

## Aperçu Général

Pour les pays du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord (MENA), le commerce extérieur et l'investissement privé sont essentiels pour assurer de nouveaux moteurs de croissance et de dynamisme. Grâce à des échanges commerciaux et des investissements accrus, les pays de la région seront en mesure de réaliser une croissance plus rapide, de réduire la pauvreté, de créer davantage d'emplois, et d'améliorer le niveau de connaissance, de compétences, et de productivité de leur main-d'œuvre.

Au cours de la décennie à venir, le principal défi du développement sera de créer suffisamment d'emplois pour faire face à la croissance rapide de la population active. Au cours de la période 2000-10 le nombre des nouveaux entrants dans la population active sera en moyenne de l'ordre de 4,2 millions par an, soit deux fois le nombre des nouveaux entrants des deux décennies précédentes. Le moyen le plus sûr et le plus durable de relever ce défi est d'accélérer le processus d'intégration de tous les pays de la région au commerce extérieur et à l'investissement, avec l'aide de leurs partenaires.

Une transition—d'un ancien modèle d'organisation et activité économiques en faveur d'un nouveau modèle— s'impose dès lors. L'ancien modèle—reposant sur le secteur public, appuyé par les hydrocarbures, l'aide extérieure et les envois de fonds des travailleurs à l'étranger—n'est plus en mesure de générer une croissance plus rapide ou plus d'emplois, comme en témoigne la performance des deux dernières décennies. Un nouveau modèle, basé sur le commerce extérieur et l'investissement privé, est en revanche prometteur d'une croissance plus rapide et de création des emplois dont la région a besoin.

La plupart des gouvernements de la région ont déjà commencé à opérer ce changement et la région est en phase de transition. Les réformateurs les plus avancés sont notamment la Jordanie et la Tunisie qui se sont ouverts au commerce et qui ont promu un climat d'investissement plus accueillant, avec des résultats encourageants. Le Maroc et l'Égypte ont également pris des mesures plus importantes concernant la réforme du commerce extérieur et de l'investissement. Parmi les économies basées sur les ressources naturelles, l'Algérie et la République Islamique d'Iran ont entamé la ré-ouverture de leurs régimes commerciaux et encouragé l'investissement privé. En ce qui concerne les pays du Golfe, les plus petits d'entre eux ont accéléré les réformes. Les Emirats Arabes Unis, notamment Dubaï, poursuivent une ambitieuse stratégie d'ouverture sur l'extérieur avec des gains importants. Toutefois, comparées au reste du monde, les réformes du commerce extérieur et du climat de l'investissement dans la région restent faibles.

Plusieurs pays envisagent de renforcer leurs partenariats commerciaux avec l'Europe, leur plus important partenaire commercial, dans le cadre des accords commerciaux Euro-Med. Le commerce intra-régional est encouragé dans le cadre de la Zone Pan-Arabe de Libre-échange et de l'union douanière du Conseil de Coopération du Golfe (CCG),

récemment établie. Des associations commerciales régionales plus restreintes ont également été créées. Un nombre de pays cherche à adhérer à l'Organisation Mondiale pour le Commerce (OMC). Des accords de libre-échange ont également été signés par la Jordanie et les Etats-Unis et d'autres accords similaires le seront peut être à l'avenir.

Et pourtant les résultats sur le terrain demeurent décevants. Les années 1990 ont été marquées par des échanges et un investissement privé stagnants ou à la baisse, faisant de la région Moyen-Orient et Afrique du Nord la seule au monde à enregistrer un tel revirement de situation. La pression en vue de produire de meilleurs résultats est grande.

Cette pression est nécessaire, car la transition vers un nouveau modèle n'est jamais aisée, vu le poids politique et la meilleure organisation des perdants potentiels et la faible organisation des gagnants potentiels. Il n'est dès lors pas surprenant que les réformes commerciales et de l'investissement ont été hésitantes et prudentes et les résultats plus faibles encore. Quoique certains facteurs de l'économie politique extérieure (conflit, sanctions, adhésion et participation limitées à l'OMC, accès limité aux marchés dans l'agriculture, exclusions des services dans les accords commerciaux, et autres) permettent d'expliquer quelques uns des résultats, une large part de responsabilité incombe à la faiblesse des politiques et des réformes.

La région doit maintenant approfondir et accélérer sa réforme, en complétant le processus entamé. Elle doit opérer trois changements fondamentaux au niveau de ses sources de croissance: des secteurs basés sur les hydrocarbures en faveur des secteurs hors hydrocarbures, des activités dominées par le secteur public en faveur d'activités privées orientées au marché, et des activités protégées de remplacement des importations en faveur d'activités compétitives à vocation exportatrice. L'intensification du commerce extérieur et de l'investissement se situe au cœur de ces trois changements.

## **Pourquoi Intensifier le Commerce Extérieur Actuellement ? Les Choix Sont Limités**

L'attente est coûteuse. Les politiques qui préservent l'ancien modèle, qui ont tout simplement pu être inefficaces et coûteuses, s'avèrent rapidement insoutenables—pour quatre raisons, chacune soulignant l'urgence d'une réforme du commerce extérieur et de l'investissement. La première est la baisse prévue des recettes pétrolières et autres sources de revenus dérivées du reste du monde. La deuxième est la concurrence croissante sur les marchés mondiaux. La troisième est le ralentissement des opportunités de migration pour la main-d'œuvre. La raison la plus convaincante et la plus urgente de toutes a trait aux énormes pressions exercées sur les marchés intérieurs du travail par le nombre actuel (et croissant) de chômeurs et par les millions de nouveaux entrants sur les marchés du travail, qui sont jeunes et mieux éduqués. Les alternatives d'emploi dans le secteur public ou dans de petits marchés intérieurs protégés sont épuisées, ce qui ne fait qu'accentuer la nécessité de changement.

Les hydrocarbures, l'aide extérieure, et les envois de fonds des travailleurs à l'étranger ne seront pas en mesure de soutenir un niveau suffisant de création d'emplois et de revenus

dans les années à venir. Les pays de la région sont confrontés à la baisse régulière des recettes pétrolières par habitant, des influx d'aide stratégique, et des envois de fonds. La concurrence croissante sur les marchés mondiaux est à l'origine d'une pression accrue tant pour les activités à forte intensité de qualifications que pour celles à forte intensité de main-d'œuvre, telles que le vêtement, les textiles, et le secteur manufacturier léger. De plus, les pays au sein et en dehors de la région limitent la libre circulation de la main-d'œuvre.

