

SOMMAIRE

Sommaire.....	01
Liste des abréviations.....	05
Introduction générale.....	07

PREMIERE PARTIE I

Régionalisation économique et pratiques commerciales

Introduction à la première partie.....	10
Chapitre 1 : La régionalisation économique, un compromis entre protectionnisme et libre-échange.....	11
Introduction.....	11
1- Libre-échange et ouverture commerciale.....	11
1.1. Indicateurs de mesures de l'ouverture commerciale.....	12
1.1.1. Le ratio d'ouverture.....	13
1.1.2. La mesure par la politique commerciale.....	14
1.1.3. Les évaluations qualitatives et subjectives.....	14
1.2. Les arguments en faveur du libre-échange.....	15
1.2.1. Equilibre en économie fermée et équilibre en économie ouverte.....	17
1.2.2. Libre-échange et gains des économies d'échelle.....	17
1.2.3. Les gains dynamiques de l'ouverture commerciale.....	18
1.2.3.1. La diffusion de la technologie.....	18
1.2.3.2. L'allocation efficace des ressources.....	19
1.2.3.3. L'accumulation des facteurs.....	19
2- Le protectionnisme.....	19
2.1. La diversité des mesures protectionnistes.....	19
2.1.1. Les mesures tarifaires.....	20
2.1.2. Les mesures non-tarifaires.....	22
2.2. Les principaux effets d'un tarif douanier.....	24
2.3. Distorsion économique et argument pour le protectionnisme.....	24
2.3.1. Tarif optimal et gain des termes de l'échange.....	26
2.3.2. L'argument de l'industrie naissante.....	27
2.3.3. Externalités de production et droits de douane.....	28
2.3.4. L'économie politique de la protection.....	29
3- La régionalisation de l'économie mondiale.....	30
3.1 Les arguments en faveur de la régionalisation.....	32
3.2. Les formes de la régionalisation.....	32
3.2.1. Régionalisation institutionnelle.....	33
3.2.1.1. Accord d'association.....	33
3.2.1.2. Zone de libre-échange.....	33
3.2.1.3. Union douanière.....	34
3.2.1.4. Marché commun.....	34
3.2.1.5 Union économique.....	34
3.2.2. La régionalisation spontanée.....	35
Conclusion.....	36
Chapitre 2 : Les théories de l'intégration régionale.....	36
Introduction.....	36
1- Fondement de la théorie des unions douanières.....	36
1.1. Politique commerciale discriminatoire et optimum de second rang.....	39
1.2. Création et détournement de commerce.....	39

1.2.1. Première représentation des effets purs.....	39
1.2.1.1. Le cas d'un tarif douanier prohibitif.....	39
1.2.1.2. Le cas d'un tarif douanier non-prohibitif.....	40
1.2.2. Combinaison des deux effets	41
2- Extension de l'analyse aux zones de libre-échange	43
2.1. Détournement de commerce et règles d'origine.....	43
2.2. Segmentation des marchés et détournement indirect du commerce.....	44
2.2.1. Le pays A peut satisfaire la demande d'importation de B.....	45
2.2.2. Le pays A ne peut pas répondre à la demande d'importation du pays B.....	46
2.2.3. Le pays A satisfait partiellement la demande du pays B.....	47
2.3. Une zone de libre-échange favorable à tous les membres.....	48
3- Effets de création et de détournement dans la théorie classique du commerce international.....	50
3.1. La théorie des avantages comparatifs	50
3.2. Le modèle de la dotation en facteurs	51
3.3. Les facteurs favorables à la zone.....	52
3.3.1. Des prix relatifs initiaux très différents avec des structures de production proches.....	52
3.3.2. Une forte élasticité de l'offre d'importations	52
4- La nouvelle théorie du commerce international et les effets dynamiques de l'intégration	53
4.1. Les rendements d'échelle croissants.....	53
4.2. La diversité des produits et la mise en disposition des techniques.....	55
4.3. Les effets de concurrence.....	56
4.4. Les effets de distance.....	57
Conclusion.....	57
Chapitre 3 : Les politiques commerciales de l'Union Européenne et de l'Algérie.....	59
Introduction.....	59
1- Les politiques commerciales de l'U.E.....	59
1.1. Etapes d'intégration et institutions de l'U.E.....	60
1.2. Les politiques communes de l'U.E.....	61
1.2.1. La politique agricole commune (PAC).....	61
1.2.2. La politique commerciale commune.....	64
1.2.2.1. Les droits de douane : un tarif extérieur commun.....	65
1.2.2.2. Autres mesures tarifaires	65
1.2.2.3. Le réseau des accords préférentiels	66
1.2.3. L'union économique et monétaire	68
1.3. Les effets de l'intégration commerciale et monétaire européenne	69
2- La politique commerciale de l'Algérie.....	71
2.1. La stratégie des industries industrialisantes.....	71
2.2. Remise en cause et restructuration des années 1980.....	72
2.3. Le rôle de l'agriculture dans le développement	73
2.4. Commerce extérieur et stratégie de développement	73
2.4.1. La politique commerciale	74
2.4.1.1. Le régime des importations	74
2.4.1.2. Le régime des exportations	75
2.4.2. Réformes des régimes du commerce extérieur et de change.....	76
2.4.2.1. Réforme du régime du commerce extérieur	76
2.4.2.2. La réforme du régime de change.....	79
Conclusion	80
Chapitre 4 : La nouvelle politique commerciale de l'Algérie : réformes et résultats.....	81
Introduction.....	81
1- La nouvelle politique commerciale de l'Algérie	81
1.1 Les acteurs de la politique commerciale algérienne	82
	83

1.2 Les barrières tarifaires	86
1.3. Les barrières non tarifaires	87
1.4. Les subventions aux exportations	87
1.4.1. Les Organismes intérimaires.....	89
1.4.2. Les avantages fiscaux.....	90
1.1.3. Subvention par les prix.....	91
2- Les indicateurs quantitatifs des échanges commerciaux	91
2.1. La structure des importations de l'Algérie.....	93
1.2. La structure des exportations de l'Algérie	95
2.3. La distribution géographique	95
2.3.1. Répartition par zone économique.....	98
2.3.2. Répartition par pays	99
2.4. La balance commerciale.....	102
2.5. Le cas spécifique des produits agricoles	103
Conclusion	104
Conclusion de la première partie.....	104

DEUXIEME PARTIE

L'accord d'association Algérie-Union Européenne

Introduction à la deuxième partie.....	105
Chapitre 5 : Le partenariat en Méditerranée : une synthèse	106
Introduction.....	106
1- Les accords de première génération : un partenariat mitigé.....	107
1.1. L'approche globale méditerranéenne (1972-1992)	108
1.2. La politique méditerranéenne rénovée (1991-1996).....	109
1.3. Le bilan de la coopération euroméditerranéenne	109
1.3.1. Le bilan financier	110
1.3.2. Le bilan des échanges commerciaux.....	114
2- Les accords de deuxième génération : le processus de Barcelone et les accords d'association.....	114
2.1. Le partenariat euroméditerranéen depuis 1995.....	115
2.1.1. Affirmation de la dimension politique.....	115
2.1.2. Accent mis sur le volet économique	116
2.1.3. Le soutien financier et technique à l'avancée des réformes	117
2.2. Le financement des actions du partenariat de Barcelone	118
2.2.1. Le programme MEDA I (1995-1999)	119
2.2.2. Le programme MEDA II (2000-2006)	120
2.3. Signatures et ratifications des accords : point de situation	121
2.3.1. Accords d'association avec la Tunisie	122
2.3.2. Accord d'association avec le Maroc.....	123
2.3.3. Contraintes et défis de la ZLE pour le Maroc et la Tunisie	125
Conclusion.....	126
Chapitre 6 : Analyse du contenu de l'accord d'association Algérie-Union Européenne.....	126
Introduction	126
1- Le volet économique de l'accord d'association.....	127
1.1. Une zone de libre-échange sur 12 ans	129
1.1.1. Le libre-échange pour les produits industriels	129
1.1.2. Les produits agricoles, produits de la pêche et produits agricoles transformés	136
1.1.2.1. Importations des produits agricoles de l'UE	136
	137

1.1.2.2. Exportations des produits agricoles vers l'UE	
1.1.2.3. Importation des produits agricoles transformés de l'UE	
1.1.2.4. Exportation des produits agricoles transformés vers l'UE	137
1.1.2.5. Exportation des produits de la pêche vers l'UE	138
1.1.2.6. Importation des produits de la pêche de l'UE	139
1.2. Les règles d'origine	139
1.3. Les mesures spécifiques	142
1.3.1. Mesures antidumping	142
1.3.2. Mesures compensatoires	143
1.3.3. Mesures de sauvegarde	143
1.3.4. Mesures exceptionnelles	143
1.4. Les organes des suivis de l'accord d'association	143
2- Les autres volets de l'accord d'association	144
2.1. La coopération financière	144
2.1.1. Le programme MEDA I	145
2.1.2. Le programme MEDA II	145
2.2. La coopération économique	147
2.3. Droit d'établissement et prestation de services	148
2.4. La coopération sociale et culturelle	149
2.5. Paiement, capitaux et concurrence	149
2.6. Dialogue politique	149
Conclusion	149
Chapitre 7 : Analyse des principaux points d'impact de l'accord d'association sur l'économie algérienne	150
Introduction	150
1- Impacts macroéconomiques	150
1.1. Bien-être des consommateurs et gains des producteurs	150
1.2. Balance commerciale	153
1.3. L'investissement direct étranger (IDE)	153
1.4. Restructuration industrielle et gains de productivité	154
1.5. Emploi	155
1.6. Recettes budgétaires	155
1.7. Secteur agricole	156
2- Quelques défis à relever	158
2.1. Les politiques macroéconomiques	158
2.2. Les réformes structurelles et institutionnelles	159
2.2.1. La restructuration industrielle	159
2.2.2. La réforme du secteur financier	160
2.2.3. L'amélioration du climat des affaires	160
2.2.4. Accroître la flexibilité du marché du travail	161
2.2.5. L'intégration maghrébine	161
2.2.6. La libéralisation des services	162
Conclusion	162
Conclusion de la deuxième partie	163
Conclusion générale	164
Annexes	167
Indexe des tableaux et figures	179
Bibliographie	181
Résumés	

LISTE DES ABREVIATIONS

ACP	: Afrique, Caraïbes et Pacifique.
ACR	: Accords Commerciaux Régionaux.
AELE	: Association Européenne de Libre-Échange.
ALALC	: Association latino-américaine de libre commerce.
ALENA	: Accord de libre-échange nord-américain.
ANDI	: Agence Nationale de Développement des Investissements.
APEC	: Asian Pacific Economic Corporation. (Coopération économique Asie-Pacifique).
APER	: Accords de Partenariat Economique Régionalisés.
ARPT	: Agence Nationale de Développement des Investissements.
ASEAN	: Association des nations de l'Asie du Sud-Est.
BEI	: Banque Européenne d'Investissement.
BNT	: Barrières Non Tarifaires
BP	: British Petroleum.
CAA	: Compagnie Algérienne d'Assurance.
CAGEX	: Compagnie Algérienne de garantie des exportations.
CECA	: Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier.
CEDEAO	: Communauté économique des États d'Afrique de l'Ouest.
CEE	: Communauté Economique Européenne.
CEEA	: Communauté Européenne de l'Energie Atomique.
CEPII	: Centre d'Etude Prospectives et d'Informations Internationales.
CJE	: Cour de Justice Européenne.
CNI	: Conseil National d'Investissement.
CNIS	: Centre National d'Informatique et de Statistiques.
CNUCED	: Conférence des Nations Unis pour le Commerce et le Développement.
COSOB	: Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse.
CPE	: Conseil des Participations de l'Etat.
CREG	: Commission de Régulation de l'Electricité et du Gaz.
DA	: Dinar Algérien.
DAP	: Droits Additionnels Provisoires.
EMAI	: Emerging Market Access Index.
FEMISE	: Forum Euroméditerranéen des Instituts des Sciences Economiques.
FEOGA	: Fond Européen d'Orientation et de Garantie Agricole.
FMI	: Fond Monétaire International.
FSC	: Foreign Sales Corporations.
FSPE	: Fonds Spécial pour le Promotion des Exportations.
GATS	: General Agreements on Tariffs and services.
GATT	: General Agreements on Tariffs and Trade.
GPA	: Groupement Professionnels d'Achats.
GPL	: Gaz Propane Liquéfié.
IBS	: Impôt sur le Bénéfices des sociétés.
IDE	: Investissement Direct Etranger.
ISMMEE	: Industries Sidérurgiques, Métallurgiques, Mécaniques, Electriques et Electroniques.
ISPA	: Instrument Structurel de Pré-Adhésion.
MEDA	: Mesures d'Accompagnement.
MERCOSUR	: Mercado Comun del Sur (Marché commun du Sud).
NPF	: Nation la Plus Favorisée.
OCM	: Organisation Commune de Marché.

OMC	: Organisation Mondiale du Commerce.
ONACO	: Office National de Commercialisation.
ONS	: Office National des Statistiques.
ONUDI	: Organisation des Nations Unies Pour le Développement Industriel.
OPEP	: Organisation des Pays Exportateurs de Pétrole.
PAC	: Politique Agricole Commune.
PECO	: Pays d'Europe Centrale et Orientale.
PGA	: Programme Général d'Importation.
PGE	: Programme Général d'Exportation.
PIB	: Produit Intérieur Brut.
PIN	: Programmes Indicatifs Nationaux
PMG	: Politique Méditerranéenne Globale
PMR	: Politique Méditerranéenne Rénovée.
PNDA	: Plan National de Développement Agricole.
PNB	: Produit National Brut.
PPA	: Parité Pouvoir d'Achat.
PROMEX	: Office algérien de la promotion du commerce extérieur.
PSRE	: Programme de Soutien à la Relance Economique.
PTM	: Pays Tiers-Méditerranéens.
PVD	: Pays en voie de développement.
SAFEX	: Fonds Algériens d'Assurance et de Garantie d'Exportation
SAU	: Surface Agricole Utile.
SEBC	: Système Européen de Banques Centrales.
SH	: Système Harmonisé.
SME	: Système Monétaire Européen.
TAIC	: Taxe sur l'Activité Industrielle et Commerciale.
TEC	: Tarif Extérieur Commun.
TUGP	: Taxe Unique Globale à la Production.
TVA	: Taxe sur la Valeur Ajoutée.
UDEAC	: Union douanière et économique de l'Afrique Centrale.
UE	: Union Européenne.
UMA	: Union du Maghreb Arabe.
VER	: Voluntary Export Restraints.
ZCP	: Zone commerciale préférentielle.
ZLE	: Zone de libre-échange.
ZLEA	: Zone de libre-échange des Amériques.

