
Arabie Saoudite	Membre de l'OMC depuis 2005
Tunisie	Membre du GATT depuis 1990

Presque tous les pays de la région sont engagés dans le processus multilatéral de libéralisation commerciale.

2.1.2. Participation dans les réseaux d'accords préférentiels

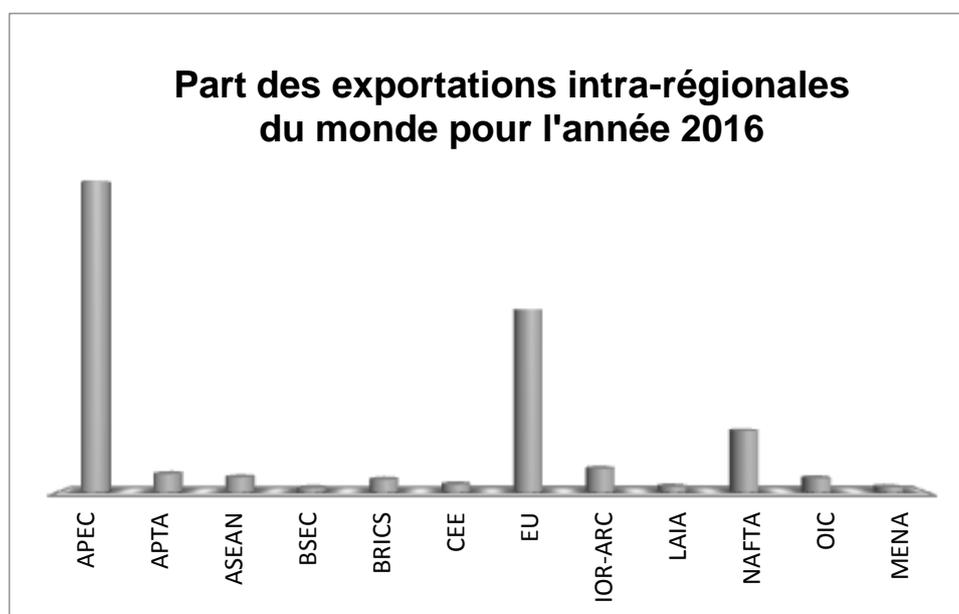
Accords Préférentiels signés par les pays de la région

Algérie	Signature de l'accord de libre-échange le 27/02/1981
Bahreïn	Signature de l'accord de libre-échange le 27/02/1981
Egypte	Signature de l'accord le 25/02/2004
Jordanie	Signature de l'accord de libre-échange le 27/02/1981
	Signature de l'accord entre le Maroc et la Jordanie le 16 juin 1998
	Signature de l'accord d'Agadir le 25 février 2004
Koweït	Signature de l'accord de libre-échange le 27/02/1981
Liban	Signature de l'accord de libre-échange le 27/02/1981
Maroc	Signature de l'accord de libre-échange le 27/02/1981
Oman	Signature de l'accord de libre-échange le 27/02/1981
Qatar	Signature de l'accord de libre-échange le 27/02/1981

Arabie Saoudite	Signature de l'accord de libre-échange le 27/02/1981
	Signature de l'accord de libre-échange le 27/02/1981
Tunisie	Signature de l'accord 25/02/2004

Les projets d'intégration entre les pays de la région ne sont pas récents et remontent de très loin. Ils ont pris une forme plus concrète au début des années quatre-vingt avec la création de la grande zone de libre-échange arabe (1981) qui compte dix-huit pays de la ligue arabe (Algérie, Arabie Saoudite, Bahreïn, Égypte, Émirats arabes unis, Iraq, Jordanie, Koweït, Liban, Libye, Maroc, Palestine, Oman, Qatar, Soudan, Syrie, Tunisie et Yémen).

2.2. Comparaison du niveau des exportations intra-régionales dans les différentes régions du monde pour l'année 2016

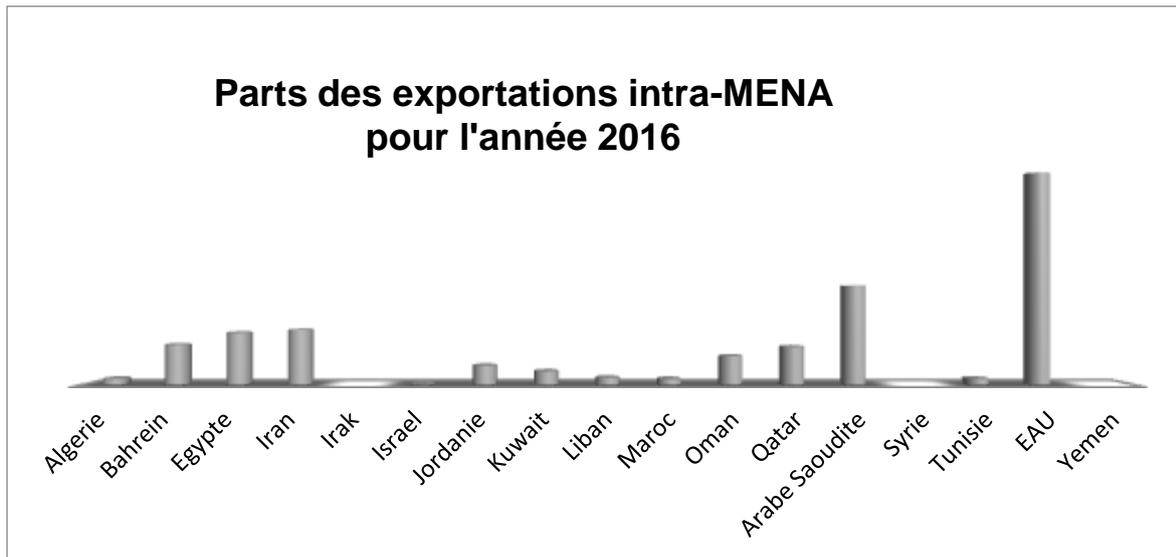


Source: Auteurs

La région MENA se situe jusqu'à présent derrière la plupart des régions du monde en ce qui concerne le commerce extérieur (0.8%). Un niveau d'intégration commerciale très en deçà des performances réalisées par les autres communautés régionales.