Ces développements ne feront qu'accroître la pression sur l'emploi. Parmi toutes les régions, MENA fait face au plus important défi en matière d'emploi. La croissance annuelle moyenne de la population active est prévue à 3,4 pour cent par an en 2000–10, soit le double de la croissance d'autres pays en développement. Un capital démographique potentiel court donc le risque de se transformer en une crise sociale plus profonde en l'absence d'une croissance adéquate de l'emploi. Les taux de chômage, qui ont augmenté au cours des deux dernières décennies, sont actuellement déjà parmi les plus hauts au monde. Parallèlement, le secteur public ne peut plus se permettre d'assurer le nombre d'emplois requis par le nombre des nouveaux entrants dans la population active. Faire la queue pour obtenir un emploi public n'est plus une option viable.

### **Parer au Pessimisme Non Fondé Grâce au Formidable Potentiel de Commerce Extérieur, d'Investissement et d'Emploi**

Un certain pessimisme quant au potentiel commercial de la région dissuade de nombreux pays de la MENA d'accélérer leurs réformes commerciales et des investissements. Ce pessimisme est omniprésent, à quelques exceptions près, notamment la Tunisie, la Jordanie ou les Emirats Arabes Unis. Par voie de conséquence, les leaders politiques, appuyés par l'opinion publique, ne sont pas en faveur des politiques permettant d'opérer la transition de l'ancien modèle offrant sécurité et confort en faveur de l'incertitude des gains dérivés d'un nouveau modèle. A ce pessimisme s'ajoutent les craintes quant à la capacité à soutenir la concurrence sur les marchés mondiaux. La situation des pays de la région MENA n'est pas unique à cet égard. Ce pessimisme est toutefois infondé.

Les exportations hors hydrocarbures ne représentent qu'un tiers de ce qu'elles pourraient être. L'ouverture aux importations manufacturières n'est que la moitié de son niveau de prédiction statistique. Et d'autres modèles plus complexes indiquent que le commerce extérieur ne représente qu'un tiers seulement de son potentiel, compte tenu des caractéristiques favorables de la région en termes de taille, revenu, et géographie. La région est de petite taille avec 2 pour cent du revenu mondial et 5 pour cent de la population mondiale. Les revenus de ses pays sont peu importants, ils se situent dans la moitié inférieure de la distribution mondiale de revenus. Les salaires sont également relativement bas, dans la moitié inférieure des barèmes salariaux mondiaux. Par ailleurs, la région se situe à proximité d'une région à haut revenu, de l'autre côté de la Méditerranée, l'Union Européenne.

Les pays de la région MENA peuvent également attirer plus d'investissements de l'étranger et encourager un investissement privé intérieur plus important, tous deux

essentiels au commerce et au développement. Si les exportations hors hydrocarbures étaient plus importantes et dans le contexte d'un meilleur climat d'investissement, le niveau de l'investissement privé intérieur en biens et services marchands serait nettement plus élevé. En outre les influx d'investissement direct étranger (IDE) que la région pourrait anticiper atteindraient cinq à six fois leur volume actuel—environ 3 pour cent du PIB, soit une hausse par rapport à une moyenne de 0,5 pour cent.

Si la moitié seulement du potentiel du commerce extérieur et de l'investissement privé de la région était réalisée au cours des 10 prochaines années, la croissance du PIB par habitant passerait de 1 pour cent à environ 4 pour cent par an—pour moitié du fait d'un investissement plus important et pour moitié du fait de la productivité accrue que l'ouverture encouragerait. Plus encore, ceci permettrait à la région de réaliser le niveau de création d'emplois requis au cours de la décennie à venir, à la fois pour absorber les nouveaux entrants dans la population active et pour remédier au pool de chômeurs existants.

L'expansion du commerce extérieur et de l'investissement offre des promesses de dividendes substantielles en matière de création d'emplois, car les opportunités d'exportation contribueront à la création de millions d'emplois, probablement en majorité pour les femmes si les barrières structurelles à la participation des femmes sont éliminées. La part des exportations de marchandises hors hydrocarbures dans le PIB a été en moyenne de 6 pour cent (contre plus de 20 pour cent dans la région de l'Asie de l'Est et du Pacifique). Comblé ne fusse qu'une petite partie de ce fossé contribuerait à accroître l'emploi de plus de 4 millions au cours des cinq prochaines années, soit l'équivalent d'une réduction du taux de chômage de 4 points de pourcentage de la population active.

Le commerce international divise la chaîne de production manufacturière et permet un séquençage plus précis des spécialisations au sein de cette chaîne, au niveau des qualifications, des coûts de la main-d'œuvre et de la productivité. Les petits pays de la région dotés de ressources naturelles restreintes tireront avantage de ces chaînes de production—et vu leur taille, les perspectives de gains sont pratiquement illimitées sur les marchés mondiaux. Les pays plus grands profiteront également d'une telle spécialisation. Leurs marchés intérieurs et leur proximité aux principaux marchés internationaux seront à l'origine d'un plus grand éventail et d'une échelle plus importante de possibilités manufacturières internes. Les perspectives de spécialisation dans le secteur manufacturier demeurent donc immenses dans tous les pays de la région MENA. Les secteurs manufacturiers de la plupart des pays de la région MENA sont petits par rapport aux normes internationales—environ la moitié de ceux d'autres pays à revenu intermédiaire de tranche inférieure. En outre les gains potentiels dérivés d'une plus grande ouverture du commerce sont très importants à long terme.

Le secteur des services se développera également avec un retrait prononcé des secteurs public et privé des services et de l'agriculture à faibles niveaux de productivité. Il sera essentiel de poursuivre les initiatives de valorisation des ressources humaines et de généraliser les améliorations au niveau de la gouvernance et de l'équité entre les sexes—afin de favoriser une réorientation en faveur d'activités davantage basées sur le savoir.

Le commerce extérieur sera donc vraisemblablement une source clé de la croissance dans la région MENA au cours de la prochaine décennie et au-delà. Il est également vraisemblable qu'il sera à relativement forte intensité de qualifications, et donc adapté aux caractéristiques changeantes de la jeunesse éduquée entrant sur les marchés du travail de la région. En outre il peut s'avérer un instrument puissant pour améliorer la participation des femmes sur les marchés du travail, comme ce fut le cas d'autres expériences de part le monde. Ces effets ne se produiront toutefois que dans le contexte d'un meilleur climat de l'investissement propice à de nouveaux investissements et à de nouvelles entreprises comme cela s'est produit en Chine, en Inde, en Indonésie, en Malaisie, au Mexique et au Vietnam. Les tentatives mitigées de réforme du commerce extérieur en l'absence de réformes plus profondes du climat de l'investissement n'ont pas un impact très positif sur l'emploi. Elles peuvent même être dévastatrices—avec d'importantes pertes d'emploi au niveau des importations et des gains limités au niveau des emplois nouveaux dans des industries nouvelles.