INTRODUCTION GENERALE

On assiste depuis quelques années à de profonds changements et à de nouvelles redéfinitions des relations commerciales internationales. Le multilatéralisme, qui a été mis en place au lendemain de la seconde guerre mondiale, est contesté par la prolifération du nombre d'accords commerciaux régionaux.

On appelle « accords régionaux » des accords préférentiels qui permettent aux pays participants de bénéficier d'avantages réciproques et qui dérogent (article XXIV du GATT) à la clause de la nation la plus favorisée. Cette exception a été largement exploitée, puisqu'il existe aujourd'hui plus de 360 accords commerciaux¹, liant aussi bien des pays développés entre eux, que des pays sous-développés, mais aussi des accords entre pays développés et pays sous-développés.

Ce succès impose au chercheur de s'y intéresser et de se demander si le phénomène a un caractère conjoncturel ou un caractère structurel d'une part et si le régionalisme est la forme la mieux adaptée aux réalités complexes de l'économie mondiale. Les débats sont encore en cours sur ces questions et les divergences nombreuses entre spécialistes. Pour certains, la régionalisation est un défaut congénital du système commercial multilatéral puisqu'elle conduit inévitablement à une fragmentation de l'économie mondiale en blocs régionaux fermés et relativement hostiles les uns aux autres. Pour d'autres, au contraire, elle est considérée comme une simple modalité et une étape nécessaire, voir obligatoire, du processus de mondialisation car elle représente le meilleur moyen de coopération à l'échelle régionale pour progresser plus rapidement vers une libéralisation complète des échanges internationaux, en permettant d'intégrer les différents blocs les uns dans les autres.

Le conflit régionalisation/multilatéralisation recouvre, en réalité, une logique plus profonde de conflit protectionnisme/libre-échange. La régionalisation, est un processus complexe dans lequel intervient le commerce des biens et services, les investissements directs étrangers et les questions monétaires et financières. Son adoption peut résulter d'un choix institutionnel comme il peut avoir un caractère spontané né de l'intensité des échanges entre certains pays. Les pays participant à de tels accords se trouvent ainsi dans la position inconfortable d'avoir un pied dans chacun des camps (libéralisme et protectionniste). La question qui est au cœur des débats, actuellement, est de savoir si une situation intermédiaire et déséquilibrée entre deux systèmes antagonistes peut être durable et viable, notamment pour les pays en voie de développement.

L'Algérie, à l'instar de tous les autres pays, a formé en 1989, une région économique (Union du Maghreb Arabe) avec le Maroc, la Tunisie, la Mauritanie et la Libye. Après plus de 18 ans d'existence, la région en est encore à la case de départ, le commerce intra-UMA ne dépassant guère les 3 % du total des échanges commerciaux de ces pays.

¹ OMC : « Accords commerciaux multilatéraux et bilatéraux: amis ou ennemis? » Conférence annuelle en mémoire de Gabriel Silver, Université de Columbia, New York.

L'Algérie se trouve dans le champ de gravité de l'Union Européenne avec laquelle elle réalise en moyenne 2/3 de son commerce extérieur. Au sein de l'Union, l'Algérie a des rapports privilégiés avec les trois pays de l'arc latin avec lesquels elle forme l'espace économique informel de la Méditerranée Occidentale. Outre les relations historiques qui lient les peuples des deux régions, outre que près d'un million d'algériens vivent en Europe méditerranéenne, il y a que les 2/3 du commerce de l'Algérie avec l'UE, se font avec le groupe Espagne-France-Italie.

Des liens aussi solides et aussi durables devraient valoir à l'Algérie un traitement de faveur de la part de l'UE, mais paradoxalement tel n'est pas le cas si l'on excepte les concessions commerciales unilatérales que la CEE lui avait accordées dans les années 70. Il fallut attendre 1995, pour voir l'Union Européenne manifester un intérêt à l'ensemble de ses partenaires tiers-méditerranéens, dans le cadre de ce qu'il est convenu d'appeler « le processus de Barcelone ». A Barcelone, l'UE a affiché l'ambition d'aider à la construction d'une zone de prospérité partagée dans l'espace méditerranéen qui doit déboucher sur une zone de libre-échange à l'horizon 2010.

Les accords d'association signés par l'UE avec la plupart des pays tiers-méditerranéens ne sont pas le fruit du processus de Barcelone car ils lui préexistent, mais ils en sont un outil privilégié et une étape préliminaire dont le succès ou l'échec détermine la suite. Ces accords mettent fin aux régimes préférentiels des années 70 et situent les relations euro-méditerranéennes dans le cadre général des règlements de l'OMC dont l'élément essentiel est le démantèlement réciproque des barrières tarifaires et non-tarifaires. Pour compenser les pertes subies par ses partenaires et aider à la mise à niveau de leurs économies, l'UE leur propose un dispositif d'aide et de crédit appelé MEDA (mesures d'accompagnement).

Plus de 10 ans après son lancement, le processus de Barcelone reste un vœu pieu. La Tunisie et le Maroc qui ont signé des accords d'association respectivement en 1995 et 1996, ne semblent en avoir tiré aucun gain notable, tandis que l'Algérie qui a signé son accord en 2002 a attendu 3 ans pour officialiser son entrée en vigueur le 1^{er} septembre 2005. **Le doute et la méfiance qui pèsent sur les accords d'association reposent-ils sur quelques fondements économiques ou bien ne sont-ils pas justifiés ?** La question est fondamentale et bien peu d'études l'ont abordée, à notre connaissance, tout au moins en Algérie. En effet de cette question découlent d'autres qu'il n'est plus possible d'éviter pour cerner le sujet, à savoir : Qu'y gagnera l'Algérie et combien ? et par contraste qu'y perdra-t-elle et combien ?

Nous réalisons, parfaitement, combien il est prématuré d'essayer d'établir un diagnostic sur les retombées d'un tel accord sur le développement économique de l'Algérie. Ce que nous proposons ici n'est qu'une première contribution, sur la base des éléments disponibles (texte des accords d'association, expérience d'autres pays, littérature spécialisée...) pour évaluer la viabilité des accords et leurs probables retombés sur l'économie de l'Algérie.

Pour cerner le sujet nous avons adopté une démarche en deux parties :

Nous consacrerons la première partie à rappeler les différentes théories du commerce international relative à la régionalisation. Ces rappels sont nécessaires pour mieux s'imprégner des enjeux de la stratégie de l'Algérie signant des accords

d'association avec un géant comme l'UE. Le premier chapitre sera consacré à mettre en exergue la spécificité de la politique de régionalisation, en présentant la théorie du libre-échange, celle du protectionnisme et la typologie des accords commerciaux régionaux. Dans le deuxième chapitre, nous essaierons de faire le point sur les principales théories de la régionalisation pour en situer les enjeux. Le troisième chapitre est une étude des pratiques commerciales de l'Union européenne et de l'Algérie, l'objectif étant de présenter d'une part les instruments de la politique commerciale de l'Union européenne mais surtout retracer succinctement la stratégie de développement du commerce extérieur de l'Algérie. Nous ferons le parallèle, dans le quatrième chapitre, avec ce qu'il en est de nouveau dans la politique commerciale de l'Algérie et nous élaborons un tableau de bord du commerce extérieur de ce pays.

Nous consacrerons la deuxième partie à l'étude factuelle de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE. Tout l'intérêt de notre étude est de déterminer l'impact de tels accords sur le **développement économique** du pays qui reste, faut-il le préciser, l'objectif premier de tout initiative de grande envergure du pays. Pour étayer notre analyse, nous devons d'abord commencer, dans le cinquième chapitre, par situer les différentes politiques adoptées par les l'Union européenne vis-à-vis de ses partenaires du sud de la Méditerranée, et ce afin de dégager les différences et les similitudes entre ce qu'on appelle l'ancienne et la nouvelle politique euro-méditerranéenne. Dans le sixième chapitre, nous ferons une présentation succincte des principaux points nodaux de l'Accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne. Enfin, dans le septième chapitre, nous essaierons d'évaluer les retombées de cet accord sur le développement, en analysant les grandeurs macroéconomiques et en relevant les enjeux et perspectives que présente un tel accords sur l'économie de l'Algérie.

Pour réaliser notre travail, nous utiliserons l'ample bibliographie qui existe sur les accords et regroupements régionaux (ouvrages, thèses, articles, communication, annuaires statistiques...), les bases de données d'organismes nationaux (ONS, CNIS...) et internationaux (Banque Mondiale, le FMI, la CNUCED, le PNUD...).

PREMIERE PARTIE

Régionalisation économique et politiques commerciales

INTRODUCTION A LA PREMIERE PARTIE

L'Algérie va intégrer en 2017 la zone de libre-échange euro-méditerranéenne. Pour en évaluer les enjeux et les effets sur le développement à long terme du pays, il importe au plus haut point d'avoir une bonne maîtrise des outils d'évaluation : théories dominantes, conditions de mises en œuvres, expériences réussies, échecs... Il n'est pas possible de parler des accords d'association Algérie-UE, si nous n'avons pas une connaissance parfaite de ce qu'est une politique commerciale, une stratégie de développement, les enjeux d'une intégration... C'est pourquoi, nous consacrons cette première partie à un travail de défrichage et de clarification des concepts. Nous en ferons une présentation en quatre chapitres qui vont porter respectivement sur :

Chapitre 1 : nous le consacrons à la définition de la régionalisation en tant que système commercial qui se situe au milieu de deux systèmes antagonistes ; libre-échange et protectionnisme. La première section portera les mesures et les effets du système libre-échange. Nous continuerons dans la deuxième section par examiner les arguments qu'on peut faire valoir au protectionnisme. Dans la troisième section, nous situerons les accords commerciaux régionaux et les différentes formes qu'ils peuvent revêtir.

Chapitre 2 : nous développerons les différentes théories qui définissent les gains ou pertes relatives à l'intégration dans une région économique. Pour mieux les comprendre, nous commencerons dans la première section par analyser les effets de l'une des formes de la régionalisation qui a été sujet de plusieurs études, en l'occurrence les unions douanières. Ensuite nous ferons le parallèle dans la deuxième section par l'analyse des zones de libre-échange et enfin dans une troisième section, nous essaierons de comprendre les gains liés à l'échange et les mécanismes de leur formation, en étudiant les théories de la spécialisation.

Chapitre 3 : portera sur une synthèse des principaux axes des politiques commerciales des deux pays qui nous intéressent dans le cadre de ce travail : l'UE et l'Algérie. Pour l'UE nous évoquerons, notamment, l'état des lieux de l'intégration économique et monétaire, la PAC, la politique commerciale extérieur et les effets globaux de l'intégration européenne. Pour l'Algérie, nous retracerons les différentes stratégies de développement engagées depuis l'indépendance puis nous examinerons sa politique commerciale avant sa réforme globale durant les années 90.

Chapitre 4 : retracera plus profondément la nouvelle politique commerciale de l'Algérie. La première section abordera notamment les nouveaux acteurs de cette politique, les barrières tarifaires et non tarifaires et les différentes subventions aux exportations. La deuxième section sera consacrée à un examen de la situation du commerce extérieur de l'Algérie à travers l'analyse de la structure de ses exportation et importations, leurs répartitions géographiques, sa balance commerciale et enfin nous étudierons le cas spécifique des produits agricoles.

LA REGIONALISATION ECONOMIQUE, UN COMPROMIS ENTRE PROTECTIONNISME ET LIBRE-ECHANGE

Introduction

Depuis Adam Smith, les vertus du libre-échange n'ont cessé de confirmer la relation positive entre l'ouverture commerciale et le développement. Les accords d'intégration régionaux qui visent une libéralisation des échanges entre les participants, sont souvent considérés comme un mouvement vers le libre-échange ; cependant, parce qu'il ne s'agit que d'une libéralisation limitée (aux pays participant à l'accord), ces accords gardent une forte connotation protectionniste. De fait, ils éliminent certaines entraves mais ils en introduisent même de nouvelles.

Nous consacrerons ce premier chapitre à essayer, dans une première section, de comprendre les fondements du libre-échange, c'est-à-dire à développer l'argumentaire qui explique pourquoi les gouvernements doivent s'abstenir d'interférer dans le fonctionnement du marché international. En un mot, il s'agit de rappeler les arguments favorables au libre-échange. Dans la deuxième section, nous développerons les arguments en faveur de l'intervention pour voir en quoi consistent les thèses justifiant le libre-échange. Dans la troisième section, nous situerons les accords commerciaux régionaux ainsi que les différentes formes qu'ils peuvent revêtir.

1. LIBRE-ECHANGE ET OUVERTURE COMMERCIALE

Nous présentons dans cette section les principaux indicateurs de mesure de l'ouverture, puis nous donnerons les arguments et les gains y afférents.

1.1. INDICATEURS DE MESURE DE L'OUVERTURE COMMERCIALE

L'ouverture commerciale est communément considérée comme le démantèlement de toute forme de barrière commerciale susceptible d'entraver la circulation des biens et services entre pays. Néanmoins, si sa définition est aussi claire, il n'en va pas de même lorsqu'il s'agit de mesurer le degré d'ouverture car il existe une multitude de situations intermédiaires entre une « ouverture totale » et une « fermeture totale ». Face à cette multiplicité d'instruments de politique commerciale, la mesure d'un niveau global d'ouverture devient particulièrement problématique. Ainsi, non seulement il existe une grande variété d'indicateurs mais ceux-ci donnent souvent lieu à des résultats contradictoires. Par exemple, A.K. Rose¹ donne une classification des mesures de l'ouverture commerciale qu'il organise en six groupes : le ratio de commerce ou importations rapporté au PIB, les flux commerciaux ajustés avec les caractéristiques du

¹ Rose (A. K.): « Do WTO members have a more liberal trade policy? », National Bureau of Economic Research, Working Paper n°9347, Novembre 2002. Disponible sur: <http://www.nber.org/papers/w9347>

pays, les tarifs douaniers, barrières non-tarifaires, mesures informelles ou qualitatives, indices composés, et mesures des prix relatifs. Par ailleurs, deux grandes approches ont été utilisées pour mesurer l'ouverture commerciale¹ :

- Les mesures directes ("Incidence-based measures of openness") qui évaluent les politiques protectionnistes à partir du niveau et de la dispersion des tarifs et d'une estimation des barrières non-tarifaires (BNT) ;
- Les mesures indirectes ("Outcome-based measures of openness") qui utilisent les données du commerce pour révéler le degré d'ouverture des économies. Ces indicateurs sont les plus couramment utilisés et permettent d'évaluer directement le degré d'ouverture d'une économie aux échanges extérieurs.

Ici, nous développerons les mesures les plus couramment utilisés en reprenant celles qui ont été élaborées par J.-M. Siroën² : « ratio d'ouverture », « politique commerciale » et « indices synthétiques ».