La région MENA constitue un cas des plus extrêmes sur le plan de la faiblesse du commerce intra-zone et du déficit de l'intégration régionale.

2.3. Faible intégration intra-MENA



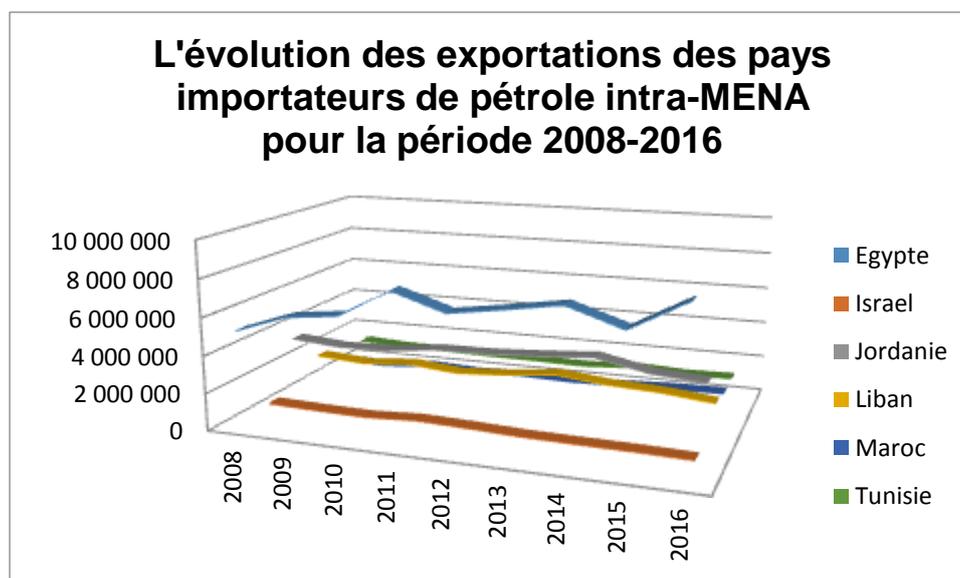
Source: Auteurs

Les pays les plus dynamiques sur la voie de l'intégration régionale pour l'année 2016 sont les pays exportateurs de pétrole comme les Emirats Arabes Unis (**30.004.740 US \$**) et l'Arabie Saoudite (**16.315.490 US \$**).

L'Egypte (**8.599.170 US \$**) est le plus dynamique en commerce extérieur par rapport aux autres pays importateurs de pétrole, suivi par Jordanie (**3.197.028 US \$**).

Le Maroc (**981.352 US \$**) se situe au dernier rang des pays arabes de la région MENA.

2.4. Evolution des niveaux des exportations des marchandises (valeurs en \$ courants) des pays importateurs de pétrole intra MENA pour la période 2008-2016



Source : Auteurs

La figure illustre clairement l'évolution des niveaux des exportations durant la période 2008-2016. L'Egypte, affiche le plus grand niveau des exportations qui fluctuent entre **4 millions** et **6 millions US \$ courants** pour marquer une hausse remarquable en exportations en 2016 en dépassant les **6 millions US \$ courants**.

Le niveau des exportations de la Jordanie a connu une hausse régulière entre 2009 et 2014 puis il a connu une baisse assez remarquable entre 2014 et 2016.

Le Liban a connu des fluctuations des niveaux des exportations entre **1 million** et **2 millions US \$** durant la période 2008-2012. Les niveaux ont augmenté durant les années 2013 et 2014 puis ont commencé à baisser à partir de 2014 jusqu'à 2016.

Pour la Tunisie, le niveau des exportations a connu une baisse continue à partir de 2008 jusqu'à 2013 puis il a augmenté en 2014 pour se baisser en 2015 et s'élever en 2016.

L'évolution des niveaux des exportations israéliennes est presque linéaire.

Quant aux exportations marocaines, on remarque une suite de hausses et de baisses de leurs niveaux entre 2008 et 2014. C'est à partir de 2015 que le niveau des exportations a commencé sa hausse continue jusqu'à 2016.

3. Evolution des niveaux des exportations des marchandises entre le Maroc et ses partenaires intra-MENA pour la dernière décennie (2008-2016)

Matrice des échanges entre le Maroc et MENA (valeurs en US\$ courants)

Année	Algérie	Bahreïn	Egypte	Jordanie	Koweït	Liban	Oman	Qatar	Arabie Saoudite	Tunisie
2008	113,952	2,390	48,520	38,247	8,537	31,406	1,705	5,202	175,647	90,564
2009	132,045	2,675	106,479	39,402	8,566	35,231	1,531	5,179	29,510	90,925
2010	138,131	2,355	103,540	46,950	6,074	32,891	1,592	5,847	44,291	143,513
2011	234,928	1,829	77,329	47,123	3,376	45,441	434	8,238	41,391	111,716
2012	228,599	2,535	138,946	42,287	6,175	53,451	11,012	5,453	104,826	121,624
2013	209,250	2,547	166,963	26,305	6,318	71,401	6,948	8,257	64,083	86,996
2014	210,265	2,786	132,184	26,451	12,824	82,376	6,201	7,871	109,705	96,429
2015	196,884	3,723	253,626	22,198	20,914	76,525	7,308	19,053	122,680	109,254
2016	235,995	4,795	274,133	26,388	6,695	62,650	7,977	11,224	90,219	98,417

Source: Auteurs

Le commerce bilatéral le plus important au sein de MENA est celui qui s'opère avec l'Algérie avec un montant de l'ordre de **234.928 US \$** en 2011.