## **Vers la Saisie des Gains Dérivés d'Une Intégration Economique Profonde**

Une action décisive, ainsi que le soutien des partenaires commerciaux régionaux, est nécessaire pour saisir les éventuels gains substantiels d'une intégration régionale et mondiale—et tirer avantage des opportunités manquées au cours des deux dernières décennies. Les politiques doivent également aborder toute une gamme de contraintes plus profondes relatives au commerce et à l'investissement.

### ***Assurer le succès des réformes commerciales***

Une réforme effective du commerce extérieur repose sur (1) le dégagement d'une réponse adéquate de l'offre ou de l'investissement privé, de la part des investisseurs domestiques et étrangers, (2) l'encouragement de gains technologiques ou de productivité d'un système économique plus ouvert, et (3) la minimisation des pertes de production et d'emplois au cours de la transition. Ceci requiert que le contenu, le rythme et l'échelonnement des réformes des politiques commerciales soient adaptés en fonction de circonstances spécifiques. En effet, de nombreuses expériences réussies (telles que celles de la Chine, l'Inde, et le Vietnam) ont souvent adopté ce qui à première vue semblait des approches incomplètes (ou hétérodoxes) envers la libéralisation du commerce extérieur et de l'investissement. Ces pays ont toutefois fourni des résultats qui se sont souvent avérés meilleurs que dans de nombreux autres cas où les réformes ont été plus orthodoxes et complètes (comme au Brésil ou en Argentine).

### ***Echelonnement et rythme des réformes***

Le débat sur l'échelonnement et le rythme des réformes, intense dans les années 80 pour l'Amérique latine, a attiré davantage d'attention pour les pays en transition de l'Europe de l'Est dans les années 1990. Les arguments avancés en faveur des réformes par étapes varient entre le fait de permettre aux coûts de la réforme d'être répartis à terme (évitant ainsi le danger de revirements), les arguments institutionnels pour la création d'une capacité et d'un apprentissage adéquats, et les arguments de politique économique de

dégagement d'un consensus en faveur des réformes. Les arguments de contrepartie pour un changement plus rapide (« big bang ») sont de développer la crédibilité et garantir la complémentarité entre les différentes composantes des réformes, minimiser l'incertitude, et saisir les opportunités qui se présentent.

Les enseignements tirés des expériences internationales (y compris celles de l'Europe de l'Est, de l'Asie et de l'Amérique Latine) en ce qui concerne le rythme et le calendrier des réformes commerciales suggèrent ce qui suit:

- En premier lieu, pour entretenir la dynamique, les programmes doivent démarrer vigoureusement et ensuite être poursuivis dans le cadre de mesures complémentaires. Cette approche est plus durable qu'une approche initiale hésitante qui entretient le doute quant à la crédibilité du programme. Ainsi, les réformes du commerce doivent englober une libéralisation généralisée et en étendre la portée rapidement et avec succès—de sorte que davantage de secteurs ou groupes individuels soient en mesure de percevoir les avantages et de répartir les coûts d'une manière plus uniforme. L'expérience de la région montre que des réformes commerciales accélérées seraient à l'origine de gains immédiats dans la consommation globale de l'ordre de 3–5 points de pourcentage, créant ainsi des bénéfices visibles pour les consommateurs et un soutien national au changement.
- Deuxièmement, les programmes qui réduisent de façon décisive les quotas d'importation ou les monopoles des licences à l'importation sont davantage couronnés de succès que ceux qui maintiennent de tels privilèges en place. Cette étape transmet le clair signal qu'aucune enclave de recherche de rente mérite d'être protégée davantage qu'une autre. De telles mesures garantiraient également des bénéfices multiples aux consommateurs en réduisant les prix et en améliorant la qualité des produits.
- Troisièmement, des réductions tarifaires générales et uniformes s'imposent, limitant au maximum toute latitude administrative, ainsi qu'un abaissement progressif des plafonds dans le cadre d'un programme précis. En effet, la réduction de tous les tarifs à un taux aussi uniforme que possible constitue le meilleur moyen d'éviter une approche discrétionnaire et administrative.
- Quatrièmement, les réformes doivent aller bien au-delà des politiques commerciales pour éliminer les obstacles plus profonds au niveau des douanes, normes, ports et autres barrières. La réforme du commerce extérieur est condamnée à échouer si elle ne s'accompagne pas de réformes complémentaires.
- Cinquièmement, les réformes du commerce extérieur doivent être accompagnées d'une déréglementation concertée et énergique afin de libérer les nouvelles entrées et permettre à l'investissement privé de réagir. Cette réponse de l'investissement est probablement l'élément le plus décisif du succès ou de l'échec de l'ensemble du programme.

- Sixièmement, le secteur financier doit permettre le transfert des ressources des secteurs précédemment dominés par des entreprises publiques protégées et improductives aux nouveaux secteurs à vocation exportatrice.
- Septièmement, on peut néanmoins envisager une situation de progressivité pour les secteurs qui risquent d'enregistrer d'importantes pertes d'emplois.

***Réformes dans les pays dotés de rares ressources naturelles—Égypte, Jordanie, Liban, Maroc, Tunisie***

Bien qu'il y ait des différences, les pays de ce groupe sont relativement avancés dans l'orientation générale des réformes. Le défi consiste maintenant pour ces pays dotés de rares ressources naturelles à opter en faveur d'une nouvelle série de mesures de libéralisation du commerce plus décisives et plus crédibles. Les réformes progressives ont peu de raison d'être après plus d'une décennie d'ajustement pour l'industrie nationale, et au vu des énormes pressions sur les marchés intérieurs du travail pour la création de nouveaux emplois, et des bénéfices potentiels énormes que comporte une réforme accélérée.

*Politiques du taux de change*

Les politiques du taux de change doivent venir à l'appui d'une réforme accélérée du commerce. Des ajustements importants des taux de change réels, par le biais d'ajustements au taux nominal ou de mesures axées sur la demande interne, doivent précéder les réformes. La Tunisie a un flottement contrôlé, avec pour cible un taux de change réel. La Jordanie et le Maroc ont des taux de change rattachés au dollar. Dans le passé, la surévaluation persistante du taux de change au Maroc a contribué substantiellement à sa faible performance en matière d'exportation au cours des années 1990, mais la situation s'est récemment améliorée. La récente adoption d'un taux de change flottant par l'Égypte donne l'occasion de réduire globalement la protection tarifaire, étant donné que la dévaluation qui a eu lieu protégera les industries d'importation. Au Liban, des réformes macro-économiques soutenables sont nécessaires avant que le pays ne puisse cueillir les fruits des réformes du commerce extérieur.