1.1.1. Le ratio d'ouverture

Le ratio d'ouverture (t) est l'indice le plus généralement utilisé pour mesurer le degré d'ouverture d'une économie. Il est égal au rapport entre les échanges extérieurs et le PIB du même pays :

$$t = (X_i + M_i) / \text{PIB}_i$$

Cet indice, facile à calculer, comporte des lacunes qui amoindrissent son pouvoir explicatif, il est plutôt perçu comme un indicateur de dépendance à l'égard du commerce extérieur que comme indicateur d'ouverture. Il lui est, aussi, fait d'autres reproches :

Premièrement, d'un point de vue comptable, ce ratio calcule deux variables différemment mesurables, puisque le numérateur quantifie une production et le dénominateur une valeur ajoutée. Ainsi, il se trouve biaisé pour certains pays qui importent des biens intermédiaires ou des produits semi-finis qui seront incorporés dans leurs exportations de produits finis, c'est-à-dire qu'il favorise les grands pays ré-exportateurs dont le ratio X_i / PIB dépasse parfois 100 % (Hong-Kong, Singapour).

Deuxièmement, d'un point de vue de politique commerciale, un pays importateur de biens intermédiaires élaborés et exportateur de produits finis ou quasi-finis, est moins prédisposé au protectionnisme que les pays importateurs de biens finis. Cela tend à gonfler les ratios de commerce extérieur, chose qui n'est pas nécessairement spontanée et peut être la conséquence de distorsions introduites par la politique industrielle et commerciale: surtaxer des produits finis importés, encouragement aux exportations de biens finis, etc. D'une certaine manière, elle est donc compatible avec le maintien d'une politique de substitution aux importations dans les secteurs producteurs de biens finis.

Troisièmement, il existe une confusion dans la mesure où un ratio élevé peut aussi être la conséquence de politiques peu libérales mais qui agissent en sens contraire. Un

¹ Baldwin (R.): « Measuring Non-Tariff Trade Policies », National Bureau of Economic Research, Working paper n° 2978, mai 1989. Disponible sur: <http://www.nber.org/papers/w2978>

² Siroën (J.-M.): « L'ouverture commerciale est-elle mesurable ? », Colloque Ouverture économique et développement, Tunis, 22-23-24 juin 2000. Disponible sur : <http://www.dauphine.fr/siroen/>

pays qui, par exemple, restreint ses importations et encourage ses exportations apparaîtra, à ratio similaire, aussi ouvert qu'un pays qui pratique une politique commerciale plus neutre.

Ainsi, les résultats du calcul de ce ratio pour un certain nombre de pays confirment sa faible pertinence comme indicateur d'ouverture commerciale. En 2003, il valait 19 % pour Etats-Unis, 56 % pour Allemagne, 303 % pour Singapour, 286 % pour Hong-Kong et 54 % pour Algérie¹. L'Algérie apparaît donc plus ouverte que les Etats-Unis, un pays pourtant ancré dans la tradition du libre-échange. Le ratio de Singapour, qui indique que ses échanges dépassent le triple de son produit intérieur brut indique l'importance des réexportations en l'état pour ce pays de transit.

Enfin, la critique principale de la mesure par un ratio d'ouverture au commerce international est apportée par les modèles d'équilibre général et les modèles gravitationnels qui déterminent que la mesure de l'ouverture dépend d'une multitude de variables qui sont indépendantes des politiques commerciales, comme la taille, la configuration géographique, les dotations en ressources... Par conséquent un ratio élevé ne signifie rien d'autre qu'une plus grande dépendance à l'égard du commerce international.

1.1.2. La mesure par la politique commerciale

Utiliser les mesures restrictives ou incitatives de la politique commerciale pour connaître le caractère plus ou moins optimal de l'ouverture d'une économie peut, également, se faire à travers un certain nombre d'indicateurs.

Cette méthode prend en considération les mesures restrictives de la politique commerciale en introduisant dans l'analyse les barrières tarifaires et non-tarifaires, mais elle n'est pas, non plus, exempte de lacunes puisque la moyenne des taux de protection proposée n'est, généralement, pas pondérée par les parts de commerce. Cet indicateur favorise donc les pays qui imposent le plus fortement les quelques produits qu'ils importent en grande quantité et fait apparaître comme plus fermés les pays qui maintiennent une protection forte sur des secteurs marginaux. Pour y remédier et éviter les conséquences de cette absence de pondération, on retient la part des recettes non-tarifaires dans le PNB (ou dans les importations). Cela revient à calculer le ratio des droits de douane et des subventions à l'exportation sur le volume total du commerce, mais il s'agit encore d'un mauvais indicateur du degré d'ouverture puisqu'un pays complètement fermé et ne percevant donc aucune recette, apparaîtra comme parfaitement ouvert sur ce critère. Au contraire, les pays indiqués comme les plus fermés seront ceux qui maximisent leurs recettes fiscales (avec des importations peu élastiques aux prix intérieurs) sans, pour autant, mener nécessairement une politique commerciale fermée.

Il est courant que des pays compensent la baisse de leurs barrières tarifaires (que leur imposent des accords internationaux par exemple) par le durcissement des barrières non-tarifaires (accords d'autolimitation, quotas, licences d'importation, etc.). De ce fait, les barrières non-tarifaires constituent une autre composante dont il faut tenir compte dans l'appréciation de la politique commerciale. Mais le caractère non quantifiable de ces restrictions rend difficile l'évaluation de l'intensité de la protection et contraint à un

¹ Calculs effectués à partir des données de la CNUCED.

raisonnement en termes binaires (protégé ou non protégé). Un pays qui impose des obstacles peu ou pas contraignants comme par exemple un quota non saturé, apparaîtra moins ouvert qu'un pays aux barrières plus restrictives.

1.1.3 Les évaluations qualitatives et subjectives

D'autres méthodes de mesure du degré d'ouverture peuvent être fondées sur une appréciation subjective, comme c'est le cas d'indices synthétiques publiés par certaines organisations. Par exemple :

- L'indice EMAI¹ (*Emerging Market Access Index*, publié par *Tuck School Business*, Dartmouth, Canada) est construit à partir de 16 critères d'ouverture commerciale et concerne 44 pays émergents.
- L'indice de liberté économique de *l'Heritage Foundation*² qui concerne 161 pays et considère la politique commerciale comme un des dix critères pris en compte. (Cet indice varie de 1 pour les pays ouverts à 5 pour les plus répressifs). Par exemple pour l'année 2006, le pays le plus ouvert est Hong-Kong, suivi par Singapour. Les Etats-Unis viennent en neuvième position ; l'avant dernier pays est le Venezuela et le dernier de la liste est la Corée du Nord³.

Le CEPII⁴ utilise, pour sa part, d'autres indices pour mesurer le degré d'ouverture. Sa méthode consiste à calculer une participation théorique du pays aux échanges à partir d'indicateurs tels que la taille, la situation géographique (distance entre les capitales), les dotations factorielles...et à considérer le solde entre participation réelle et participation théorique comme représentatif de politiques pro- ou anti-ouverture. Cependant, mesurer l'ouverture par l'intensité du commerce n'échappe pas aux critiques. D'abord, il y a la difficulté à déterminer un état théorique du commerce et ensuite, comme le souligne Leamer⁵, cette variable ne fait pas apparaître explicitement la politique d'ouverture d'un pays comme variable explicative.

L'utilisation de l'ensemble de ces indices et leur bonne interprétation se trouvent, donc, conditionnées par le choix des critères ayant été adoptés au préalable pour leur calcul. Ainsi, des indices différents peuvent présenter des classements d'ouverture différents. Selon l'indicateur utilisé, certains pays, comme par exemple, le Chili, la Corée du Sud (et même Hong-Kong ou Singapour) apparaîtront très ouverts, mais ils peuvent laisser leur place à des pays qui n'ont pourtant pas fondé leur réputation sur l'ouverture commerciale (par exemple le Congo, la Jordanie...).

1.2. LES ARGUMENTS EN FAVEUR DU LIBRE-ECHANGE

Depuis toujours, le libre-échange semble avoir emporté les suffrages auprès des économistes qui en font une des conditions de la croissance ; d'une part parce qu'il évite

¹ <http://www.dartmouth.edu/tuck/news/media>

² <http://www.heritage.org>

³ <http://www.heritage.org/Press/NewsReleases/nr010406.cfm>.

⁴ - Lafay (G.) et alii : « Nations et mondialisation », p294-334.

- Bouët (A.), Dhont-Peltrault (E.) et Pichot (X.): « L'évaluation de la protection commerciale : une utilisation critique des Trade Restrictiveness Indexes », revue d'économie internationale, vol 87, CEPII 2001, p. 131-158.

⁵ Leamer (E. L.) « Testing Trade Theory » National Bureau of Economic Research (NBER), Working papers series, n°3957, janvier 1992. Disponible sur: <http://www.nber.org/papers/w3957>

les pertes d'efficacité associées à l'autarcie et d'autre part, parce qu'en dépit des lacunes qu'il put montrer il reste tout de même préférable à toute autre politique, en faveur de laquelle les gouvernements se décideraient, vraisemblablement. L'argumentaire ne semble pas avoir tout à fait convaincu les décideurs qui n'arrêtent d'ériger des obstacles plus ou moins visibles devant le commerce international. Ici, nous examinons les arguments les plus percutants invoqués en faveur du libre-échange.

1.2.1. Équilibre en économie fermée et équilibre en économie ouverte

L'équilibre général (macro-économique) d'une économie peut être lié à l'analyse de l'équilibre emplois-ressources qui permet de lier l'offre et la demande de biens. La comparaison de l'équilibre en économie fermée avec celui de libre-échange démontre les avantages d'une ouverture aux échanges mondiaux.

Sur le long terme, la valeur des dépenses d'une économie ne peut pas dépasser la valeur de sa production. C'est l'équilibre emplois-ressources. Désignons par (D_B) et (D_A) les quantités consommées des biens (B) et (A); nous avons donc :

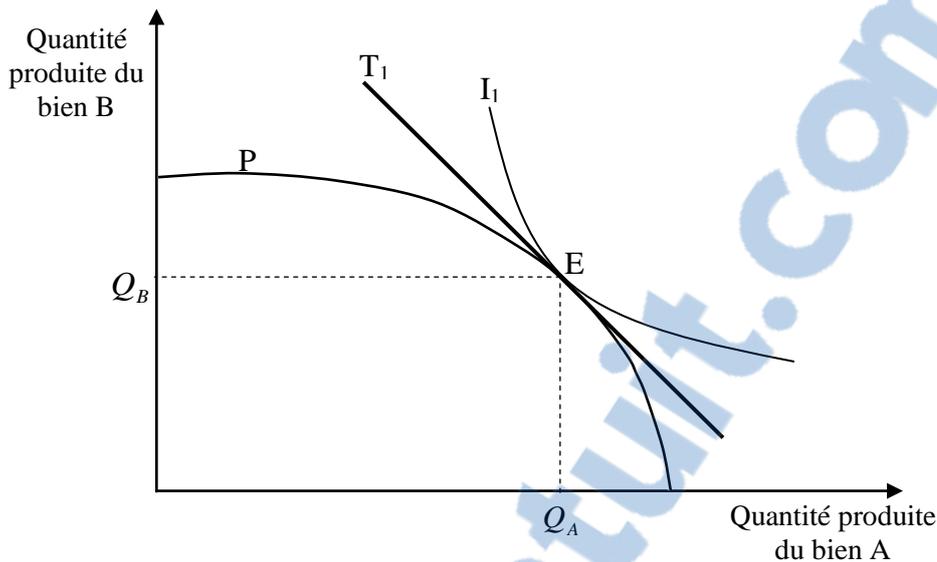
$$P_A \cdot Q_A + P_B \cdot Q_B = P_A \cdot D_A + P_B \cdot D_B \dots\dots\dots (1)$$

Avec, P : prix des deux biens, Q : quantité de biens produites et D : la demande.

Dans l'équation (1), l'égalité est toujours vérifiée, que l'économie soit fermée (autarcie) ou ouverte aux échanges mondiaux. Les deux points d'équilibre de la production et de la consommation sont sur la même droite d'isovaleur, c'est-à-dire sur la même droite de revenu national. Le point d'équilibre de la consommation dépend des goûts des ménages résidents. Pour simplifier l'analyse, on admet que les consommations des ménages sont conformes à celles d'un individu unique représentatif.

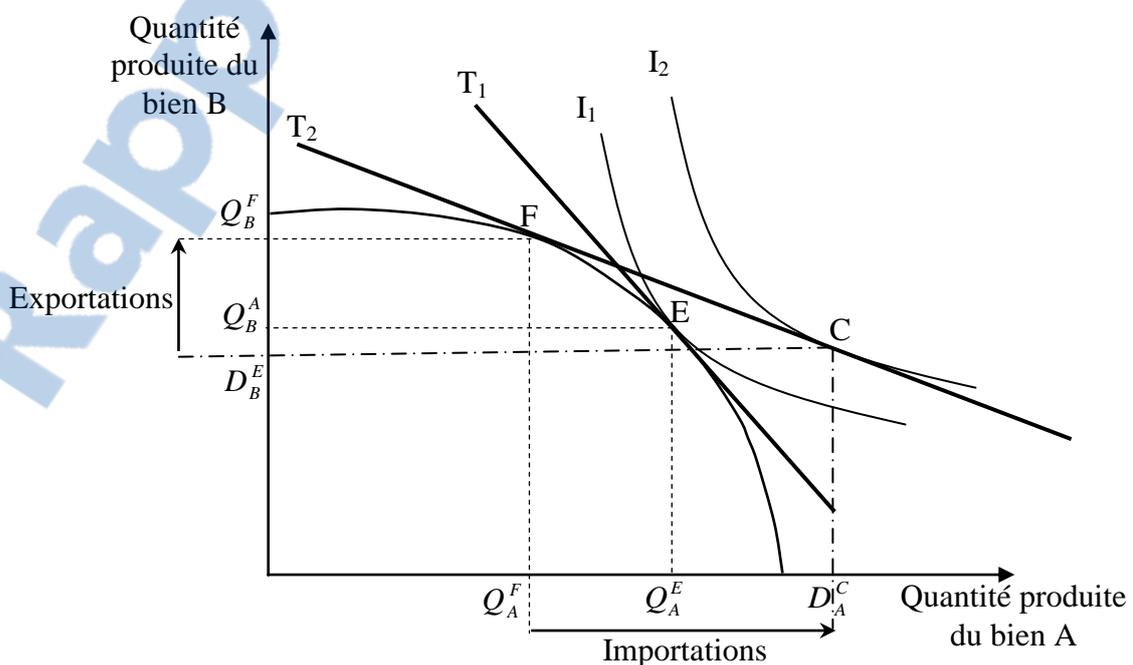
En autarcie, l'économie domestique n'importe ni n'exporte. Les demandes des consommateurs sont nécessairement satisfaites par les productions locales, donc l'intégralité des productions est consommée sur-place. La pente de la tangente (T_1) correspond au taux marginal de substitution dans la consommation sur la courbe d'indifférence (I_1) et au taux marginal de transformation sur la courbe des possibilités de production (P). L'équilibre général de l'économie se situe alors au point E (sur la figure 1-1), point de tangence entre la droite d'iso-valeur (T_1), la frontière des possibilités de production (P) et la courbe d'indifférence collective (I_1). En d'autres termes, au point A, le taux marginal de substitution dans la consommation est égal au taux marginal de transformation dans la production et sont tous deux égaux au rapport des prix. En l'absence de commerce extérieur, les marchés s'équilibrent aux prix existants.