Vient en seconde place le commerce bilatéral avec l'Arabie Saoudite avec un montant de **175.647 US \$** en 2008.

4. Examen des déterminants des flux commerciaux à l'aide d'un modèle de gravité

Le modèle gravitationnel est aujourd'hui très largement utilisé comme un outil standard de modélisation du commerce international. S'inspirant de la littérature empirique, la formulation de base du modèle de gravité a été complétée afin d'inclure les autres déterminants pertinents des flux commerciaux à l'échelle internationale.

Selon le modèle de gravité de base, le commerce bilatéral est une fonction linéaire de facteurs d'attraction comme la taille économique des pays, leur niveau de revenu par tête... et d'entraves comme l'éloignement géographique et divers obstacles au commerce.

4.1. Les fondements du modèle de gravité

Les modèles de gravité en économie sont inspirés des principes de gravité en économie spatiale appliqués pour l'étude des aires d'influence des économies modernes. En économie internationale, les modèles de gravité ont été introduits pour analyser les flux d'échange bilatéraux entre pays.

Le modèle de gravité est une relation empirique reliant le volume de commerce entre deux pays à la taille des deux pays et à la distance les séparant. Ce modèle de gravité définissant une norme de commerce. Cette équation se fonde théoriquement sur le modèle de commerce en concurrence monopolistique de Krugman (1980) avec coûts de transport, mais plusieurs autres interprétations théoriques sont possibles.

La première étude empirique de commerce utilisant le modèle de gravité était probablement celle de Tinbergen (1962), bien qu'il n'y avait aucune explication de l'usage du modèle, ni comment il est relié aux explications théoriques du commerce international. Les principaux modèles du commerce international à l'époque comprenaient le modèle ricardien, qui se fondait sur les différences de technologie entre les pays pour expliquer la structure des échanges et le modèle Heckscher-Ohlin (HO) qui s'appuie sur les différences de dotations factorielles entre les pays comme base pour le commerce. Les modèles standards ricardien et HO étaient alors supposés incapables de fournir une base pour le modèle de gravité.

La première tentative importante de fournir une base théorique aux modèles de gravité était dans le travail d'Anderson (1979). Il l'a fait dans le cadre d'un modèle où les produits sont différenciés par pays d'origine et où les consommateurs ont des préférences définies sur l'ensemble des produits différenciés. Cette structure impliquerait que, indépendamment du prix, un pays consommera au moins un peu de tous les produits de tous les pays. Tous les biens sont échangés, tous les pays échangent et, à l'équilibre, le revenu national est la somme



des demandes domestique et étrangère du bien unique que chaque pays produit. Pour cette raison, les grands pays importent et exportent plus. Les coûts commerciaux sont modélisés comme des coûts "d'iceberg", qui sont seulement une fraction des produits expédiés arrivés à destination, le reste ayant fondu dans le transit. En clair, si les importations sont évaluées à la valeur C.A.F, les coûts de transport réduisent les flux commerciaux. Dans la littérature empirique, ces coûts de transport sont supposés monotones et croissantes avec la distance. Les développements inclus ultérieurs, introduisent la concurrence monopolistique dans le modèle (Bergstrand, 1989). Les modèles de concurrence monopolistique surmontent la caractéristique indésirable des modèles d'Armington, qui supposent que les produits sont différenciés par la localisation de la production. La localisation des entreprises est déterminée de façon endogène et les pays sont spécialisés dans la production de différentes catégories de produits.

De récents travaux ont montré que, loin d'être un outil purement économétrique sans base théorique, les modèles de gravité peuvent découler d'une variété de théories du commerce. Deardorff (1995) montre qu'un modèle de gravité peut résulter d'une théorie traditionnelle de proportions de facteurs du commerce et dérive d'elle une relation de type gravitaire. Eaton et Kortum (2001) ont tiré une équation de type gravitaire d'un modèle du type ricardien. Anderson et Van Wincoop (2003) l'ont tiré d'un modèle de concurrence monopolistique aux produits différenciés et Helpman & P. (2004) l'ont obtenu à partir d'un modèle théorique de commerce international à produits différenciés avec hétérogénéité des entreprises.

4.2. La méthodologie

4.2.1 Impacts des accords régionaux sur le commerce

Premièrement, on commence par une équation que l'on peut appeler le cœur de l'équation de gravité empirique d'estimation de l'impact des accords régionaux (généralement du degré d'intégration économique) est extrêmement simple :

$$\ln X_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln d_{ij} + \epsilon_{ij}$$

β_0 est une constante et ϵ le terme d'erreur habituel. Les trois variables indépendantes $\ln Y_i$, $\ln Y_j$, $\ln d_{ij}$ expliquent en général à elles seules une grande partie de la variance des flux commerciaux.