*Barrières tarifaires et non tarifaires*

Les pays de la région doivent accélérer les réductions tarifaires et les appliquer d'une manière générale et uniforme, mais aussi réduire les tarifs de pointe et simplifier une structure tarifaire encore complexe. A titre d'exemple, les taux tarifaires moyens au Maroc et en Tunisie de 36 pour cent et 30 pour cent respectivement sont toujours plus du double de la moyenne de tous les pays à bas revenu et à revenu intermédiaire, l'Egypte demeurant bien au dessus (21 pour cent). Les réformes devraient viser à réduire ces taux. Il s'agit notamment d'éviter tout impact de diversion commerciale des accords régionaux d'échanges en ne garantissant que des avantages tarifaires marginaux aux partenaires commerciaux régionaux. Les tarifs de pointe doivent faire l'objet d'une réduction drastique. Par exemple, au Maroc et en Tunisie les tarifs agricoles sont toujours très importants (jusqu'à 358 pour cent), tandis que les impôts records pour d'autres produits font toujours l'objet d'une distorsion du fait du haut niveau de protection accordé aux biens produits localement et des taux multiples et complexes (jusqu'à 29 taux en Egypte et 22 en Tunisie).

Bien que les barrières non tarifaires aient été progressivement éliminées, il en reste quelques unes. La Tunisie a remplacé les licences à l'importation par des barrières administratives telles que les cahiers de charge, qui constituent toujours un obstacle au commerce. Par ailleurs, les normes de qualité et les contrôles techniques systématiques sont souvent utilisés, comme au Maroc qui a recours à de multiples contrôles de ce genre. Le remplacement des barrières non tarifaires par leurs équivalents tarifaires introduirait la transparence et minimiserait le lobbying en faveur des licences à l'importation et de la recherche de la rente.

Les normes et inspections intérieures n'ont souvent aucune équivalence internationale, et plusieurs pays ont des normes de qualité qui n'offrent qu'une faible protection sur le plan de la santé ou de la sécurité personnelle. En Egypte, les procédures d'essai et d'homologation sont longues et coûteuses (Nathan Associates cité dans Kheir-El-Din, 2000). Des mesures récentes peuvent améliorer la situation, mais l'application de normes demeure toujours la barrière la plus importante au commerce. Ces dernières années, certaines restrictions ont été levées, mais les normes et inspections doivent encore être alignées sur les principes de l'OMC.

*Gérer les conséquences budgétaires*

Les conséquences budgétaires d'une réduction tarifaire sont souvent citées par les pays comme étant un obstacle important à une réduction plus rapide des tarifs. Ceci est faux. La plupart des pertes de revenu peuvent être récupérées par le biais d'impôts domestiques, tels que la TVA et avec une croissance totale plus rapide. Les expériences de part le monde et dans la région elle-même indiquent également que les pertes de fiscalité dues au commerce extérieur sont souvent surestimées et que les recettes peuvent en fait augmenter grâce à la libéralisation du commerce, plus de recettes étant recouvrées du fait de la réduction de l'évasion fiscale, d'une croissance plus rapide des volumes d'importation et des tarifs qui remplacent les barrières non tarifaires. A titre d'exemple, au Maroc, les droits d'entrée sont une importante source de recettes pour le budget

national et ont représenté 4,2 pour cent du PIB en 1995---juste avant que les tarifs ne commencent à être réduits dans le cadre de l'accord d'association avec l'UE. En 1996-2000, les recettes tirées des droits d'entrée sont tombées à 3,3 pour cent du PIB, soit une perte importante, mais moindre qu'anticipée. La baisse des tarifs sur les importations a principalement été compensée par une hausse des importations d'environ 25 pour cent, de sorte que les droits d'entrée ont continué à générer des recettes. Les recettes dérivées d'une nouvelle taxe à la valeur ajoutée sur les importations ont également augmenté au cours de la même période pour se situer à 3,3 pour cent du PIB, ce qui a plus que compensé le déclin des tarifs sur les importations.

#### *Accords Euro-Med*

Au lieu des réductions tarifaires, envisagées dans le cadre de l'accord Euro-Med, trop lentes, les négociations devraient viser à retirer des bénéfices plus importants des partenaires commerciaux en échange de propositions de réformes commerciales accélérées. Par exemple, en Tunisie la libéralisation du commerce a mis l'accent sur l'accord d'association, avec au départ d'importants gains pour certains produits (biens d'équipement et intermédiaires) mais avec une protection effective à la hausse pour d'autres. La réduction des tarifs sur des articles fortement protégés a été retardée et ce n'est que maintenant qu'elle commence à être mise en œuvre. Les pays tireraient également avantage d'une extension de ces réductions tarifaires sur la base du principe de la nation la plus favorisée.

#### *Réformes douanières*

Les réformes douanières, qui progressent d'une manière satisfaisante au Maroc et en Jordanie, doivent être accélérées en Egypte et en Tunisie. Les procédures douanières demeurent complexes et fastidieuses. Dans le cadre d'enquêtes récentes, les entreprises tunisiennes ont déclaré qu'il faut trois semaines ou plus pour venir à bout des goulets d'étranglements administratifs. Les coûts de transaction sont particulièrement importants pour les petites entreprises. Les procédures sont complexes, les inspections excessives, et les périodes d'attente longues.

#### *Services et nouvelles entreprises*

Les secteurs de services essentiels doivent être ouverts à la concurrence, notamment les télécommunications, les services financiers, le transport, l'éducation, et la santé. L'engagement vis-à-vis de l'accès aux marchés doit être ré-examiné, en particulier en Tunisie et en Jordanie. Au Maroc et en Jordanie, la déréglementation du transport portuaire et routier est essentielle vu les coûts élevés du transport. La privatisation et la réforme régulatoire du transport aérien revêt également une certaine urgence, notamment pour ce qui est des services de fret aérien. La Tunisie doit davantage libéraliser les télécommunications. La Tunisie, la Jordanie, et l'Egypte devront sans doute activement encourager la concurrence des banques étrangères, en ouvrant leur secteur bancaire respectif.

Tous les pays de la région MENA doivent également envisager la déréglementation afin de minimiser les procédures bureaucratiques et les coûts des transactions pour les

nouvelles entreprises. Le nombre important de démarches à suivre pour établir une entreprise est extrêmement coûteux et supérieur à la plupart des normes internationales.