Figure 1-1 : Equilibre en économie autarcique



Supposons maintenant que l'économie passe de l'autarcie au libre-échange. Producteurs et consommateurs constatent que le prix relatif du bien A est plus faible dans le reste du monde. Ainsi, les producteurs s'adapteront au prix relatif du marché international (différent de celui de l'autarcie) et procéderont à une allocation des facteurs de production de façon que le taux marginal de transformation soit égal au nouveau prix. Dans cette nouvelle situation, le revenu national du pays s'est modifié, puisque les volumes produits ont varié ainsi que le prix. Les consommateurs à leur tour modifient leurs demandes puisque prix et revenu national varient. Les changements opérés, après ouverture, sont illustrés par la figure 1-2. Le nouveau prix d'équilibre est la pente de la tangente T_2 .

Figure 1-2 : Equilibre en économie ouverte



L'ouverture aux échanges entraîne une série de modifications importantes sur l'offre, la demande et le bien-être puisque l'économie locale est passée directement au libre-échange et les prix domestiques deviennent identiques aux prix mondiaux.

- Les points d'équilibre de la production et de la consommation ne se confondent plus (point E). Le prix relatif du bien A a diminué ; les consommateurs consomment donc davantage du bien A et moins du bien B qu'en autarcie (point d'équilibre C) ; par contre, les producteurs fabriquent plus du bien B et moins de A (point d'équilibre F).
- Le décalage entre le point d'équilibre de production et celui de consommation engendre des déséquilibres offre-demande qui sont résorbés grâce aux échanges avec l'extérieur. La demande excédentaire en bien A est satisfaite par le recours aux importations; l'ouverture au commerce engendre une demande d'importations (ici, pour le bien A). De même, l'offre excédentaire en bien B est écoulee dans le reste du monde grâce aux exportations ; l'ouverture au commerce engendre aussi une offre d'exportations (ici, pour le bien B).
- L'ouverture aux échanges mondiaux s'est accompagnée d'une amélioration du bien-être (passage de la courbe d'indifférence collective I_1 à la courbe I_2), donc d'un accroissement du revenu réel.
- Le solde commercial est nul car les points d'équilibre de consommation et de production se situent sur la même droite d'iso-valeur. L'équilibre emplois-ressources est respecté.

1.2.2. Libre-échange et gains des économies d'échelle

Krugman et Obstfeld¹ considèrent que l'analyse de beaucoup d'économistes en termes de coûts et bénéfices d'une politique protectionniste ne permet pas de prendre en compte certains autres effets tels que les économies d'échelle. Ces deux auteurs expliquent que le cloisonnement de certains secteurs de l'économie domestique aboutit souvent à une fragmentation de la production internationale ; en réduisant la concurrence aux seules firmes domestiques et en augmentant le profit (puisque les prix des biens à l'importation sont souvent plus élevés que les prix domestiques, du fait de l'instauration des barrières commerciales), cela permet à un nombre trop grand de firmes d'entrer dans l'industrie protégée. En conséquence, l'accroissement du nombre des firmes sur les marchés intérieurs engendre une inefficience dans l'échelle de production de chaque firme et ne peuvent pas ainsi accéder aux économies d'échelle. Cette analyse est observée surtout dans les pays en voie de développement. Les auteurs citent entre autres, le cas de l'industrie automobile argentine, qui en 1964 produisait 166 mille voitures par ans et comptait 13 entreprises, or pour assembler 200 000 voitures, il ne fallait d'une seule usine. Cela illustre bien les conséquences de la politique protectionniste contre les importations de voitures en Argentine et l'inefficience de sa production.

1.2.3. Les gains dynamiques de l'ouverture commerciale

Des raisons additionnelles de la prépondérance des gains du libre-échange et de l'ouverture commerciale sont ceux que Romain Wacziarg² présente comme les *gains*

¹ Krugman (P.R.), et Obstfeld (M.) : « Economie internationale », p255-256.

² Wacziarg (Romain): « Measuring the dynamic gains from trade »; in The World Bank Economic Review, vol. 15, n°3, p393-429. Disponible sur : <http://www.stanford.edu/~wacziarg/downloads/trade.pdf>

dynamiques de l'ouverture commerciale. Autrement dit, les effets du libre-échange qui induisent, d'une manière ou d'une autre, une croissance économique à moyen et long terme. Ces facteurs se ramènent à : la diffusion de la technologie, l'allocation efficace des ressources et l'accumulation des facteurs.

1.2.3.1. La diffusion de la technologie

En incitant les entrepreneurs à chercher de nouvelles manières d'exporter et de concurrencer les importations, le libre-échange leur donne plus d'opportunités de s'initier à de nouvelles techniques et d'innover que ne le fait un système d'échange administré où le gouvernement définit, pour la plus grande part, la structure des exportations et des importations. Cependant, il y a deux canaux potentiels par lesquels l'ouverture fait bénéficier l'économie nationale de transferts des technologies.

Premièrement, les interactions du commerce international, plus fréquentes et soutenues rendent possible, pour les producteurs domestiques, l'imitation des technologies étrangères et leur incorporation dans leurs propres processus productifs. Cette influence peut être le résultat de l'importation de produits à forte teneur en technologie ou bien d'une capacité plus grande à soutenir la concurrence des économies plus avancées sur le marché mondial. Ce procédé n'est pas étranger au miracle asiatique. En effet, les économies de ces pays, grâce à l'imitation technologique provenant de l'Europe et des Etats-Unis, ont pu progresser sur l'échelle des avantages comparatifs. Elles sont passées de produits principalement agricoles à l'industrie lourde puis aux produits hautement technologiques.

Le deuxième canal possible de transmission de technologie est l'investissement direct étranger à travers l'importation de biens d'équipement qui peuvent être imités ou à travers la diffusion du savoir-faire et des compétences. La relation entre l'investissement direct étranger et le commerce n'est cependant pas claire. D'un côté, l'IDE peut être considéré comme un substitut au commerce puisqu'il permet de produire sur place des produits dont l'importation est sujette à des restrictions. D'un autre côté, les IDE peuvent voir dans l'ouverture au commerce international, un signe significatif de l'engagement de l'économie en question sur la voie de l'économie de marché, en plus du fait qu'une telle ouverture leur garantit l'approvisionnement en biens intermédiaires nécessaires pour leurs activités. Vraisemblablement, c'est cette deuxième interaction qui prédomine dans la réalité puisque ce sont les économies ouvertes qui sont les plus attractives à l'IDE.

1.2.3.2. L'allocation efficace des ressources

En se spécialisant dans les activités conformes à leurs avantages comparatifs, les pays augmentent le niveau de leurs revenus. Dans les économies ouvertes, les prix des biens échangeables ne peuvent s'écarter significativement de ceux qui sont en vigueur sur le marché mondial. Le libre-échange devrait mener à une égalisation des prix des marchandises qui font l'objet d'échanges entre nations. En utilisant la PPA (parité du pouvoir d'achat) comme outil de comparaison, le niveau général des prix dans les économies ouvertes serait inférieur à celui qui prévaut dans les économies fermées. Un tel résultat découle du fait que les pays ouverts ont tendance à se spécialiser selon leur

avantage comparatif¹. C'est là un aspect des effets d'allocation du libre-échange, ayant trait à un système de prix plus effectif dans les économies ouvertes.

1.2.3.3. L'accumulation des facteurs

Une part importante de l'effet de la politique commerciale sur la croissance passe par le canal du taux domestique d'investissement physique qui est un déterminant de la croissance économique.

Les pays où la main-d'œuvre est, relativement, abondante, enregistrent, en s'ouvrant, une augmentation dans la rémunération du facteur travail. Le phénomène de l'égalisation des prix des facteurs (théorème de Stolper-Samuelson) exerce des pressions à la hausse sur les salaires et des pressions à la baisse sur le prix du capital. Traduit dans un contexte dynamique, cela devrait mener à un plus grand niveau d'investissement rapporté au PIB. Par ailleurs, l'élargissement de la dimension du marché influence favorablement l'investissement. Comme l'a souligné Adam Smith, la dimension du marché impose une contrainte à la division du travail. L'ouverture permet l'exploitation des rendements d'échelle et stimule l'accumulation du capital. Enfin, la libéralisation du commerce permet, simplement, aux agents domestiques d'importer les biens capitaux qui étaient non disponibles avant l'ouverture (ou qui sont produits localement à des coûts trop élevés), ce qui lève une contrainte structurelle à l'investissement. Ces importations de biens capitaux qui constituent des proportions assez fortes des importations de beaucoup de pays en développement, récemment ouverts, recèlent également les technologies les plus récentes, ce qui constitue une source supplémentaire de croissance.

2. LE PROTECTIONNISME

Les pays qui ne s'entourent pas de barrières commerciales pratiquent le libre-échange. Cependant, la plupart des pays adoptent certaines formes de protectionnisme, c'est-à-dire que, d'une manière ou d'une autre, ils imposent des restrictions sur les importations ou les exportations de biens et services. Les politiques visant à modifier le niveau des importations ou des exportations sont appelées politiques commerciales. Cette section analyse les formes que prennent ces barrières commerciales, leurs coûts économiques et leur logique économique et politique.

2.1. LA DIVERSITE DES MESURES PROTECTIONNISTES

Les mesures auxquelles fait appel le protectionnisme sont si vastes qu'il n'est guère facile de les identifier. Ces mesures sont généralement regroupées en deux catégories : les mesures tarifaires et les mesures non-tarifaires.

2.1.1. Les mesures tarifaires

Considérée comme la première forme du protectionnisme, **le droit de douane** a constitué pendant longtemps la principale restriction à l'échange international, et ce, jusqu'au début des années 70. Le tarif ou droit de douane est une taxe imposée aux marchandises lors de leur passage aux frontières. Il vise essentiellement la réduction du volume des importations ou des exportations. Généralement on distingue deux types de

¹ Dollar (1992) cité par Romain Wacziarg: Measuring the dynamic gains from trade. Op cité.

tarifs : les tarifs *ad valorem* et les tarifs *spécifiques*. Les premiers se réfèrent à une taxe (charge) exprimée en pourcentage de la valeur du bien qui passe les frontières, alors que les seconds sont un montant fixe par unité de bien. Le tarif *ad valorem* est le plus largement utilisé car il présente quelques avantages par rapport au tarif *spécifique*. Le tarif *ad valorem*, quoique difficile à administrer du fait de la contrainte liée à la détermination du prix des biens dans leur pays d'origine, protège le pays de l'inflation importée. C'est-à-dire plus la valeur des biens importés est élevée, plus le tarif donne des charges élevées, freinant ainsi la hausse des prix à l'intérieure des frontières.

2.1.2. Les mesures non-tarifaires

L'un des succès des négociations de l'Uruguay Round a été sans nul doute l'abaissement des tarifs douaniers dans la plupart des pays (surtout les plus développés d'entre eux). Mais paradoxalement, cette baisse a été très vite compensée par une hausse très sensible dans la pratique de mesures non-tarifaires. Ces dernières se définissent comme l'ensemble des pratiques politiques, administratives, économiques, juridiques, sociales...qu'un pays impose sur ses échanges et qui ont pour seule finalité le freinage ou la réduction des importations et l'encouragement des exportations. Passons, maintenant en revue, certaines d'entre elles parmi les plus utilisées¹.

Les quotas (ou contingents) correspondent à la fixation d'un plafond pour les importations ou les exportations d'un produit donné pendant une période donnée. Le plafond des quotas est traditionnellement fixé en volume, mais il peut aussi l'être en valeur, comme il peut être discriminatoire (concernant les importations d'un pays ou d'un groupe particulier de pays) ou non discriminatoire. Les raisons principales évoquées pour l'application d'un contingentement à l'importation peuvent être résumées en trois points: d'abord, le quota est beaucoup plus précis et plus certain quant à son effet que le tarif douanier, car avec un quota la quantité importée est fixée et connue d'avance. Ensuite, la demande domestique pour un produit importé peut être inélastique, rendant désirable l'imposition d'un quota et enfin le quota peut permettre à des industries domestiques de s'ajuster aux conditions du marché ou de procéder à des restructurations profondes de leur système de production.

Quant aux quotas à l'exportation, ils peuvent viser le soutien des prix à l'exportation déterminé généralement en commun accord avec plusieurs pays ou par une organisation de pays producteurs d'un bien, tel que l'OPEP.

On parle également de **restrictions volontaires à l'exportation** (*VER, voluntary export restraints*). Le VER est une mesure par laquelle les pouvoirs publics ou une industrie du pays importateur d'un bien s'entendent avec les autorités ou l'industrie concurrente du pays exportateur, en vue d'une restriction du volume de leurs exportations, pour une période déterminée.

La définition des **normes sanitaires, des caractéristiques techniques d'un produit, les autorisations de vente sur un territoire, les normes environnementales** passent aussi souvent pour des mesures restrictives du libre-échange. L'exemple le plus répété est le cas de la bière allemande. La législation allemande fixait ainsi à 32° la teneur minimale en alcool des liqueurs, voulant ainsi éviter la vente sur son territoire de

¹ Nyahoho (E.) et Proulx (P.P) : « le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles ». 2000, p172.

produits faiblement alcoolisés et peu chers, donc susceptibles d'être achetés et consommés en grande quantité. Cette mesure apparaissait aux producteurs français, dont la teneur en alcool est comprise entre 15 et 20°, comme une mesure protectionniste.

Une autre entrave au commerce consiste en **l'exigence du contenu local**. Cette mesure a pour objet d'augmenter la production locale au détriment des importations directes. Elle touche dans de grandes proportions les produits finis. Ainsi, les firmes qui implantent des usines d'assemblage dans le but de contourner les barrières tarifaires, se voient imposer par le pays importateur l'achat d'un certain montant de produits domestiques ou la production locale de certaines composantes qui seront intégrées dans leurs produits finis. L'implantation de la firme automobile Nissan en Grande-Bretagne a posé ce problème de contenu local du produit fabriqué sur le territoire européen en 1988¹.