Dans un deuxième temps, on rajoute en général un ensemble de variables explicatives qui optimisent l'analyse. Cet ensemble de variables, qualifiées de variable de contrôle, ont souvent pour but de mieux spécifier les coûts de transaction. Les variables les plus fréquentes sont : l'existence d'une **langue commune**, d'une **frontière commune** ou de **liens**

historiques ou culturels entre i et j . Le **PIB par tête** des deux partenaires est également souvent rajouté à l'analyse pour prendre en compte les différences de dotations dans l'équation. Notons cet ensemble C_{ij} pour simplifier.

$$\ln X_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln d_{ij} + \beta_4 \ln C_{ij} + \epsilon_{ij},$$

Dans un troisième temps, on rajoute une variable indicatrice (dummy variable) signalant la présence d'un accord régional entre i et j . Cette variable d'intérêt prend la valeur de 1 quand les deux pays appartiennent à MENA et 0 sinon. Notons $MENA_{ij}$:

$$\ln X_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln d_{ij} + \beta_4 \ln C_{ij} + \beta_5 MENA_{ij} + \epsilon_{ij},$$

Les coefficients de cette variable nous permettent donc de calculer l'impact de MENA sur le commerce entre pays membres. Plus précisément, l'élasticité β_5 nous donne, toutes choses égales par ailleurs, le surplus de commerce entre deux pays membres par rapport aux échanges entre deux pays dont l'un n'est pas membre de MENA.

4.2.2. Calcul du potentiel du commerce

Il s'agit de la hausse ou de la baisse du volume du commerce attendu en raison d'une déviation par rapport à la norme prédite par l'équation de gravité.

La méthodologie consiste à estimer des potentiels de commerce entre les pays de MENA et donc les augmentations d'échanges auquel on devrait assister avec un « retour à la norme » du commerce de ces pays après la signature des accords de libre-échange.

- La 1^{ère} étape consiste à estimer une équation de gravité sur un échantillon de pays (MENA). On obtient alors des coefficients de différentes variables comme le PIB, le PIB par tête, la distance, l'appartenance à MENA, la langue ou la frontière commune.
- La 2^{ème} étape consiste à utiliser ces coefficients des variables correspondantes de PIB, PIB par tête, distance... pour fournir les flux commerciaux bilatéraux prédits pour le Maroc.
- La 3^{ème} étape consiste à comparer ces prédictions aux flux réels, la différence entre les deux (+ ou -) constituent le potentiel du commerce.

4.3. Présentation du modèle de gravité appliqué à l'analyse des flux de commerce

Le modèle de gravité proposé dans le cadre de ce travail s'inspire de la littérature empirique sur le sujet. Il s'appuie en particulier sur les travaux de Miniesy & Nugent (2005), Batra (2004) et Fontagné & al. (2001).

La suite de cette section est consacrée à une présentation de l'équation générale du modèle de gravité, suivie par l'examen des signes attendus des paramètres du modèle. Enfin, les résultats des estimations sont présentés et analysés.

L'estimation du modèle de gravité a été effectuée sur un échantillon composé de 11 pays pour une période entre 2008 et 2016.

Le modèle de gravité estimé dans le cadre de ce travail prend la forme générale suivante :

$$\log X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \log Y_{ijt} + \alpha_2 \log Z_{ij} + \alpha_3 V_{ijt} + \alpha_4 W_{ij} + \varepsilon_{ijt}$$

X_{ijt} : indique les exportations totales du pays i à destination du pays j au cours de l'année t.

Y_{ijt} : indique le vecteur des variables qui varient dans le temps et en fonction des pays partenaires i et j, y compris les variables PIB, PIB par tête (PIBPT).

Z_{ij} : indique le vecteur des variables qui varient en fonction des pays partenaires mais qui sont constantes dans le temps comme la distance en kilomètres entre les capitales des deux pays partenaires et la superficie exprimée en km² des pays partenaires.

V_{ijt} : indique les variables qualitatives ou binaires qui varient dans le temps et en fonction des pays partenaires i et j comme la variable «AIR » qui prend la valeur 1 si les pays i et j font partie d'un même accord d'intégration régionale à l'année t et la valeur 0 autrement et la variable «MU» qui prend la valeur 1 si les pays i et j ont une monnaie unique à l'année t et la valeur 0 autrement.

W_{ij} : indique les variables qualitatives ou binaires spécifiques aux pays partenaires i et j mais ne dépendent pas du temps comme la variable «Sans-FM» qui prend la valeur 0 si les pays i et j ont tous les deux une façade maritime, la valeur 1 si un des pays est enclavée et la valeur 2 si aucun des pays i et j n'a de façade maritime. C'est également le cas de la variable «Colonisateur» qui prend la valeur 1 lorsque les pays i et j ont eu un même colonisateur et la valeur 0 autrement et la variable «Colonial», celle-ci prend la valeur 1 si le pays i avait colonisé le pays j ou vice-versa et 0 autrement. Deux autres variables sont introduites pour tenir compte des effets de la proximité géographique ou linguistique sur le commerce bilatéral, la première est la variable «frontière» qui prend la valeur 1 lorsque les deux pays ont une frontière commune et la valeur 0 autrement et la seconde «langue» prend la valeur 1 lorsque les deux pays ont une langue officielle commune et 0 autrement.

La forme log-linéaire³ est réservée aux variables qui sont continues. Cette forme log-linéaire permet d'interpréter les coefficients directement comme des élasticités.

³ les économètres utilisent le logarithme dans ce modèle pour lisser la série (diminuer le volume des chiffres représentant une série) mais seulement pour les chiffres positifs (le log varie de]0, +∞[).