***Réformes Dans Les Pays Dotés d'Une Population Active Importante et d'Abondantes Ressources Naturelles—Algérie, Iran, Syrie, et Yémen***

Il est plus difficile pour les pays riches en ressources naturelles de passer d'un système économique protectionniste et dominé par l'Etat à un système économique ouvert, induit par le marché. L'appui essentiel à la réforme doit en ce cas provenir des secteurs qui initialement ont le plus à perdre des réformes de la politique commerciale—le secteur dominant des entreprises publiques protégées et le secteur privé.

La situation actuelle étant instable, de fortes pressions sont exercées en faveur d'un changement plus crédible et plus cohérent. Les plus importantes se situent au niveau des marchés du travail. Le système actuel n'est pas en mesure de créer suffisamment d'emplois pour une population active jeune, éduquée et en pleine croissance. Les taux de chômage sont parmi les plus hauts au monde et les salaires réels sont à la baisse. La baisse des rentes pétrolières par habitant ne fait qu'aggraver les problèmes. A un moment donné la réforme devient inévitable. Il est toutefois encourageant de constater que certains pays se lancent en fait dans la voie de ces réformes plus profondes.

Que devraient faire les membres du groupe des pays plus larges et dotés de ressources naturelles pour initier et soutenir une réforme effective du commerce extérieur? Ils doivent tout d'abord arriver à une situation de stabilité macro-économique—ce qui est le cas pour la plupart d'entre eux— et ce à un niveau de prix pétroliers raisonnable. Mais ils doivent également faire face aux importants impacts de distorsion des rentes pétrolières sur les biens et services marchands. Il faut pour cela mieux gérer les phases d'essor et de récession, d'éviter les cycles d'arrêt-poursuite de la réforme structurelle et les retours en arrière, et de minimiser progressivement les impacts de recherche de rentes pétrolières. Par exemple, au cours du boom de 1979–81, plus de 40 pour cent des recettes pétrolières exceptionnelles de l'Indonésie ont été épargnés à l'étranger, et des politiques de taux de change complémentaires ont permis aux secteurs hors hydrocarbures de se développer en dépit du boom pétrolier.

Plus spécifiquement, ces pays pourraient :

- Etablir des règles fiscales qui protégeraient les dépenses publiques des recettes exceptionnelles et des amorces de baisse, en adoptant des mécanismes explicites réglementés d'épargne ou en amortissant les fonds pétroliers temporaires.
- Réserver une part de plus en plus importante des recettes pétrolières sous forme de surplus à long terme pour les générations futures (en tant que fonds de prévoyance pour les pensions de vieillesse de la génération actuelle ou pour des filets sociaux pour pertes d'emploi au cours de la transition), l'échelle dépendant des perspectives d'épuisement des ressources.

- Adopter des politiques macro-économiques appropriées afin de réduire les taux de change réels décalés.

Pour être crédibles ces mesures doivent être appuyées par des réformes de type constitutionnel de sorte que les règles ne puissent être facilement changées. Bon nombre de ces pays distribuent une part importante des rentes pétrolières sous forme de subventions à la production ou sous forme de faibles prix énergétiques pour les consommateurs, ayant le même impact macro-économiques distordant que les dépenses publiques. Les prix de l'énergie doivent être progressivement alignés aux niveaux internationaux. La diversification et la croissance des biens et services marchands hors hydrocarbures s'avérera impossible sans une certaine combinaison des mesures susmentionnées.

La déréglementation des prix domestiques pour les biens et services marchands essentiels est une autre condition préalable à une réforme effective du commerce. Les contrôles de prix, réglementations et subventions, omniprésents dans ces économies, étouffent les signaux transmis par les prix qui permettent aux réformes de la politique commerciale d'être effectives. Par exemple, les secteurs manufacturiers, les produits agricoles, les services essentiels tels que le transport, font toujours l'objet de contrôles intérieurs des prix exhaustifs, notamment en Algérie, en République Islamique d'Iran et en Syrie.

Des coupures généralisées des tarifs permettent de répartir les coûts de la réforme entre tous les secteurs, ce qui augmente les bénéfices et limite la réticence. L'objectif devrait viser un taux tarifaire uniforme d'environ 10 pour cent (cible inférieure à celle des pays dotés de ressources naturelles limitées, la neutralisation des recettes pétrolières devant permettre de réduire les taxes commerciales).

Les droits d'importation peuvent être remplacés par une assiette fiscale hors hydrocarbures plus solide, donnant ainsi une impulsion aux recettes publiques globales. Dans certains pays, par exemple, la complexité de la TVA et autres taxes et les taux élevés d'évasion aboutit à de faibles rendements. La tarification de barrières non tarifaires exhaustives s'avérerait plus effective. Les réformes des douanes sont également fondamentales.

Tous les pays tireraient avantage de la déréglementation des services et de l'introduction de la concurrence vis-à-vis des activités publiques—dans les ports, le transport, les télécommunications, et les finances. La période d'attente pour une ligne téléphonique fixe est de 10 ans en Syrie et de 6 ans en Algérie. L'arrivée des téléphones cellulaires a minimisé le problème de l'accès, mais ce n'est pas une solution définitive. Les coûts du fret se situent à environ deux fois les niveaux de référence. L'Algérie, la République Islamique d'Iran et la Syrie limitent fortement l'activité bancaire étrangère, ce à des degrés divers, les banques publiques étant prédominantes (à hauteur de 95 pour cent des actifs). Le résultat se traduit par des services de piètre qualité, des coûts élevés, des opérations de prêt exhaustives aux entreprises publiques, des feuilles de balance sans base solide et un faible niveau de financement des activités nouvelles et commerciales.

La réforme du secteur financier se situe en tête de l'agenda des services auxquels il faut prêter une attention toute particulière.

La déréglementation de l'investissement domestique et étranger revêt également une importance particulière pour les activités exportatrices. Pour attirer davantage d'investissement direct étranger il faudrait des engager des réformes en profondeur et améliorer le climat des affaires. Le Yémen, en tant que pays à revenu très bas, constitue un cas spécial où les améliorations en matière de gouvernance (droits de propriété, enregistrement foncier, sécurité) pour ce qui est du climat de l'investissement privé et de la prestation des services publics clés sont tout particulièrement essentielles.

Les entreprises publiques des secteurs manufacturier et des services, qui emploient de larges segments de la population active, constituent souvent l'obstacle le plus important à une réforme effective du commerce dans la plupart de ces pays. Elles sont menacées par bon nombre des mesures commerciales et par le changement en faveur d'une économie induite par le secteur privé. Elles forment également une coalition naturelle avec d'autres entreprises pour qui les réformes commerciales risquent d'engendrer des pertes, notamment un petit groupe d'électeurs à la recherche de rentes qui bénéficient directement d'un grand nombre des restrictions actuelles au commerce extérieur.