La mesure protectionniste qui relève de la macroéconomie ouverte est le **protectionnisme monétaire**. Il consiste à manipuler la valeur de la monnaie nationale (dépréciation/dévaluation) pour soutenir la production locale et permettre d'améliorer la compétitivité-prix des producteurs nationaux. Cette mesure aura davantage d'impact lorsque la concurrence portée sur les prix est vive. Elle est généralement valable lorsque le pays est spécialisé dans la production de produits homogène et possède une industrie fragmentée, par exemple le textile et habillement.

L'attribution exclusive des marchés publics aux producteurs locaux, est une forme déguisée du protectionnisme. Par cette discrimination, l'Etat permet de garantir un marché (souvent très grand en termes de quantité de biens à fournir) à l'industrie nationale, donc de la soutenir et d'écarter les entreprises concurrentes étrangères.

Les producteurs des pays développés accusent régulièrement certains pays du Sud de **dumping social** : travail des enfants, salaires misérables, absence de droits syndicaux. Soulignons tout d'abord que le terme de dumping signifie soit une vente à l'étranger à un prix inférieur à celui pratiqué sur le marché local, soit une stratégie prédatrice visant à vendre momentanément à perte pour évincer du marché les entreprises concurrentes. En faisant, ainsi, de la clause sociale leur cheval de bataille, certains pays (le France et les Etats-Unis) interdisent la vente sur leurs territoires de produits fabriqués dans des pays en développement (surtout ceux qui viennent des pays Sud-Est asiatique). D'ailleurs les Etats-Unis et la France ont demandé l'introduction d'une clause sociale dans le système commercial mondial, donc le respect de certains droits du travail dans toutes les nations membres de l'OMC.

La dernière pratique qui est le respect **des règles d'origine** sera traitée profondément dans le deuxième chapitre.

Enfin, et en résumé, toutes ces mesures non-tarifaires sont par nature protectionnistes, même si la plupart d'elles sont fondées sur des considérations légitimes, elles concourent néanmoins à fausser les mécanismes d'ajustement des prix. Si ces pratiques visent, en somme, les restrictions aux échanges commerciaux, qu'en est-il alors de leurs effets ?

¹ Bouët (A.) : « Le protectionnisme, analyse économique », Vuilbert, 1998, p20.

2.2. LES PRINCIPAUX EFFETS D'UN TARIF DOUANIER

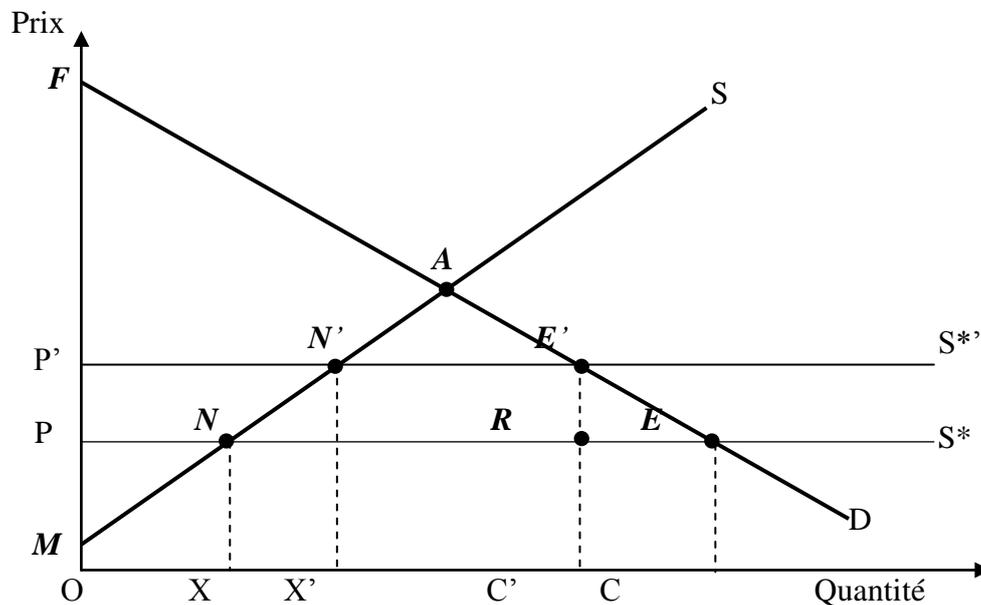
Afin de mieux traiter ce point, il est primordial de rappeler que les effets du protectionnisme sur la croissance diffèrent d'une situation à une autre et prennent en compte plusieurs paramètres :

- Tout d'abord, il faut préciser l'instrument de la politique commerciale qui fera l'objet de l'étude, c'est-à-dire analyser les effets d'un droit de douane ou d'un quota ou d'un VER... ;
- Ensuite définir le pays, s'agit-il d'un grand ou d'un petit pays ;
- Déterminer la situation de l'analyse (concurrence pure et parfaite ou concurrence imparfaite) ;
- Enfin choisir la méthode à utiliser : analyse en équilibre partiel ou analyse en équilibre général.

Pour développer l'exemple ci-après, qui consiste à analyser les effets d'un droit de douane, on a opté pour le choix des paramètres suivants : analyse en équilibre partiel et cas d'un petit pays en concurrence pure et parfaite.

La figure 1-3 examine le marché domestique d'un bien donné. En l'autarcie, la demande domestique (représentée par la courbe D) est satisfaite par une offre domestique (illustrée par la courbe S). En l'absence du commerce international l'équilibre sur ce marché, considéré comme pur et parfait, s'établit au point A. L'ouverture de ce marché à la concurrence internationale permet d'ajouter, à l'offre domestique, l'offre des producteurs étrangers (illustrée par la courbe S*). Cette offre étrangère S* est supposée parfaitement élastique (les offreurs étrangers sont supposés pouvoir approvisionner le marché domestique au prix mondial P). Le pays domestique est considéré comme un « petit pays », c'est-à-dire qu'il ne peut pas influencer les prix mondiaux, contrairement à un « grand pays », qui lorsqu'il instaure un droit de douane, diminue les prix étrangers d'exportation.

Figure 1-3 : Principaux effets d'un tarif douanier, cas d'un petit pays.



L'ouverture du pays à la concurrence internationale a pour effet de faire prévaloir sur le marché domestique le prix mondial P . A ce prix, les consommateurs sont prêts à acheter la quantité OC du bien en question. Cette consommation totale est satisfaite par une courbe d'offre globale en libre-échange qui combine les deux courbes S et S^* . Elle reprend la partie MN de la courbe S pour toutes les unités du bien que les entreprises domestiques peuvent produire à un coût inférieur à P : pour la quantité OX , les entreprises domestiques sont plus efficaces que les entreprises étrangères. Au-delà du point N , la courbe d'offre globale sous libre-échange est NS^* : la quantité XC consommée dans le pays domestique est donc produite à l'étranger et importée.

Supposons, maintenant, que le gouvernement du « petit pays » décide d'imposer sur le bien considéré un droit de douane *ad valorem* (t). Le prix domestique, une fois ce droit de douane imposé, est donc donné par l'expression : $P' = P(1+t)$.

Un tel droit de douane revient à faire glisser vers le haut la courbe S^* dans la proportion $t = PP'/OP$. La nouvelle position de la courbe S^* est $S^{*'}$, reflétant le fait que, désormais, pour entrer sur le marché domestique, les producteurs étrangers doivent payer, en plus de leur coût de production OP , un droit de douane t .

La figure 1-3 fait apparaître les quatre principaux effets statiques du droit de douane t .

- il y a d'abord un effet de **demande**. Le droit de douane a pour effet d'accroître le prix du bien ($OP' > OP$) dans le pays domestique. Donc la demande des consommateurs domestiques se contracte de OC à OC' , et le nouveau point d'équilibre du marché se situe en E' .
- Le deuxième effet concerne les **importations**, c'est-à-dire la demande excédentaire (demande moins offre) du bien. Suite à l'imposition du droit de douane, les importations diminuent de XC à $X'C'$. Cette diminution résulte premièrement de l'accroissement de la production domestique : bien connue, celle-ci est perçue comme positive par le gouvernement du pays se protégeant, alors que l'on sait, qu'elle a un coût en termes d'opportunités perdues de production d'autres biens dans lequel le pays aurait été plus efficace. Deuxièmement, le renchérissement du prix du bien importé engendre automatiquement une baisse de la consommation de ce bien.
- Le troisième effet concerne la **production**. Au prix OP' , davantage de producteurs domestiques peuvent suivre et offrir leurs produits : ceux dont les coûts sont inférieurs à OP' (et non plus seulement ceux dont les coûts sont inférieurs à OP). La quantité produite et offerte par les firmes domestiques devient OX' et la nouvelle courbe d'offre globale du produit est maintenant $MN'S^{*'}$. Ce résultat peut s'analyser encore en termes de **surplus des producteurs**. Ce dernier « mesure les gains d'un producteur lorsque celui-ci reçoit un prix plus élevé que celui auquel il est prêt à vendre sa production »¹. Ce gain est illustré ou situé en dessous de la droite du prix d'équilibre et au dessus de la courbe d'offre. Sur la figure 1-3, il est représenté par la surface $MN'P'$.
- Le quatrième et dernier effet statique du droit de douane est un effet de **transfert** au détriment des consommateurs domestiques. Quand le prix est P (sous le libre-échange), les consommateurs jouissent d'un surplus illustré par le triangle EPF . **Le surplus des consommateurs** « mesure le montant des gains qu'un consommateur retire de ses achats en faisant la différence entre le prix effectivement payé par le

¹ Krugman (P) et Obstfeld (M) : « économie internationale » ; 3^e ed. 2001. p 222

consommateur et le prix qu'il aurait été prêt à payer »¹. Par exemple, les consommateurs seraient prêts à payer P' l'unité marginale du bien correspondant au point C', mais en libre-échange le marché leur propose cette unité au prix P, et le surplus des consommateurs est donc RE' pour cette unité. Graphiquement, le surplus du consommateur est représenté par la surface située sous la courbe de demande et au dessus de la droite du prix d'équilibre (le triangle FPE généralise ce raisonnement pour toutes les unités OC consommées du bien en libre-échange). L'adoption du droit de douane t , en imposant P' désormais comme le prix du produit sur le marché domestique, a pour effet de réduire le surplus des consommateurs d'une valeur équivalente à la surface PP'EE' (sur la figure 1-3).

2.3. DISTORSION ECONOMIQUE ET ARGUMENTS POUR LE PROTECTIONNISME

Jusqu'à présent, nous avons analysé les effets d'un tarif douanier en situation de concurrence pure et parfaite, caractérisée par l'absence de distorsions. Or, le marché n'est pas de concurrence pure et parfaite, l'Etat y interfère. Ces interventions dans la politique commerciale sont, en général, justifiées par les gains des termes de l'échange, la protection des industries naissantes et les externalités des industries. Examinons chacun de ces arguments.

2.3.1. Tarif optimal et gain des termes de l'échange

L'argument des termes de l'échange consiste à déterminer un droit de douane optimal susceptible de maximiser le bien-être du pays protectionniste.

Le terme de l'échange est un taux auquel deux biens ou services s'échangent l'un contre l'autre sur le marché international. En présence de plusieurs biens, le terme d'échange pour un pays se définit comme étant :

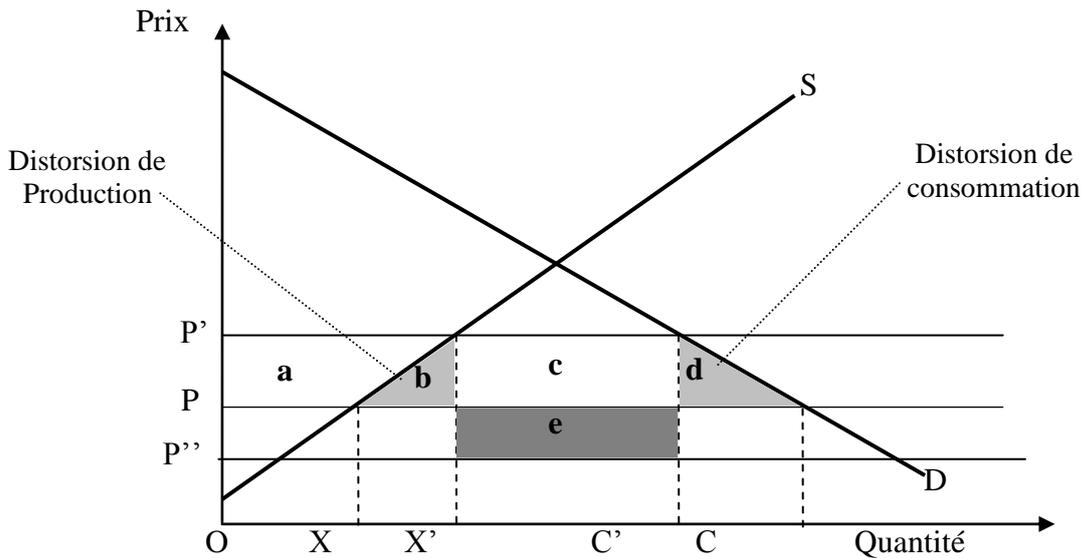
Termes d'échange = (Indice prix de bien exporté / Indice prix de bien importé) x100.

Si un pays est assez grand pour pouvoir influencer le niveau des prix qui s'établissent sur le marché mondial, il peut chercher à instaurer un droit de douane qui lui permette de maximiser son propre bien-être. Dans ce cas, un droit de douane augmente les prix intérieurs, diminue la demande et baisse le prix reçu par les fournisseurs étrangers et engendre ainsi un gain de termes d'échange. Mais ce gain à un coût relatif à la distorsion qu'il provoque dans les réactions de production et de consommation, Comment ?

Sur la figure 1-4, le droit de douane augmente le prix intérieur de P à P' mais diminue le prix étranger d'exportation de P à P''. La production intérieure s'accroît de X à X' tandis que la consommation intérieure diminue de C à C'. Les coûts et bénéfices pour les différents groupes de population affectés sont exprimés par la somme des surfaces correspondant à cinq zones dénommées a, b, c, d, e. L'effet net du droit de douane est donné par : $(a + b + c + d) - a - (c+e) = b + d - e$. où $(a + b + c + d)$ représente la perte des consommateurs, (a) le gain des producteurs et $(c+e)$ les recettes du gouvernement.