4.4. L'examen des signes attendus des paramètres du modèle de gravité

D'après les soubassements théoriques, les signes attendus des principales variables du modèle gravitationnel sont les suivants :

- Le produit des PIB des pays partenaires est un indicateur qui révèle la taille potentielle du marché dont son coefficient devrait être positivement et corrélé au volume des échanges bilatéraux.
- Le PIB par tête prend en considération l'effet pouvoir d'achat des consommateurs des deux pays partenaires. Une hausse du PIB par tête devrait avoir un effet positif sur la demande et par conséquent accroître le volume des échanges bilatéraux.
- Les variables, «distance» et «superficie» sont des entraves, qui permettent d'approcher les coûts de transport que génère le commerce entre les deux pays partenaires. Dans un modèle de gravité, ces deux variables agissent comme des facteurs de résistance et affectent négativement le volume du commerce bilatéral.
- La variable «sans FM» indique l'effet d'avoir une façade maritime ou non (l'enclavement) sur le volume des échanges commerciaux. Théoriquement, un pays à façade maritime profite considérablement du commerce international qu'un pays enclavé.
- La variable «AIR» indique l'impact de l'existence d'un accord d'intégration régional dans lequel les deux pays sont membres sur le commerce bilatéral. Théoriquement, les tarifs préférentiels offerts dans le cadre d'un accord commercial favorisent les échanges commerciaux entre les pays membres. Il en est de même pour les pays qui sont membres d'une union monétaire formelle en faisant recours à la variable binaire «MU».
- Aux facteurs géographiques et économiques, s'y ajoutent récemment des facteurs historiques dans la détermination des flux des échanges commerciaux. Cette dimension est prise dans notre modèle à travers le passé colonial des pays partenaires à l'aide des variables « Colonisateur» et «Colonial». Théoriquement, l'existence d'un passé colonial commun aux deux pays partenaires devrait agir positivement sur le volume de leur commerce bilatéral.

5. Modélisation économétrique

5.1 Estimation du modèle de gravité

Il s'agit d'estimer les commerces bilatéraux entre les 11 pays arabes de la région MENA. On a éliminé de notre étude les pays comme la Syrie, les Émirats Unis Arabes, l'Iran, l'Irak et le

Yémen à cause du manque de leurs données et on a éliminé aussi Israël car la plupart des pays arabes exportent zéro marchandise vers Israël et vice versa.

L'étude de notre article s'est faite sur des pays arabes qui parlent tous la même langue, ont tous des façades maritimes, font tous partie d'un même accord d'intégration régionale pour la période 2008-2016.

Nous avons estimé notre modèle de gravité par la méthode des moindres carrés ordinaires sur les données regroupées (pooled data) au cours de la période 2008-2016 en utilisant les modèles à effet fixe et à effet aléatoire puis on a fait le test de Hausman qui nous a permis de choisir le modèle à effet aléatoire au seuil de 5%.

Nous avons effectué des tests de corrélation (Spearman Test) et d'hétéroscédasticité (Wald Test) sur notre modèle et on a trouvé l'existence de l'autocorrélation et d'hétéroscédasticité.

Nous avons donc choisi d'estimer notre modèle par Prais-Winsten régression, correlated panels corrected standard errors (car $N > T$ avec $N=990$ et $T=9$ ans) et on a obtenu l'estimation suivante:

Prais-Winsten regression, correlated panels corrected standard errors (PCSEs)

```

Group variable: Pays                Number of obs   =    990
Time variable: Y                    Number of groups =    110
Panels: correlated (balanced)      Obs per group:
Autocorrelation: common AR(1)      min =           9
                                      avg =           9
                                      max =           9

Estimated covariances =      6105      R-squared       =    0.8410
Estimated autocorrelations =      1      Wald chi2(6)    =   1650.76
Estimated coefficients =      7        Prob > chi2     =    0.0000
    
```

LnExpi	Panel-corrected				
	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]
LnPIBi	.5616536	.0543286	10.34	0.000	.4551714 .6681357
LnPIBj	.6332411	.0566086	11.19	0.000	.5222903 .744192
LnPIBPTj	-.3769775	.0654679	-5.76	0.000	-.5052922 -.2486627
Distance	-.0005456	.0000372	-14.68	0.000	-.0006185 -.0004728
Colonisateur	.3677016	.1035819	3.55	0.000	.1646848 .5707185
Frontiere	.3608239	.1296574	2.78	0.005	.1067001 .6149477
_cons	-14.00287	1.890085	-7.41	0.000	-17.70736 -10.29837
rho	.7594868				

5.2. Analyse des résultats

$R^2 = 84\%$ avec $N = 990$ et $T = 9$

La qualité d'ajustement du modèle, mesurée par le coefficient de détermination (R^2 ajusté), est élevée, elle est de l'ordre 84%. Il en résulte que les variables introduites

dans le modèle de gravité permettent d'expliquer 84% de la variabilité observée dans les flux commerciaux bilatéraux.

L'équation de notre modèle estimé est :

$$\text{LnExp}_i = -14.003 + 0.56 (\text{LnPIB}_i) + 0.63 (\text{LnPIB}_j) - 0.4 (\text{LnPIBPT}_j) - 0.0005 (\text{Distance}) + 0.4 (\text{Colonisateur}) + 0.36 (\text{Frontière}).$$

Les variables indépendantes (LnPIB_i , LnPIB_j , LnPIBPT_j , Distance, Colonisateur et Frontière) sont toutes statistiquement significatives au seuil de 5% et expliquent la variable dépendante (LnExp_i).

L'élasticité associée au PIB_i est positive. Elle indique qu'une augmentation du PIB_i de 1% se traduit par une hausse des exportations de 0.56 %.

De même pour le PIB_j dont le signe de son élasticité est aussi positif, ce qui est conforme aux anticipations théoriques qui avancent que Le produit des PIB des pays partenaires est un indicateur qui révèle la taille potentielle du marché. Le coefficient associé à cette variable devrait être positivement corrélée au volume des échanges bilatéraux.