Les réformateurs des politiques commerciales devront isoler et démanteler ces groupes qui appuient le statu quo. Un moyen de le faire consisterait à les isoler en supprimant les principales sources de leurs rentes, à savoir en mettant fin à la latitude administrative, en arrêtant des règles de fixation des tarifs, et en éliminant les barrières aux licences et aux quotas. Ceci comporterait des avantages importants et visibles pour les consommateurs, par le biais d'une baisse des prix et d'une plus grande disponibilité des biens de consommation. Il serait toutefois important d'aborder la question des entreprises publiques et des pertes d'emploi potentielles avec prudence, en permettant à certaines entreprises publiques de poursuivre leurs opérations mais avec des contraintes budgétaires plus strictes. Une réduction progressive de la taille des entreprises publiques permettrait d'éviter des pertes d'emploi importantes.

### ***Réformes dans les pays riches en main-d'œuvre et en ressources importées—les Etats du Conseil de coopération du Golfe***

Les pays du Conseil de Coopération du Golfe riches en ressources naturelles font face à deux défis majeurs. Le premier est d'accélérer la croissance hors hydrocarbures afin de créer des opportunités adéquates d'emplois pour les 70 pour cent de la population âgés de moins de 30 ans. Le second est de réduire la vulnérabilité aux fluctuations des prix pétroliers. Dans les deux cas, les pays du Conseil de Coopération du Golfe les plus petits ont connu le plus de succès. Mais d'autres défis doivent toujours être relevés. Les revenus par habitant en Arabie Saoudite ont chuté (en termes nominaux) d'environ 17.000 \$ au début des années 80 à environ 9.000 \$, une chute pratiquement sans précédent.

Les pays du Conseil de Coopération du Golfe sont embarqués dans des réformes plus profondes qui promettent de soutenir ces orientations politiques fondamentales et

d'accélérer leur intégration à l'économie mondiale. Ils ont mis en place une union douanière de 335 milliards de dollars, qui leur permettra de forger un marché commun plus vaste avec des barrières commerciales plus restreintes vis-à-vis du reste du monde, avec un tarif douanier extérieur standard de 5 pour cent. L'objectif visé est de former une unité homogène pour faciliter le commerce entre eux ainsi que les négociations collectives avec l'OMC et les partenaires commerciaux et attirer l'investissement étranger.

Les défis du commerce extérieur se situent principalement dans quatre domaines interconnectés. Tout d'abord, les marchés du travail sont affectés par les rigidités salariales, les décalages au niveau des compétences, et les facteurs institutionnels. Certains pays du Conseil de Coopération du Golfe remplacent les travailleurs étrangers par des nationaux en arrêtant des quotas sur le nombre de travailleurs expatriés et en augmentant les coûts d'emploi pour les expatriés. Ces politiques pourraient s'avérer contre-productives dans le long terme étant donné que la flexibilité salariale et une main-d'œuvre qualifiée sont nécessaires à la croissance des secteurs hors hydrocarbures. Les régimes obligatoires ne sont pas de bons substituts à la flexibilité salariale. L'amélioration de la formation pédagogique et des compétences revêt également une importance critique.

Deuxièmement, la masse salariale de l'Etat, les dépenses consacrées à la défense et à la sécurité et les subventions et indemnités exercent des pressions sur les budgets publics. Le rôle traditionnel de l'Etat en tant qu'employeur prédominant et décideur de la politique salariale doit être revu, de même que les subventions pour l'alimentation, la santé, l'éducation, l'agriculture et les industries de base. Les subventions explicites sont peu importantes par rapport aux normes internationales (2–3 pour cent du PIB), mais les subventions implicites par le biais de prix énergétiques bas et de prêts à long terme sont nettement plus importantes. Les politiques de revenus devront également faire l'objet d'une certaine attention, notamment les redevances pour les services d'utilité publique et l'introduction de taxes à la consommation à base élargie.

Troisièmement, les politiques structurelles visant à diversifier les économies doivent faire l'objet d'une attention soutenue, en particulier la privatisation étant donné que la majorité des industries hors hydrocarbures sont toujours du ressort du domaine public. De nouvelles normes réglementaires sont nécessaires pour les marchés financiers et pour impulser le développement des marchés locaux de capitaux.

Quatrièmement, l'union douanière du Conseil de Coopération du Golfe nécessitera l'adoption de règles et procédures douanières communes (normes, sécurité, inspection et délivrance de licences), une transparence accrue et moins de barrières administratives.

### **Gérer les Coûts de Transition et Les Pertes d'Emplois**

Dans de nombreux pays de la région MENA, certains secteurs enregistreront vraisemblablement des pertes d'emplois importantes—notamment dans l'agriculture, les entreprises publiques et le secteur manufacturier à forte intensité de capital. L'expansion

de l'environnement des affaires ne se fait pas rapidement et dans certains cas le climat de l'investissement peut ne pas s'avérer suffisamment attrayant—laissant les entreprises restructurées et à vocation exportatrice sans incitation au développement et à l'absorption de la main-d'œuvre licenciée par les secteurs en contraction. Ainsi la suppression d'emplois risque d'excéder la création d'emplois, la réduction des barrières commerciales pouvant au départ heurter les producteurs nationaux protégés et déplacer les travailleurs non qualifiés des industries en concurrence avec les produits importés.

Bien que les industries en concurrence avec les produits importés soient généralement à forte intensité de capital, les industries de la région MENA—comme celles de la plupart des pays à revenu intermédiaire—sont également souvent à forte intensité de main-d'œuvre non qualifiée. Elles sont également souvent protégées de manière disproportionnée du fait qu'elles doivent faire face à une concurrence potentiellement plus forte de la part des producteurs à faibles coûts. Au Maroc, avant la libéralisation du commerce extérieur, le tarif nominal et la couverture des licences à l'importation dans l'habillement et la chaussure étaient parmi les plus élevés du secteur manufacturier. En Egypte, les tarifs sur les importations de vêtements sont toujours découragées par des taux tarifaires quatre fois plus élevés que la moyenne.