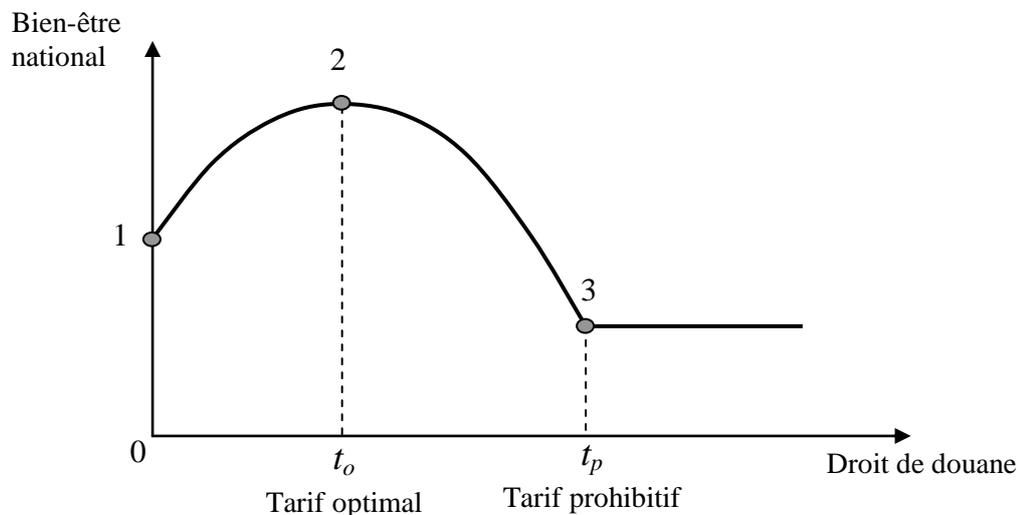
¹ Idem. p 223

Figure 1-4 : Principaux effets d'un tarif douanier, cas d'un grand pays.



Les effets négatifs sont représentés par les deux triangles **b** et **d**. le premier triangle est la perte de **distorsion de production** : elle résulte du fait que le droit de douane amène les producteurs domestiques à produire une trop grande quantité du bien. Le second triangle est la perte de **distorsion de consommation** : elle résulte du fait que les consommateurs consomment une quantité trop faible du bien. Par rapport à ces pertes, il faut tenir compte du gain des termes de l'échange mesuré par le rectangle **e** : il résulte de la baisse des prix étranger d'exportation provoquée par le droit de douane. Donc, pour y remédier et afin que le coût n'excède pas les gains des termes de l'échange, la solution est d'imposer un droit de douane ou un tarif optimal qui soit celui qui maximise les gains et minimise les coûts.

Figure 1-5 : le tarif optimal



Source : Krugman (P) et Obstfeld (M) : Economie internationale ; 2001. p 260.

La figure 1-5 présente l'effet d'un droit de douane sur le bien être collectif national. Avec un tarif douanier nul (0 %) le bien-être collectif du pays atteint un certain degré (soit le point 1). Au fur et à mesure que le droit de douane augmente, le bien être

du collectif du pays augmente lui aussi, mais les coûts se mettent à croître plus rapidement que les gains¹ : la courbe reliant le bien-être national au niveau du droit de douane se retourne donc à un certain point (le point 2). Ce point correspond ainsi à un droit de douane t_o (tarif optimal). Au-delà de ce point, le bien être régresse. Un droit de douane qui prohibe complètement les échanges (t_p) met le pays dans une situation de bien-être plus mauvaise que le libre-échange ; des accroissements supplémentaires du droit de douane au-delà de t_p n'ont donc pas d'effet de sorte que la courbe devient plate.

2.3.2. L'argument de l'industrie naissante

Un pays peut être convaincu de posséder un avantage comparatif futur dans la production d'un bien. Pour bénéficier de cet avantage futur, il peut vouloir protéger de la concurrence étrangère cette activité dès les premiers temps de son développement.

Cet argument, dit de « l'industrie naissante », est le plus souvent invoqué. Il consiste en un soutien temporaire, par le gouvernement, d'un ou plusieurs secteurs d'activité jusqu'à ce qu'ils soient devenus suffisamment forts pour se mesurer à la concurrence internationale. Les mesures qui peuvent être indiquées à titre temporaire sont les tarifs ou les quotas d'importation. Toute activité qui démarre s'estime être une industrie naissante et demande, de ce fait, la protection. Cependant, l'argument de l'industrie naissante n'est pas exempt de critiques. Examinons son effet sur le bien-être collectif d'une nation.

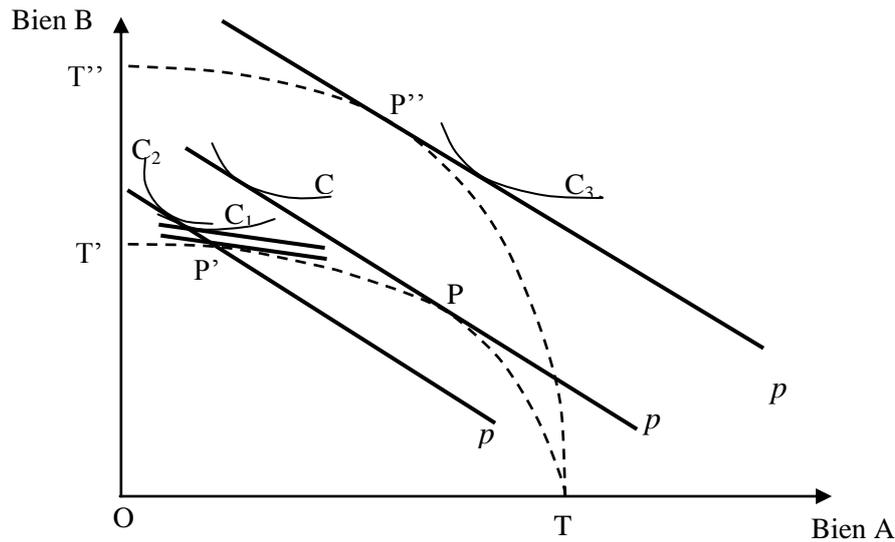
Dans une situation initiale de libre-échange, l'économie présentée par la figure 1-6 produit en P et consomme en C. (les prix mondiaux sont représentés par les droites p). Elle exporte le bien A et importe le bien B, le pays est donc spécialisé dans la production du bien A. Maintenant, on suppose que le pays a un avantage comparatif réel dans la production du bien B et les termes de l'échange internationaux (p) sont constants.

Si le pays protège l'industrie du bien B en imposant un droit de douane *ad valorem*, l'industrie domestique du bien B se développe effectivement : la combinaison de la production passe de P en P'. Mais les consommateurs voient leur situation se détériorer : elle passe de C à C₁. Si le pays a raison dans l'appréciation de ses avantages comparatifs, l'industrie du bien B peut, avec le temps, améliorer son processus de production au point que la courbe de possibilités de production du pays se glisse de TT' vers TT''. Une fois sur cette nouvelle courbe et de retour au libre-échange, le pays est spécialisé dans le bien B : aux termes de l'échange internationaux p , il exporte le bien B et importe le bien A (la production se situe en P'' et la consommation en C₃).

Cependant, si le pays protège son industrie du bien B par une *politique de subvention* tout en restant sous un régime de libre-échange, cela aura tout aussi bien permis de déplacer la production de P vers P'. Mais elle aurait atteint cet objectif à un coût moindre pour les consommateurs, car ceux-ci se situeraient sur la courbe d'indifférence C₂ plus élevée que C₁.

¹ Pour une analyse économétrique voir : Krugman (P) et Obstfeld (M) : « économie internationale » ; 2001. p 289-291.

Figure 1-6 : Effets de la politique des industries naissantes.



Source : Bouët (A.) : « Le protectionnisme, analyse économique », p68.

2.3.3. Externalités de production et droits de douane

Toute activité industrielle dégage des externalités qui peuvent être positives ou négatives. Si ces externalités sont trop importantes, c'est-à-dire les bénéfiques (retombés) que tirent d'autres agents de ces externalités sont plus importants que les entreprises elles-mêmes, cela donne une bonne raison pour subventionner ces industries.

- Dans le cas d'externalités positives, cette industrie ne prend pas en compte les effets bénéfiques de son activité sur le reste de l'économie et produit donc à un niveau socialement sous-optimal (par exemple, si les firmes domestiques d'une industrie génèrent des connaissances dont d'autres firmes peuvent profiter sans devoir les payer, l'industrie produit donc un bien supplémentaire – le bénéfice marginal social de la connaissance-). Dans ce cas, le coût d'opportunité social d'un accroissement unitaire de production de cette industrie est inférieur au prix de ce bien (égal au prix mondial en libre-échange). Du point de vue de l'intérêt de la collectivité, accroître cette activité coûterait moins cher que ce qu'elle rapporte.
- Dans le cas d'externalités négatives (par exemple la pollution), l'industrie ne prend pas en compte dans son calcul de rentabilité les effets externes néfastes qu'elle a sur le reste de l'économie. Elle produit donc une quantité trop importante et le coût d'opportunité social de son activité est supérieur aux prix intérieurs du bien.

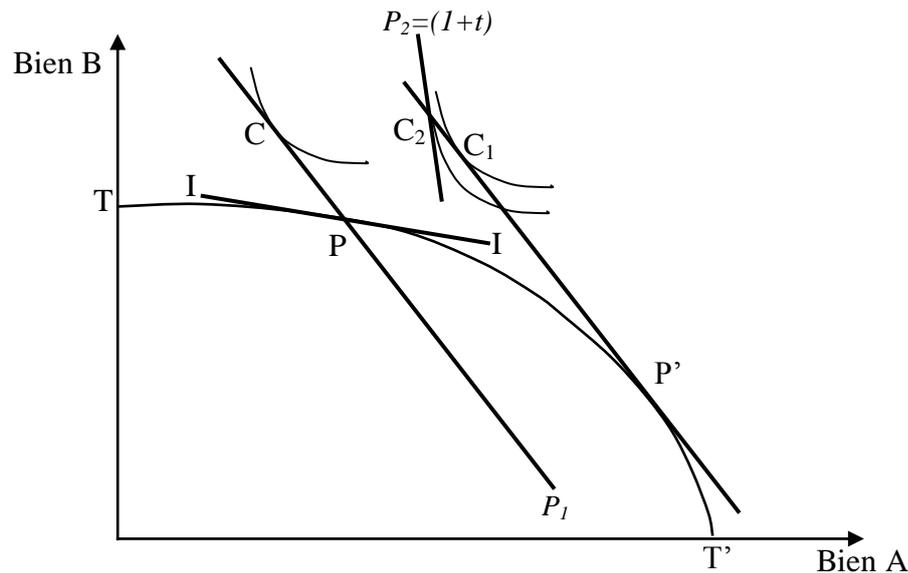
La figure 1-7 illustre le cas d'externalités positives, dans une économie qui exporte un bien (le bien A). Sans subsides ou subvention, la production de cette dernière se situera au point P et la consommation au point C. La pente de la courbe des possibilités de production indique le coût d'opportunité social des deux activités : celui du bien A est représenté par la tangente que fait cette pente avec l'axe des abscisses, celui du bien B avec l'axe des ordonnées.

Au point P, le coût d'opportunité social de l'activité productrice du bien A (mesuré graphiquement par la pente de la droite I I) est donc inférieur au prix relatif de celui-ci, égal à son prix mondial p ($p = p_1/p_2$) puisqu'il n'y a pas d'intervention.

Une politique de subvention à la production du bien A permet d'accroître l'activité dans cette industrie au détriment de celle du bien B. Comme cette politique n'a pas d'effet sur les prix intérieurs à la consommation, celle-ci se détermine toujours en fonction des prix relatifs mondiaux. Un niveau optimal de subvention (spécifique puisqu'il s'agit d'accroître le volume produit) a pour effet de déplacer la production en P' et la consommation intérieure en C_1 .

Un instrument de politique commerciale a l'inconvénient de faire une discrimination entre commerce intérieur et commerce extérieur et d'accroître les prix intérieurs à la consommation, effet non désiré par la collectivité.

Figure 1-7 : effets d'externalité et intervention optimale



Source : Bouët (A.) : « Le protectionnisme, analyse économique », p66.

Ainsi, une subvention à l'exportation du bien A fait préférer par les producteurs locaux les ventes à l'étranger à celles sur le marché intérieur. Ce rationnement d'offre intérieure de bien A fait monter le prix interne, jusqu'à la disparition de cet arbitrage des producteurs. Le prix relatif intérieur à la consommation du bien A devient donc supérieur au prix mondial. Si cette subvention à l'exportation permet de déplacer la structure de production en P' , elle implique une modification non désirée des structures de consommation en C_2 . Puisque l'origine de la distorsion est la production, il faut utiliser un instrument qui n'agit que sur la production.

2.3.4. L'économie politique de la protection

Outre les arguments économiques traditionnels basés sur le calcul coûts-bénéfices se référant au libre-échange, la majorité des économistes présentent d'autres arguments d'ordre politique pour expliquer l'intervention publique en faveur de la protection.

De Melo et Grether¹ ainsi que Grossman et Helpman¹, appliquent la théorie du choix public pour expliquer cette situation. En effet, ils supposent que les

¹ De Melo (J.) et Grether (J.M.) : « commerce international : théories et pratiques », 2000, p 58-60.

gouvernements maximisent leur probabilité de rester au pouvoir, alors que les lobbies maximisent le revenu de leurs membres. Autrement dit, si un lobby ou un groupe d'intérêt particulier est impliqué dans une industrie quelconque et que cette industrie se trouve concurrencée par les importations, alors ces derniers demanderont de la protection en contrepartie des contributions politiques et en votant, ainsi les politiciens leur offriront cette protection.

3. LA REGIONALISATION DE L'ECONOMIE MONDIALE

Habituellement, lorsqu'un pays veut s'ouvrir aux échanges extérieurs, trois possibilités lui sont offertes : premièrement, réduire sa protection unilatéralement, deuxièmement réduire sa protection bilatéralement en participant à un accord régional et troisièmement réduire sa protection dans un contexte multilatéral.

Cette dernière politique, le multilatéralisme, est considérée comme le principal système d'organisation du commerce international qui permet une optimisation des gains liés à l'échange. Elle est défendue depuis la fin de la deuxième guerre mondiale par les pays développés et menée sous l'égide du GATT (devenu OMC depuis 1995). Aux termes de ces accords, les pays ne peuvent pas, en principe, établir de discriminations entre leurs partenaires commerciaux. Ce principe de la « non discrimination » est matérialisé par la clause de la Nation la Plus Favorisée (NPF) qui stipule que « *Tous avantage, faveurs, privilèges ou immunités accordés par une partie contractante à un produit originaire ou à destination de tout autre pays seront, immédiatement et sans condition, étendus à tous produits similaires originaires ou à destination, du territoire de toutes les autres parties contractantes...* »².

Cependant, l'article XXIV du GATT, autorise l'établissement de relations commerciales spéciales, où les pays partenaires peuvent conclure un accord de libre-échange (sous forme de zone de libre-échange) pour faciliter le commerce entre les territoires constitutifs, mais non d'opposer des obstacles au commerce d'autres membres³, ce qui déroge donc légalement à la clause NPF. « *On entend par zone de libre-échange un groupe de deux ou plusieurs territoires douaniers⁴ entre lesquels les droits de douane et les autres réglementations commerciales restrictives (à l'exception, dans la mesure où cela serait nécessaire, des restrictions autorisées aux termes des articles XI, XII, XIII, XIV, XV et XX) sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux portant sur les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre-échange* ».⁵

L'introduction de cette exception a été largement exploitée puisque, entre 1947 (année de la signature des accords du GATT) et fin 2004, plus de 200 accords régionaux ont été notifiés au GATT/OMC en vertu de l'article XXIV ou d'autres articles (figure 1-8). Cet engouement pour les accords régionaux, est une preuve des difficultés, sinon de

¹ Grossman (G.M.) et Helpman (E.): « The Politics of Free-Trade Agreements », The American Economic Review. Septembre 1995.p 667-689.