Le PIB par tête prend en considération l'effet pouvoir d'achat des consommateurs des deux pays partenaires. Une hausse du PIB par tête devrait avoir un effet positif sur la demande et par conséquent accroître le volume des échanges bilatéraux. Ce qui n'est pas le cas ici, L'élasticité associée au PIBPT_j est négatif. Mais on peut trouver cette exception dans la demande des biens essentiels comme par exemple les biens alimentaires ; le consommateur dont son pouvoir d'achat a baissé, a tendance à substituer un bien local ou importé cher par un autre bien importé moins cher et qui lui donne la même satisfaction que le bien substitué.

La Distance agit comme un facteur de résistance et affecte négativement sur le volume du commerce bilatéral, ce qui est le cas ici puisque le signe de son élasticité est négatif.

L'élasticité du Colonisateur est positive, ce qui est conforme à la théorie qui avance que l'existence d'un passé colonial commun aux deux pays partenaires agit positivement sur le volume de leur commerce bilatéral.

L'élasticité de la Frontière est positive. Selon la théorie. La présence d'une frontière entre deux pays partenaires influence positivement sur le volume de leurs commerces bilatéraux.

6. Calcul du potentiel de commerce du Maroc

6.1. Méthode de calcul du potentiel de commerce

Les coefficients du modèle de gravité estimé sont souvent utilisés comme benchmark pour déduire le potentiel de commerce bilatéral d'un groupe spécifique de pays.

La méthode d'évaluation des potentiels de commerce consiste à estimer une équation du niveau des échanges commerciaux bilatéraux basée sur le modèle gravitationnel des échanges pour un échantillon de pays initial.

Les élasticités estimées permettent d'évaluer ce potentiel par simulation pour des pays de l'échantillon ou des pays hors de l'échantillon échangeant avec des pays de l'échantillon (Fontagné, Pajot & Pasteels, 2001).

Les exportations simulées d'un pays i vers un pays j pour l'année t sont obtenues de la façon suivante :

$$\log \hat{X}_{ijt} = \hat{\alpha}_0 + \hat{\alpha}_1 \log Y_{ijt} + \hat{\alpha}_2 \log Z_{ij} + \hat{\alpha}_3 V_{ijt} + \hat{\alpha}_4 W_{ij}$$

Les potentiels de commerce sont généralement définis dans la littérature comme la différence (ou le ratio) entre les échanges simulés évalués grâce aux coefficients d'un modèle de gravité estimé fait sur un échantillon de référence et les échanges observés.

Compte tenu que les coefficients estimés tendent à être structurels et statistiquement robustes, ils peuvent être extrapolés à une année plus récente sans un risque significatif d'erreur.

L'écart entre les exportations simulées et celles observées offre une première mesure du potentiel commercial bilatéral.

Pour les parts relatives, elles ont été ajustées pour tenir compte de l'écart entre les exportations actuelles d'un pays donné et celles simulées vers le marché MENA.

Afin de déterminer le potentiel de commerce dans la région MENA, nous avons utilisé les élasticités présentées dans le tableau précédent pour calculer les exportations bilatérales simulées.

6.2. Analyse des résultats

Les résultats des estimations des exportations potentielles des pays de la région MENA sont présentés dans le tableau suivant:

Exportations observées et simulées avec les coefficients multiplicateurs du potentiel commercial des pays de MENA						
Pays	Exportations observées	Part dans MENA	Exportations simulées	Part dans MENA	Variations des exportations totales	Rapport entre les poids des commerces intra-MENA potentiel et réel
Algerie	920882	3.04	1777614.051	6.63	93.03	2.2
Bahrein	4317218	14.25	1661009.633	6.2	-61.52	0.43
Egypte	4920117	16.24	3901204.689	14.55	-20.7	0.9
Jordanie	2064308	6.8	1846581.659	6.9	-10.5	1.01
Koweït	1321872	4.36	3277897.997	12.2	147.97	2.8
Liban	664001	2.19	1112767.354	4.15	67.6	1.9
Maroc	818493	2.7	1130980.203	4.22	38.2	1.56
Oman	1380923	4.56	1291398.548	4.8	-6.5	1.05
Qatar	2976005	9.8	2282150.185	8.5	-23.3	0.86
Arabie Saoudite	9,973,436	32.9	7960579.424	29.68	-20.2	0.9
Tunisie	942516	3.11	577141.1512	2.15	2745.5	0.7
MENA	30299771	100	26819324.89	100	77.03	1

Source: Auteurs

Le tableau montre que la hausse du commerce intra-MENA résulte d'un niveau plus élevé des exportations totales simulées par rapport aux exportations totales observées.

Si les pays de MENA se comportaient comme le benchmark, leurs exportations seraient de **77%** plus élevées par rapport à leurs niveaux observés.

Estimation du commerce potentiel du Maroc avec les autres pays de MENA sur la base des résultats des estimations du modèle de gravité						
Pays importateurs	Exportations observées	% Exportations observées	Exportations simulées	% Exportations simulées/ exportations observées	% Exportations simulées avec ajustement	Rapport entre commerce réel et potentiel
Algérie	235995	28.8	744879.9928	91	65.8	2.28
Bahrein	4795	0.6	2017.197473	0.2	0.1	0.3
Egypte	274133	33.5	100416.1671	12.27	8.87	0.26
Jordanie	26388	3.2	10404.93976	1.27	0.9	0.28
Koweït	6695	0.8	5318.263502	0.65	0.47	0.57
Liban	62650	7.6	22253.30883	2.72	1.97	0.25
Oman	7977	0.9	2445.728529	0.3	0.22	0.22
Qatar	11224	1.4	2413.375981	0.3	0.21	0.15
Arabie Saoudite	90219	11.02	26564.11057	3.24	2.35	0.2
Tunisie	98417	12.02	214267.1181	26.18	18.9	1.6
MENA	818,493	100	1130980.203	138.2	100	1

Source: Auteurs

D'après le tableau ci-dessus, la part des exportations simulées du Maroc vers Algérie est deux fois plus élevée par rapport à son niveau actuel. Au lieu d'une valeur de **235995** US \$ (observée en **2016**), le montant des exportations marocaines à destination MENA aurait dû être de **744880** US \$, soit environ 66% des exportations totales du Maroc au lieu de 29% actuellement.