Quatre éléments interviennent pour déterminer si les pertes d'emplois seraient importantes dans un secteur particulier:

- La croissance globale sous-jacente de l'économie, avec une croissance d'ensemble supérieure qui contrebalancerait les pressions à la baisse sur ces secteurs.
- La capacité du programme de libéralisation du commerce à isoler certains secteurs des mesures générales de libéralisation du commerce, en garantissant une protection partielle à calendrier fixe.
- D'éventuelles mesures compensatoires pour permettre aux entreprises de gérer la transition plus facilement—notamment fournir des fonds aux entreprises pour restructurer leurs opérations, comme le programme de mise à niveau en Tunisie et des programmes similaires au Maroc et en Egypte—bien qu'il y ait lieu de recourir à de tels programmes avec modération compte tenu des doutes que soulèvent leur efficacité.
- La capacité à restreindre les pertes d'emplois dans les entreprises publiques sans s'écarter des objectifs de réforme (en permettant aux pertes d'augmenter temporairement dans les entreprises publiques tout en réduisant les opérations en tant que mesure compensatoire implicite).

La réactivité de l'investissement des nouvelles entreprises et des nouveaux entrants dans de nouveaux secteurs est toutefois l'élément le plus critique—avec des résultats rapides dans de nouvelles activités. Le Mexique a lancé les investissements aux frontières (*maquiladora*) pour créer de nouveaux emplois—tout en négociant un introduction plus

progressive de la libéralisation des échanges dans les secteurs à forte intensité d’emploi, tels que l’industrie automobile, l’agriculture, et les produits pharmaceutiques et en laissant les secteurs des banques publiques et des hydrocarbures pratiquement non touchés.

Ceci souligne la nécessité d’une conception minutieuse du rythme et de l’échelonnement des réformes du commerce et du climat de l’investissement—ainsi que d’un suivi étroit et de réorientations précoces, mais sans retour en arrière, ce qui peut s’avérer coûteux pour la crédibilité du programme. En Chine, en Inde, au Viet Nam, au Mexique, en Indonésie, et ailleurs, les problèmes de transition ont généralement été bien résolus par le biais d’une:

- Libéralisation précoce dans des secteurs et intrants clés et en remédiant aux principaux goulets d’étranglement (notamment les douanes ou les inspections) pour impulser les nouvelles activités à vocation exportatrices.
- Déréglementation à grande échelle et immédiate de l’investissement domestique afin d’encourager de nouvelles entrées et la croissance de l’emploi.
- En retardant le dégraissage des entreprises publiques et les pertes d’emplois mais en exposant ces entreprises à la concurrence et en réduisant la taille de leurs opérations de sorte de maintenir les pertes sous contrôle grâce à de strictes contraintes budgétaires.
- En développant des mécanismes compensatoires pour les entreprises en mesure de restructurer.
- En maintenant des taux de change compétitifs.
- En échelonnant les réformes au rythme du cycle macro-économique.

Une stratégie similaire est possible pour tous les pays de la région MENA, de sorte que la crainte politique et économique d’importantes pertes d’emplois ne devrait pas être une raison suffisante pour retarder le programme de réforme.

## **Libéralisation des Services**

L'expérience internationale indique que des services de base de meilleure qualité et de coût inférieur—tels que les finances, le transport, et l'information et les communications—et des intrants de production importants—tels que l'électricité—réduisent le coût des exportations et renforcent les liens aux réseaux mondiaux de production. Les réformes réglementaires qui introduisent davantage de concurrence sur les marchés des services et industries de réseau, à leur tour, obligent les opérateurs à améliorer l'efficacité et à répercuter les moindres coûts de production aux usagers. Des résultats similaires peuvent être obtenus en réduisant les barrières commerciales dans le secteur des services et laissant une marge de manœuvre pour un investissement étranger accru.

En dépit d'initiatives récentes, la région MENA est loin d'une situation où les services contribuent beaucoup à favoriser le commerce et l'investissement. Au contraire, les contraintes réglementaires actuelles et le faible niveau de l'efficacité sont des obstacles importants au commerce et à l'investissement. Les services inefficaces et coûteux assurés principalement par le secteur public contribuent à faire augmenter le coût des exportations de marchandises de la région MENA, limitent l'attrait pour l'investissement, et constituent un obstacle au développement du commerce dans la région.

Avec la mise en place d'un environnement propice, la libéralisation des services clés—notamment les télécommunications et le transport—pourrait faciliter le développement de la capacité exportatrice d'autres services—en particulier les services touristiques et ceux liés aux TIC (technologies de l'information et des communications). Outre les avantages pour le commerce, la libéralisation des services peut créer plus d'opportunités d'investissement pour le secteur privé domestique et attirer également un investissement étranger créateur d'emplois. Un investissement plus important peut contrebalancer les coûts d'ajustement à court terme dérivés de la réduction de la protection pour les industries en concurrence avec les produits importés. Une robuste conception de programmes de participation privée aux services d'infrastructure, jointe à des réglementations pro-concurrentielles et à une forte capacité régulatoire sont des ingrédients clés d'un succès de longue durée.

## **Rendre l'Agriculture Plus Dynamique**

Il y va de l'intérêt de la région MENA de souscrire à un système d'échanges multilatéral, équitable, libéral, et ouvert au sein du cadre de l'OMC. Mais un développement durable implique des réformes progressives dans l'agriculture et en milieu rural. Il implique aussi une ouverture accélérée de l'accès aux marchés des pays plus riches et un engagement des partenaires commerciaux de la région MENA pour atténuer les pertes substantielles de bien-être dérivées d'un commerce mondial plus libéralisé. A l'échelle de la région et dans le contexte des relations commerciales avec l'UE, des accords commerciaux régionaux revitalisés peuvent remédier aux questions de l'accès aux marchés et des réformes du commerce.

Avec un accès nettement renforcé pour ses exportations et dans le cadre de réformes majeures du commerce et des prix domestiques, la région MENA pourrait tirer de très importants gains de bien-être et d'efficacité (environ 2 milliards de dollars par an). Elle pourrait réaliser une épargne très importante au niveau de l'utilisation de l'eau, et arriver à une situation de sécurité alimentaire grâce aux échanges et non à la protection. Le commerce extérieur joue déjà un rôle vital avec les très importantes importations alimentaires qui permettent d'épargner des volumes très importants de ressources en eau (équivalent aux flux annuels du Nil, selon certaines estimations). Il existe toutefois beaucoup d'autres opportunités pour opérer la transition d'une production d'activités toujours fortement protégées, coûteuses et à forte intensité d'eau telles que les secteurs bovin, laitier, du sucre, du riz et du blé en faveur de cultures d'exportation à plus forte intensité de main-d'œuvre et à plus faible intensité d'eau telles que le coton, les fruits et les légumes. Les améliorations apportées au commerce agricole devraient aboutir à une croissance plus rapide et plus durable et donc réduire la pauvreté par la même occasion.