² Texte du GATT 1947 ; Partie I, Article 1.

³ OMC : Document de travail sur les accords commerciaux régionaux, 6 juin 2003.

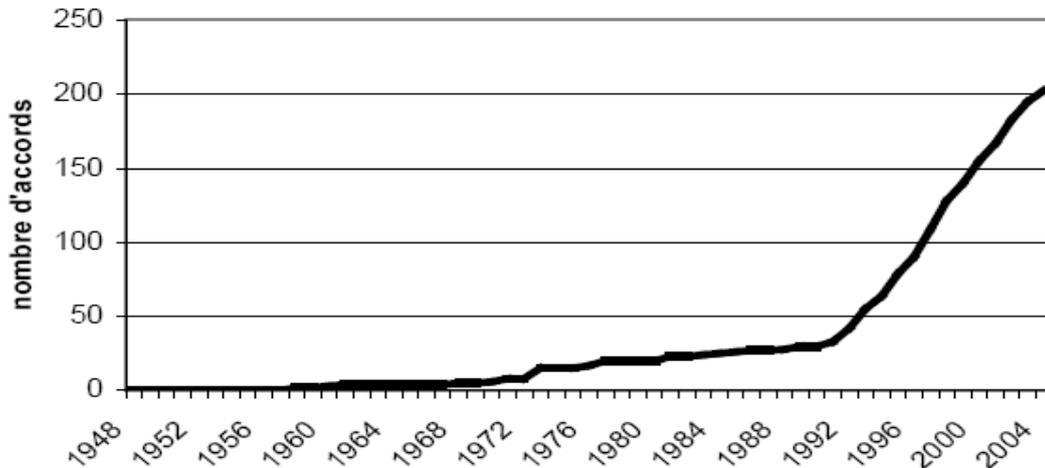
⁴ « On entend par un territoire douanier tout territoire pour lequel un tarif douanier distinct ou d'autres réglementations commerciales distinctes sont appliqués pour une part substantielle de son commerce avec les autres territoires ». *GATT, texte de l'accord de 1947*. Article XXIV.

⁵ Brunelle (D) : « L'ALENA et la continentalisation de l'économie Nord-américaine : enjeux et perspective » ; novembre 2003, p 16.

l'échec partiel, de la libéralisation multilatérale des échanges commerciaux. Néanmoins ce succès doit être relativisé car de nombreux accords sont liés à la multiplication du nombre de pays ; l'effondrement du COMECON (Accord préférentiel auquel participaient l'ex-URSS et les pays de l'Europe de l'Est), de la Yougoslavie, de la Tchécoslovaquie, qui souhaitent conserver des liens commerciaux ou s'arrimer à l'Europe. Ce type d'accords représente ainsi environ 40 % du total. De son côté, l'Union Européenne initié de nombreux accords avec les mêmes pays ex-socialistes (qu'on appelle aujourd'hui les Pays d'Europe Centrale et Orientale PECO), les pays méditerranéens, le Mexique, le Chili, les pays ACP...

De plus, l'article V du GATS, introduit en 1995 et qui complète l'article XXIV du GATT, implique une notification, lorsque la préférence porte sur les services ce qui accroît mécaniquement leur nombre. Il n'existe plus de pays membres de l'OMC qui ne soit pas aujourd'hui associé à des accords préférentiels. Même les pays les plus constamment réticents, comme le Japon ou Singapour sont engagés dans des accords préférentiels.

Figure 1-8 : Évolution des accords commerciaux régionaux dans le monde



Source : OMC, www.wto.org

3.1. LES ARGUMENTS EN FAVEUR DE LA REGIONALISATION

Durant les années 1990-2000 le rythme d'accroissement des ACR est devenu beaucoup plus intense que celui observé dans les années 70. L'Europe, qui a constitué en 1957 la CEE avec six pays, renforce son processus d'intégration économique par l'achèvement de son union économique et monétaire et en accueillant de nouveaux pays membres. En Amérique du Nord, un processus de concentration du marché est mis en place par l'Accord de Libre-Echange Nord Américain (ALENA) conclu entre le Canada, les Etats-Unis et le Mexique le 1^{er} janvier 1994. En Amérique Latine, d'autres accords d'intégration ont été créés (MERCOSUR), rénovés ou réactivés (le Pacte Andin, le Marché Centre-Américain). En Asie du Sud-Est, le processus de régionalisation a abouti à la création de l'ASEAN. En Afrique une dizaine d'accords d'intégration économique ont été signés (COMESA, CEDEAO, UMA...).

Ce regain d'intérêt pour les regroupements régionaux, loin d'être fortuit, cache des raisons plus profondes que celles affichées habituellement par les Etats¹. Ces regroupements économiques ont toujours répondu à des préoccupations qui vont au-delà de la stricte observance des jeux économiques. Les enjeux géopolitiques et géostratégiques ont, dans plusieurs cas, prévalu. Voici quelques uns des arguments qui ont présidé à de telles décisions :

- La faiblesse des facteurs qui ont contribué au succès du multilatéralisme a favorisé l'émergence et l'explosion du régionalisme². D'un coté, les grandes puissances économiques telles que les Etats-Unis, qui étaient les fervents défenseurs du multilatéralisme, ont été converties au régionalisme notamment avec la formation de l'ALENA en 1994, les négociations engagées en vue de créer une zone de libre-échange des Amériques (ZLEA) et le projet de la zone de libre-échange du pacifique (APEC) qui regroupe les pays asiatiques avec les pays du continent américain. D'un autre coté, les stratégies actuellement appliquées au niveau multilatéral sont très loin de répondre aux besoins des pays en développement, dont les efforts concertés pour participer pleinement à une économie mondiale de plus en plus interdépendante continuent d'être entravés par les distorsions et les asymétries présentes dans les systèmes commercial et financier.
- Le régionalisme permet à une zone d'atteindre une taille suffisante qui permet d'influencer les marchés mondiaux d'une part, de mieux défendre les intérêts de la zone dans la négociation multilatérale d'autre part³. Cette optique « d'économie politique » est intéressante, mais il faut noter qu'elle peut conduire à une situation qui est plus néfaste globalement au niveau mondial, en particulier si elle conduit à la constitution de quelques grands blocs rivaux.
- Donner une plus grande marge de manœuvre aux pays qui se regroupent dans l'exercice de leur souveraineté. Surtout lorsqu'il s'agissait d'adopter la stratégie de substitution aux importations.
- La pression des grande firmes afin d'accéder plus facilement et sans aucune entrave aux ressources et aux débouchés des pays voisins .On le voit clairement dans le cas des grandes firmes américaines qui, en combinant leur technologie avec la main-d'œuvre mexicaine et les ressources naturelles canadiennes, arrivent à réduire considérablement leurs coûts de production.
- La volonté de réserver les marchés aux pays membres de la zone.
- Le « régionalisme concurrentiel »⁴, résultat de concurrence entre les pays développés, est l'un des motifs qui les poussent à s'engager avec des pays du Sud.
- Enfin, une partie de la littérature insiste sur les phénomènes particuliers de distance pour justifier la prolifération d'accords régionaux : sauf exception (comme par exemple l'accord de libre-échange entre les Etats-Unis et Israël), ces accords lient entre eux des pays très proches géographiquement. Ce qui a donné lieu au développement de modèles dits « gravitationnels », où les forces de développement des échanges commerciaux dépendent d'une combinaison entre la taille des économies et leurs distances. Dans ces modèles, les éléments de réduction de coûts de transports sont rapidement devenus secondaires par rapport aux facteurs

¹ Deblock (Ch.) et Brunelle (D.) : « le régionalisme économique international : de la première à la deuxième génération » ; 1996, p 01.

² OMC : Rapport sur le commerce mondial. 2003. p 48.

³ Bourguinat (H) ; « l'émergence contemporaine des zones et blocs régionaux » ; in « Mondialisation et régionalisation, un défi pour l'Europe » ; sous la direction de Mucchielli (J-L.) et Celimane (F). p 10.

⁴ CNUCED : « Forum sur le multilatéralisme et le régionalisme : la nouvelle interface », TD/L.369 ; 13 juin 2004, p 02.

microéconomiques d'hétérogénéité versus homogénéité des produits demandés et des goûts des acheteurs, et d'économies d'échelle sur les facteurs de coût hors production («packaging», marketing, services après vente, etc.)

- Outre les difficultés rencontrées dans le domaine du commerce international, la CNUCED¹ démontre que la lenteur, la modestie des objectifs et l'absence de mesures décisives concernant les réformes multilatérales du système financier international incitent les gouvernements à trouver dans les mécanismes régionaux une protection contre de futures attaques spéculatives et crises financières.

3.2. LES FORMES DE LA REGIONALISATION

Les ACR peuvent revêtir diverses formes, de plus qu'il soit un structurel basé sur une volonté préalable à l'établissement de relations privilégiées entre certains Etats, la régionalisation est parfois un phénomène spontané, favorisé par la proximité géographique ou culturelle ou par les liens hérités de l'histoire. Nous reprenons ci-dessous les formes d'ACR les plus courantes qui correspondent souvent à des étapes d'un seul processus.

3.2.1. Régionalisation institutionnelle

Cette forme, définie également comme une régionalisation *classique* ou *de jure*, lie dans la plupart des cas des pays géographiquement proches. Elle repose sur des accords qui ont pour finalité l'élimination progressive et déterminée de tous les obstacles commerciaux ou réglementaires aux échanges à l'intérieur de la zone considérée. Ces accords favorisent ainsi l'intensification de l'ensemble des flux économiques, services, investissements directs, capitaux financiers et ils exercent une pression en faveur de changes fixes qui peut conduire, comme en Europe, à l'union monétaire.

En tant que phénomène politiquement structuré, la régionalisation institutionnelle crée, maintient et renforce le caractère discriminatoire des politiques économiques vis-à-vis des pays tiers en instituant une zone de préférence fondée sur l'exigence de la réciprocité dans la levée des obstacles aux mouvements bilatéraux des biens, services, capitaux et la cas échéant, de la monnaie. Elle revêt des formes très diverses qui vont de « l'accord de libre-échange » ou « d'union douanière » à des formes plus poussées d'intégration, telles que le rattachement des monnaies, l'harmonisation de certaines politiques intérieures et la reconnaissance mutuelle de certaines normes et réglementations. La constitution d'une « union économique, monétaire et politique » totale en est l'expression la plus poussée. Ces dispositifs institutionnels ont en commun l'exercice du pouvoir extra-économique des États pour réduire les obstacles, en particulier les obstacles politiques à l'activité économique au sein de la région (la libéralisation des investissements directs implique une harmonisation des législations pour que celles-ci autorisent, par exemple, les prises de contrôle par les investisseurs des autres pays de la zone). Les États peuvent aussi mettre plus ou moins étroitement en commun les pouvoirs dont ils disposent et par conséquent leur souveraineté politique, généralement dans le but de renforcer collectivement cette souveraineté vis-à-vis du reste du monde, au plan économique et/ou au plan politique, et de stimuler la croissance et le dynamisme économiques de la région.

¹ CNUCED : « débat de haut niveau : intégration régionale et l'économie mondiale », TD/B/47/6 ; 2 octobre 2000. p 3.

Le degré d'intégration varie d'un arrangement régional à l'autre. Il existe, par exemple, des différences considérables entre la construction européenne, d'une part, et le grand marché nord-américain, de l'autre. En effet l'Union européenne engage la souveraineté des Etats membres dans une entreprise économique et politique commune, alors que l'ALENA s'inscrit essentiellement dans la perspective d'une libre circulation des biens et des capitaux. En fonction de leur degré d'intégration, les arrangements régionaux se présentent sous cinq formes essentielles : Accord d'association, Zone de libre-échange, Union douanière, Marché commun et Union économique et monétaire.

3.2.1.1. Accord d'association

Les accords d'associations se rapprochent par leur contenu aux zones de libre-échange. Ce sont des accords de suppression des tarifs douaniers et non-douaniers et autres obstacles aux échanges, mais avec des dérogations. Ils sont considérés souvent comme des accords préliminaires pour l'établissement de zone de libre-échange. Un des exemples d'accord d'association est celui signé par l'Union Européenne avec chacun des pays de la rive sud de la Méditerranée.

3.2.1.2. Zone de libre-échange

Contrairement aux accords d'association, un accord de libre-échange est fondé sur le principe de la réciprocité dans la libéralisation commerciale. C'est un groupement de plusieurs territoires douaniers dans lequel les pays membres s'engagent à démanteler toutes les barrières commerciales aux échanges entre eux, mais chacun conserve ses tarifs vis-à-vis du reste du monde. Ce contrôle tarifaire permet aux pays membres de la zone d'empêcher la transition de marchandises d'un territoire où les tarifs sont moins élevés vers un territoire de tarifs élevés. C'est ce qu'on appelle les règles d'origine¹, qui sont d'une importance capitale dans ce cas. Parmi les zones de libre-échange les plus anciennes, on peut citer l'Association européenne de libre-échange (AELE) de 1959, et l'Association latino-américaine de libre commerce (ALALC) de 1960. L'Accord commercial de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle-Zélande (1983) ; l'Accord de Libre Echange-Nord Américain (ALENA) entré en vigueur le 01 janvier 1994 et regroupe trois pays les Etats-Unis d'Amérique, le Canada et le Mexique ; et l'Espace Economique Européen, entré en vigueur en janvier 1994, en sont des exemples plus récents.

3.2.1.3. Union douanière

L'union douanière est considérée comme une étape plus profonde d'intégration que la zone de libre-échange. Elle se caractérise par la suspension des tarifs douaniers et autres obstacles commerciaux aux échanges entre les pays contractants, avec une uniformisation des tarifs vis-à-vis de l'extérieur, c'est-à-dire qu'ils adoptent un ensemble commun de barrières extérieures, éliminant la nécessité de contrôle douanier au niveau des frontières internes de l'union. Cette harmonisation des tarifs douaniers conduit à la suppression de l'exigence du respect des règles d'origine pour les flux de

¹ « Aux fins des Parties I à IV du présent accord, les règles d'origine s'entendent des lois, réglementations et déterminations administratives d'application générale appliquées par tout Membre pour déterminer le pays d'origine des marchandises, à condition que ces règles d'origine ne soient pas liées à des régimes commerciaux contractuels ou autonomes qui donnent lieu à l'octroi de préférences tarifaires allant au-delà de l'application du paragraphe 1 de l'article premier du GATT de 1994 ». Article 1 des accords sur les règles d'origine. GATT.

marchandises entre les Etats membres. Le type le plus célèbre d'une telle association fut réalisé en 1834 par les Etats allemands, lors de la constitution de Zollverein. Parmi les exemples plus récents, on peut citer l'Union douanière et économique de l'Afrique centrale (UDEAC) créée en 1964 ; le Groupe andin, créé par l'accord de Carthagène de 1969 et la communauté Economique Européenne (CEE) constitué de 1968 à 1992.