La part des exportations simulées du Maroc vers Bahreïn est 0.3 fois moins élevée par rapport à son niveau actuel. Elles seraient de **2017.20** US\$ au lieu de **4795** US \$, soit environ 0.1% des exportations totales du Maroc au lieu de 0.6% actuellement.

La part des exportations simulées du Maroc vers Egypte est 0.3 fois moins élevée par rapport à son niveau actuel. Elles seraient de **100416.2** US\$ au lieu de **274133** US\$, soit environ 8.9% des exportations marocaines au lieu de 33.5% des exportations observées totales du Maroc.

La part des exportations simulées du Maroc vers Jordanie est 0.3 fois moins élevée par rapport à son niveau actuel. Elles seraient de **10405** US\$ au lieu de **26388** US\$, soit environ 1% des exportations totales de Maroc au lieu de 3.2% actuellement.

La part des exportations simulées du Maroc vers Koweït est 0.6 fois moins élevée par rapport à son niveau actuel. Elles seraient de **5318.27** US\$ au lieu de **6695** US\$, soit environ 0.5% des exportations totales du Maroc au lieu de 0.8% actuellement.

La part des exportations simulées du Maroc vers Liban est 0.25 fois moins élevée par rapport à son niveau actuel. Elles seraient de **22253** US\$ au lieu de **62650** US\$, soit environ 2% des exportations totales marocaines au lieu de 7.6% actuellement.

La part des exportations simulées du Maroc vers Oman est 0.2 fois moins élevée par rapport à son niveau actuel. Elles seraient de **2446** US\$ au lieu de **7977** US\$, soit environ 0.2% des exportations totales du Maroc au lieu de 1% actuellement.

La part des exportations du Maroc vers Qatar est 0.15 fois moins élevée par rapport à son niveau actuel. Elles seraient de **2413** US\$ au lieu de **11224** US\$, soit environ 0.21% des exportations totales du Maroc au lieu de 1.4% actuellement.

La part des exportations simulées du Maroc vers l'Arabie Saoudite est 0.2 fois moins élevée par rapport à son niveau actuel. Elles seraient de **26564** US\$ au lieu de **90219** US\$, soit environ 2.35% des exportations totales marocaines au lieu de 11% actuellement.

La part des exportations simulées du Maroc vers la Tunisie est 1.6 fois plus élevée par rapport à son niveau actuel. Elles auraient dû être de **214267** US\$ au lieu de **98417** US\$, soit environ 19% des exportations totales du Maroc au lieu de 12% actuellement.

On peut conclure que La répartition des exportations simulées selon les pays fait apparaître l'Algérie comme le principal marché de MENA pour les produits du Maroc, soit environ 66% des exportations simulées du Maroc.

La Tunisie est le second marché de MENA pour les produits marocains avec une part des exportations simulées du Maroc de 19%.

L’Egypte et l’Arabie Saoudite arrivent loin derrière avec des parts relatives respectives de 9% et 2,3%.

Conclusion

L’objectif principal de cet article est de contribuer au débat sur le potentiel commercial de l’intégration du Maroc en évaluant le niveau observé du commerce par rapport à son niveau potentiel compte tenu de ses caractéristiques économiques, géographiques, historiques et culturelles.

Les coefficients du modèle de gravité estimé ont été utilisés comme benchmark pour déduire le potentiel de commerce bilatéral entre Maroc et ses partenaires de la région MENA.

Le premier résultat de cette évaluation est que les exportations simulées du Maroc seraient **1.56** fois plus élevée par rapport à leur niveau actuel. Le second est que la hausse du commerce intra-régional résulte d’une hausse des exportations totales simulées par rapport aux exportations totales observées. En effet, si les pays de la région MENA se comportaient comme le benchmark, les exportations totales simulées du Maroc seraient de **38.2%** plus élevées par rapport à leur niveau observé.

Le royaume du Maroc reste faiblement ouvert au commerce international. Son commerce se caractérise par sa faible diversification sur le plan des produits.

Il ne suffit plus aujourd’hui de s’inscrire seulement dans la vague internationale de l’intégration régionale mais aussi d’élaborer une stratégie d’intégration susceptible de stimuler la propension à commercer entre le Maroc et les pays de MENA, qui obéit à une rationalité économique en adoptant des mécanismes d’incitation des agents privés.

L’efficacité de cette stratégie dépend de son recentrage et de sa crédibilisation. Un recentrage qui permet de focaliser les efforts d’information, de promotion et d’administration sur un nombre réduit et cohérent d’initiatives d’intégration entre le Maroc et les pays de la région. Une crédibilisation basée sur des mécanismes transparents de suivi, d’évaluation et de résolution des différends commerciaux entre les opérateurs du Maroc et ceux des pays de MENA.

En effet, le gouvernement marocain est disposé à mener des politiques macro-économiques prudentes tout en appliquant les réformes structurelles pour renforcer le cadre des affaires, moderniser et sophistication l’administration publique avec l’amélioration de la qualité de l’accès aux services publics. Il faut aussi renforcer la gouvernance dans le secteur public en assurant les liaisons entre les régions et améliorer le système éducatif pour accroître les gains

de productivité et la compétitivité du pays dont la prospérité dépend essentiellement de sa capacité à densifier son capital humain (Dades, 2017).