Les conséquences des pertes d'emploi liées au commerce constituent une préoccupation sérieuse dans l'agriculture. Les avantages d'un commerce plus libéralisé iront principalement aux agriculteurs mieux nantis des périmètres irrigués et aux consommateurs urbains. Mais les pertes importantes seront supportées par les segments plus vulnérables de la population rurale—les petits producteurs de cultures de plein champ, les agriculteurs de subsistance en zones de culture sèche, et les éleveurs pauvres. Leurs pertes de revenus devront être compensées de manière différente que celles envisagées pour le travailleur manufacturier « moyen » déplacé. Le processus de déplacement devrait éviter d'imposer un fardeau disproportionné aux femmes. Conditionner le processus de transition de manière à tenir compte de ces contraintes et à concevoir des filets sociaux appropriés pourrait garantir la viabilité politique de la réforme du commerce dans le secteur agricole.

### **Ancrer les Réformes Aux Accords Régionaux d'Intégration**

L'ancrage des réformes aux accords commerciaux régionaux revitalisés et dans des forums multilatéraux, tels que l'OMC, permettra de faire accepter les réformes par les circonscriptions locales et de renforcer la crédibilité et l'engagement vis-à-vis des réformes en général. Une part importante de la stratégie de réforme du commerce extérieur et de l'économie au sens large dans les pays de la région MENA consistera donc à revitaliser les accords commerciaux régionaux. Il existe plusieurs moyens de renforcer l'efficacité de ces accords commerciaux.

Premièrement, le commerce avec l'Europe, le partenaire commercial géographique naturel pour la région MENA, n'est pas exploité à son plein potentiel. Avec l'adhésion de nouveaux membres qui décuplent la taille et l'échelle du marché de l'UE, les gains potentiels pour un certain nombre de pays de la région MENA se développent également. Les accords Euro-Med et le Processus de Barcelone pourraient être renforcés en accélérant l'engagement des pays de la région MENA à réduire les barrières commerciales, libéraliser les services, et échelonner les réformes agricoles internes.

L'UE pourrait offrir un accès élargi immédiat à ses marchés pour l'agriculture, ainsi qu'une migration temporaire accrue, du financement pour gérer les coûts de transition, et des règles d'origine plus efficaces.

Deuxièmement, une expansion substantielle du commerce régional est possible si les barrières au commerce et à l'investissement sont progressivement éliminées. Les accords commerciaux intra-régionaux pourraient être renforcés par des accords mutuels visant à réduire les exclusions de produits dans l'agriculture et les services et à harmoniser les procédures douanières et réglementaires (normes, investissement et autres procédures d'octroi de licences, restrictions visas).

Troisièmement, les pays de la région MENA devraient maintenir leur accès ouvert aux marchés mondiaux, et d'ancrer leurs réformes du commerce et de l'investissement dans un cadre multilatéral tel que l'OMC, ce qui leur donnerait davantage de crédibilité. Mais avant tout, davantage de pays de la région devront devenir membres à part entière de l'OMC.

## **Obtenir l'Appui Des Principaux Partenaires de la Région MENA**

Les partenaires commerciaux de la région MENA doivent repenser les défis de la région, y compris l'impact dévastateur des conflits persistants, des sanctions et du manque d'incitation de l'assistance stratégique. Plus que toute autre la région a connu la plus forte incidence de conflits externes, supérieure à l'Afrique sub-saharienne. L'expérience montre qu'une telle incidence de violence et de conflit a eu une influence extrêmement négative sur l'intégration au commerce et à l'investissement, rivalisant l'influence des politiques des pays pauvres. La persistance de conflits a eu de très importants impacts de proximité sur l'ensemble de la région, affectant non seulement les pays confrontés à des conflits mais également tous les pays voisins. L'impact des conflits a probablement retranché de 2 à 3 points de pourcentage de la croissance annuelle de la région au cours des deux dernières décennies.

Les barrières commerciales aggravent les problèmes. La région a la proportion la plus faible de sa population couverte par l'adhésion à l'OMC. Les sanctions ont engendré leurs propres impacts de distorsion. Les exportations agricoles (de cultures à moindre intensité d'eau telles que les fruits et les légumes) ont également dû faire face à d'importantes barrières d'accès au marché et à l'escalade des tarifs sur les produits alimentaires transformés. Les mouvements de la main-d'œuvre ont été fortement restreints.

L'appui des partenaires régionaux à une intégration plus rapide et plus profonde sera donc importante pour revitaliser les incitations et l'efficacité des accords commerciaux régionaux et pour assurer le succès des réformes du commerce et de l'investissement. Il s'agira notamment de l'ouverture des marchés aux exportations régionales agricoles et de permettre des mouvements plus importants de migration temporaire—et d'harmoniser les procédures du commerce et de l'investissement. Elever davantage de barrières autour de la région n'est pas une solution viable.

## **S'Attaquer au Programme de Réforme Elargi**

Une croissance accélérée de la production, de la productivité, et des emplois est réalisable si les pays de la région MENA s'attèlent à lever les barrières (profondément enracinées) au commerce extérieur et à l'investissement. Les réformes doivent aller au-delà de simples réformes de la politique commerciale et de la signature de nombreux accords commerciaux—marque des années 90—pour s'étendre à des réformes plus profondes de la politique domestique. La libéralisation du commerce des marchandises et des services peut contribuer à des gains nettement plus importants au niveau du bien-être. L'accélération des réformes tarifaires et non tarifaires et l'adoption de régimes du taux de change appropriés ainsi que l'amélioration du climat de l'investissement sont également essentiels.

Toutefois un programme élargi de réformes, élaboré dans les volumes qui accompagnent ce rapport, devra venir en complément aux réformes identifiées ici :

- Améliorer la gouvernance pour accroître la participation active des citoyens et l'obligation de l'Etat de rendre des comptes. Une meilleure gouvernance est implicite et essentielle pour réduire le nombre de barrières au commerce et à l'investissement discutées ici, mais les réformes ne peuvent être isolées ou être réussies et durables sans des réformes plus larges ayant trait à la gouvernance.
- Intégrer les questions de genre au processus du développement. Les gains potentiels pour les femmes provenant des réformes du commerce et de l'investissement n'auront pas lieu sans l'élimination d'un grand nombre de barrières sociales, et les avantages globaux de la réforme du commerce et de l'investissement ne se matérialiseront pas sans une participation plus large de la moitié des citoyens de la région.
- Aborder les problèmes du chômage et des marchés du travail et absorber une population active croissante dans un système économique plus dynamique. Le commerce extérieur et l'investissement privé constituent un des instruments essentiels pour faire face à la demande croissante de main-d'œuvre et la principale raison pour adopter un système plus ouvert mais une large gamme de problèmes liés aux marchés du travail devra être abordée.