Le gouvernement marocain est surtout appelé à rendre plus flexibles les politiques industrielles qui peuvent entraver les entreprises dynamiques en export (Zouiri, L & Bennani, F. 2019).

Annexes

Les exportations intra-régionales dans les différentes régions du monde (2016)

Blocs	Exportations
APEC	5596500824
APTA	335710356
ASEAN	273378891
BSEC	83056475
BRICS	234768714
CEE	148553141
EU	3289209968
IOR-ARC	430976331
LAIA	108733998
NAFTA	1112130468
OIC	260502053
MENA	96899012
TOTAL	11970420231

Les exportations intra-Mena pour l'année 2016

Pays	Exportations
Algerie	1024253.626
Bahrein	6625349
Egypte	8599170
Iran	9020675
Irak	0
Israel	167963
Jordanie	3197028
Kuweit	2246733
Liban	1189952
Maroc	981352
Oman	4733825
Qatar	6293354
Arabie Saoudite	16315490
Syrie	
Tunisie	1025196

EAU	35004740
Yemen	
TOTAL	96425080.63

Références d'ouvrages

- Amin, S. (1988), L'Accumulation à l'Echelle Mondiale.
- Anderson, D.R. (1979), Instructor's manual and test bank to accompany Anderson, Sweeney, and Williams' An introduction to management science : quantitative approaches to decision making.
- Anderson, J.I. & Wincoop, E.V. (2003), Gravity with gravitas: a solution to the border puzzle.
- BALASSA, B. (1961), The theory of economic integration, Greenwood.
- BALASSA, B. (1965), Book Review: The Pure Theory of International Trade.
- BALASSA, B. (1975), European Economic Integration.
- Bergstrand, J.H. (1989), 'The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory of International Trade', Review of Economics and Statistics, 23:143-153.
- Eaton, J. & Kortum, S. (2001), Trade in capital goods.
- Dades, H. (2017), Banque mondiale : Quelle croissance dans la région MENA?
- Deardorff, A.V. (1995), Determinants of Bilateral Trade: Does Gravity Work in a Neoclassical World? University of Michigan Discussion Paper, 382.
- Diagne, P. (1972), Pour l'Unité Ouest-Africaine : Micro-Etats et Intégration Economique.
- Diakité, M. (1997), Le Défi de l'Intégration Economique en Afrique de l'Ouest : Etude et Suggestions.
- Diop, ch.A. (1960), L'Afrique Noire Pré-Coloniale - Etude Comparée des Systèmes Politiques et Sociaux de l'Europe et de l'Afrique Noire, de l'Antiquité à la Formation des Etats Modernes.
- Diouf M. (1977), Echange Inégal, Ordre Economique International.
- Diouf M. (1979), Economie Politique 1, Economie Descriptive.
- Diouf M. (1980), Approaches to Economic Integration in Black Africa: Assessment and Suggestions.
- Diouf M. (1984), Intégration Economique : Perspectives Africaines.
- Diouf M. (1990), Evaluation of West African Experiments in Economic Integration.
- Fontagné & al. (2001), Potentiels de Commerce entre Economies Hétérogènes : un Petit Mode d'Emploi des Modèles de Gravité, CNUCED, Centre de Commerce International, Genève.
- Fontagné, Pajot & Pasteels. (2001), Relationships between Trade and Fdi Flows within Two Panels of Us and French Industries New Perspectives for a New Century
- Guissé, Mb.Y. (1980), Children and Adolescents in Dakar: Living Conditions, Aspirations and Accidents.

- Johnson, H.G. (1965), *The World Economy at the Crossroads: a Survey of Current Problems of Money, Trade and Economic Development*.
- Kassé, M. (1991), *Le Développement par l'Intégration*.
- Kindleberger Charles P. (1968), *International Economics*.
- Krugman, P. (1980), *Scale Economies, Product Differentiation, and the Pattern of Trade*.
- Lipsey, R.G. & Kelvin, L. (1956-1957), *The General Theory of Second Best*.
- Maksimova, M. (1975), *Kapitalistische Intégration*.
- Meade, J. (1956), *Britain and the European Common Market*. RIIA/8/2443.
- Miniesy, R. & Nugent, J. (2005), *Are There Shortfalls in MENA Trade, If so What Are There Sources and What Should Be Done About Them?*, Economic Research Forum, Egypt.
- Mundell, R. (1965), *Book Review: International Trade Theory in a Developing World*:
- Nkrumah, K. (1963), *Africa Must Unite*.
- Pinder, J. (1968). *The Commonwealth and the Trend towards World and Regional Economic Systems*.
- Antras, P. & Helpman, E. (2004), *Global sourcing*.
Proceedings of a Conference Held by the International Economic Association.
- Tinbergen, J. (1962), *Mathematical Models of Economic Growth*.
- Tinbergen, J. (1965), *International Economic Integration*.
- Vajda, I. (1965), *The Role of Foreign Trade in a Socialist Economy: New Essays in Persuasion*.
- Vajda, I. (1971), *Foreign Trade in a Planned Economy*.
- Gravity with gravitas : a solution to the border puzzle.
- Viner J. (1950), *The Customs Union Issue*.

Références d'articles

- Achy, L. (2007)**. Le commerce intra-régional : l'Afrique du Nord est-elle une exception ?
L'Année du Maghreb, 501-520
Le Reporter.ma, 24(4), URL : <https://www.lereporter.ma/actualite-finance/banque>
- Zouiri, L & Bennani, F. (2019)**. Les Obstacles à l'Innovation dans les PME-PMI Marocaines. *Revue Internationale des Sciences de Gestion*, 27(1), 559-578