3.2.1.4. Marché commun

Un marché commun est un approfondissement de l'union douanière. Pour qu'un regroupement de pays constitue un Marché Commun il faut qu'il y ait une parfaite fluidité ou circulation des marchandises et des facteurs de production (capital et main d'œuvre). Cela suppose, donc, l'élimination de toutes les barrières aux échanges commerciaux. Les politiques d'émigration et de migration concernent dorénavant tous les pays membres.

Plus haut encore, on trouve le « Marché unique », qui inclue à coté de ces quatre libertés de mouvements fondamentales : des biens ; des personnes ; du capital et des services l'harmonisation des politiques en matière de normes, de diplômes... etc. Les 12 pays de la CEE, qui faisaient déjà partie d'une Union douanière, ont créé, le premier janvier 1993, un Marché unique.

3.2.1.5. Union économique et monétaire

L'Union Economique est la forme la plus élaborée de l'intégration régionale. Elle représente le stade final de ce processus de régionalisation. En plus de la libre circulation des marchandises et des facteurs de production, les pays membres unifient leurs politiques économiques, y compris les politiques budgétaire, fiscale, monétaire et sociale. Cela signifie que les pays membres ont un niveau de coordination très poussé dans toutes les décisions économiques. La Belgique et le Luxembourg formaient une telle union depuis 1921.

3.2.2. La régionalisation spontanée

La régionalisation ne prend pas toujours la forme d'accords institutionnels ou *de jure*. Autrement dit, ce n'est pas toujours un phénomène politique. Ce peut être un processus «naturel» ou *de facto*, comme dans les pays d'Asie du Pacifique (Malgré les mouvements d'intégration institutionnelle observés ces dernières années, elle reste largement une zone d'intégration spontanée), ou entre les États-Unis et le Canada et le Mexique avant la constitution de l'ALENA.

Cette forme de régionalisation ne résulte donc ni d'un déterminisme étatique qui vise à nouer des relations préférentielles entre les pays membres, ni d'une volonté d'instaurer des pratiques commerciales discriminatoires vis-à-vis du reste du monde, c'est plutôt l'importance et la spontanéité de l'accroissement des échanges commerciaux et des investissements frontaliers, et parfois des flux migratoires qui favorise l'intégration régionale sans qu'il soit donc nécessaire de conclure un arrangement de *jure*. Cela bien évidemment rend les économies de ces régions interdépendantes et vue de l'extérieur, elle constitue une zone économique à part entière.

L'une des caractéristiques de la régionalisation spontanée est que les relations commerciales entre les pays membres sont régies en l'absence d'un cadre formel, de type union douanière. Elle ne peut être définie comme une zone de préférence régionale, puisque l'ouverture aux échanges commerciaux au niveau intra-régional, se poursuit également au niveau inter-régional, et plus particulièrement au niveau multilatéral. Dans ce cadre, l'intégration des pays asiatiques en est l'exemple type.

Conclusion

Dans l'état actuel de la forte interdépendance des économies, on ne peut faire abstraction de ce qui se passe sur la scène économique internationale ; chaque avancée vers une plus grande globalisation semble contrebalancée par la progression et la multiplication des accords d'intégration régionaux. Cette nouvelle forme d'organisation des relations et des échanges mondiaux se veut être, en fait, une alternative entre libre-échange complet et protectionnisme, « s'ouvrir pour mieux se protéger ». A cet égard, l'élargissement de l'Union Européenne et la formation de l'ALENA n'en sont que les exemples les plus marquants. Depuis le renouveau opéré durant les années 1980, les accords d'intégration régionaux impliquent désormais non seulement des pays de niveaux de développement similaire mais aussi des pays dont le développement est inégal. Encore plus loin, le champ couvert par ces derniers ne cessent de s'élargir pour englober l'investissement, les services, la politique de concurrence, le rapprochement des législations et le dialogue politique.

A l'issue de ce chapitre se dégage une question importante: si l'adhésion aux ACR n'est pas un effet moutonnier, quelle est alors la nature des gains attendus et quelles sont leurs origines ? C'est ce que nous développerons dans le chapitre suivant.

LES THEORIES DE L'INTEGRATION REGIONALE

Introduction

Les accords d'intégration régionaux visent à réaliser une situation de libre-échange entre les Etats membres et peuvent, de ce fait, être considérés comme un prélude au libre-échange avec tous les pays. Pourtant, parce qu'ils ne concernent qu'un nombre limité de partenaires, ces accords relèvent toujours du protectionnisme, même s'ils s'accompagnent de l'élimination de certaines entraves au commerce international. Cette ambiguïté qui entoure le phénomène de l'intégration, justifie tout l'intérêt des chercheurs pour une analyse des avantages et inconvénients de cette forme de politique commerciale.

Parmi tous les types d'accords régionaux, la théorie du commerce international a privilégié l'analyse des unions douanières, auxquelles nous consacrerons la première section de ce chapitre. Ensuite nous analyserons les zones de libre-échange pour en déterminer les gains relatifs, avant d'essayer de comprendre les gains liés à l'échange et les mécanismes de leur formation, en étudiant les théories de la spécialisation.

1. FONDEMENTS DE LA THEORIE DES UNIONS DOUANIERES

Dans la théorie du commerce international, l'union douanière constitue le modèle idéal pour analyser les accords préférentiels régionaux. C'est sur ce type d'accords qu'ont été développées les différentes théories qui essaient d'élucider le mystère des avantages et inconvénients de ces regroupements sur le bien-être des pays contractants et sur le bien-être mondial. Les dispositions essentielles des unions douanières ne concernent que les échanges de produits et l'existence d'une politique commerciale commune vis-à-vis des pays tiers, cela évite certaines difficultés propres aux zones de libre-échange et sur lesquelles nous reviendrons dans la deuxième section.

1.1. POLITIQUE COMMERCIALE DISCRMINATOIRE ET OPTIMUM DE SECOND RANG

En théorie, toute politique commerciale, tarifaire ou non, qui crée des discriminations et des distorsions dans le commerce international ne peuvent être qu'un optimum de second rang. L'union douanière en constitue l'une des meilleures illustrations. L'utilisation d'un modèle simple (Lipsey et Lancaster, 1956)¹, permet d'illustrer ce problème rencontré lorsque l'on veut définir une politique de protection tarifaire discriminatoire. On retient dans ce modèle trois pays et trois biens, numérotés successivement 1, 2 et 3. On considère aussi que le pays 1 est un petit pays de telle sorte que ses décisions de politique commerciale n'affectent pas les prix d'équilibre du marché mondial. Par hypothèse ce pays est intégralement spécialisé dans la production

¹ - Buzlay (A) : « Intégration et désintégration européennes », p11-21.
- Mucchielli (J.L) : « Economie internationale », p 150-164.

du bien 1. Sa politique protectionniste est une politique tarifaire qui, quels que soient les droits de douane adoptés, ne remet pas en cause la spécialisation intégrale. On suppose par ailleurs que le pays 2 est le seul à produire le bien 2 et que le pays 3 est le seul à produire le bien 3.

L'utilité collective des consommateurs du pays 1 lorsque ceux-ci consomment des quantités X de ces trois biens 1,2 et 3 est donnée par la fonction suivante : $U = U(X_{1C}, X_{2C}, X_{3C})$; Avec X_{iC} qui désigne la quantité consommée du bien i ($i = 1$ à 3). En introduisant la contrainte d'équilibre de l'économie du pays 1, on obtient :

$$P_1 \cdot X_{1C} + P_2 \cdot X_{2C} + P_3 \cdot X_{3C} = P_1 \cdot X_{1S}$$

Avec P_i qui désigne le prix hors tarif du bien i (prix sur le marché mondial), supposé constant, et X_{1S} représente la quantité du bien 1 produite par le pays 1.

Le pays 1 peut imposer un droit de douane *ad valorem* sur ses importations de biens 2 et 3, provenant respectivement des pays 2 et 3. On suppose que les recettes douanières sont intégralement redistribuées aux consommateurs et utilisées conformément aux préférences représentées par la fonction d'utilité collective. En conséquence, il doit y avoir égalité entre les rapports des utilités marginales et les rapports de prix à la consommation. Soit :

$$\frac{U_2}{U_1} = \frac{p_2(1+t_2)}{p_1} \quad \text{et} \quad \frac{U_3}{U_1} = \frac{p_3(1+t_3)}{p_1} \quad \text{avec} \quad U_1 = \frac{\partial U}{\partial X_{iC}}$$

L'analyse porte sur le choix par le pays 1 d'une politique commerciale discriminatoire. Elle considère comme donné le droit de douane sur les importations en provenance du pays 3 qui est égal à t_3 et s'intéresse aux possibilités de moduler le taux de taxe sur les importations venant du pays 2, soit t_2 . Il s'agit donc d'étudier la variation de l'utilité induite par une variation de t_2 , c'est-à-dire le signe de la dérivée partielle suivante :

$$\frac{\partial U}{\partial t_2} = \frac{\partial U}{\partial X_{1C}} \cdot \frac{\partial X_{1C}}{\partial t_2} + \frac{\partial U}{\partial X_{2C}} \cdot \frac{\partial X_{2C}}{\partial t_2} + \frac{\partial U}{\partial X_{3C}} \cdot \frac{\partial X_{3C}}{\partial t_2}$$

En tenant compte des relations caractéristiques de l'optimum de consommation, cette équation peut être réécrite sous la forme :

$$\frac{\partial U}{\partial t_2} = U_1 \cdot \left\{ \frac{\partial X_{1C}}{\partial t_2} + \frac{P_2 \cdot (1+t_2)}{P_1} \cdot \frac{\partial X_{2C}}{\partial t_2} + \frac{p_3 \cdot (1+t_3)}{p_1} \cdot \frac{\partial X_{3C}}{\partial t_2} \right\}$$

L'hypothèse de spécialisation intégrale implique l'invariance de la production du pays 1 (X_{1S}). Compte tenu de la constance des prix et du droit de douane t_3 , la différenciation de la contrainte d'équilibre permet d'écrire :

$$p_1 \cdot \frac{\partial X_{1C}}{\partial t_2} + p_2 \cdot \frac{\partial X_{2C}}{\partial t_2} + p_3 \cdot \frac{\partial X_{3C}}{\partial t_2} = 0$$

D'où :

$$\frac{p_3}{p_1} \cdot \frac{\partial X_{3C}}{\partial t_2} = -\frac{\partial X_{1C}}{\partial t_2} - \frac{p_2}{p_1} \cdot \frac{\partial X_{2C}}{\partial t_2}$$

En utilisant ce résultat, l'expression de la dérivée partielle de U par rapport à t_2 devient, après regroupement des termes :

$$\frac{\partial U}{\partial t_2} = U_1 \left\{ -t_3 \cdot \frac{\partial X_{1C}}{\partial t_2} + (t_2 - t_3) \cdot \frac{P_2}{P_1} \cdot \frac{\partial X_{2C}}{\partial t_2} \right\}$$

Dans le cas normal, la consommation du bien 2 est une fonction décroissante du prix de ce bien et donc aussi du tarif douanier imposé sur ce bien : la dérivée de X_{2C} par rapport à t_2 est négative. Il est alors possible de déterminer le signe de la dérivée qui nous intéresse.

- Si le bien 1 est un complément du bien 2 dans la consommation ($\partial X_{1C} / \partial t_2 < 0$), le pays 1 peut accroître son utilité en augmentant t_2 au-dessus de t_3 . Dans ce cas, le pays 1 n'a aucun intérêt à conclure un accord régional visant à favoriser les échanges avec le pays 2. Un accord serait plutôt à rechercher avec le pays 3.
- Si le bien 1 est indépendant du bien 2 dans la consommation ($\partial X_{2C} / \partial t_2 = 0$), la meilleure politique ou la politique optimale consiste à aligner t_2 sur t_3 . Une discrimination entre les partenaires aurait un effet défavorable pour le pays 1.
- Dans le cas où le bien 1 est un substitut du bien 2 dans la consommation ($\partial X_{1C} / \partial t_2 > 0$), le pays 1 peut alors augmenter son utilité en accordant une préférence tarifaire au pays 2. Encore faut-il noter que cette préférence ne signifie pas nécessairement l'établissement du libre-échange avec ce pays. En effet, lorsque t_2 est nul, la dérivée de U par rapport à t_2 se ramène à :

$$\frac{\partial U}{\partial t_2} = U_1 \cdot t_3 \cdot \frac{p_3}{p_1} \cdot \frac{\partial X_{3C}}{\partial t_2}$$

Cette expression est positive si le bien 3 est un substitut du bien 2, c'est à dire ($\partial X_{3C} / \partial t_2 > 0$). Dans ce cas, il est possible d'accroître l'utilité en augmentant t_2 au-dessus de 0. En d'autres termes, un simple accord de commerce préférentiel avec le pays 2 est plus avantageux pour le pays 1 qu'une zone de libre-échange ou une union douanière.

En dépit des hypothèses fortement simplificatrices sur lesquelles il repose, ce modèle montre bien qu'une réduction discriminatoire de la protection tarifaire ne garantit pas un gain d'utilité. L'élimination partielle des obstacles au libre-échange ne signifie pas que l'on se rapproche d'un optimum, fût-il de second rang.

1.2. CREATION ET DETOURNEMENT DE COMMERCE

Viner, dont la théorie est devenue classique, explique les implications économiques d'une zone d'intégration régionale (union douanière) sur la base de deux notions : « création des échanges » (*trade creating*) et « détournement des échanges »

(*trade diverting*). Rappelons tout d'abord que son analyse se situe dans un cadre de réflexion néo-classique, elle repose sur la théorie conventionnelle des avantages comparatifs qui justifie le libre-échange par le gain qu'il procure aux consommateurs dans le cadre, bien entendu, d'économies fluides où les facteurs de production se réallouent aisément, les coûts sont constants (absence d'économie d'échelle), l'élasticité-prix de la demande est nulle et l'élasticité-prix de l'offre est infinie.

Viner montre que si l'accroissement du commerce intra-zone se réalise au détriment des produits moins compétitifs en provenance des pays non-membres, cela conduit à une « création des échanges » permettant ainsi à l'intégration en question d'améliorer l'efficacité économique dans le monde. En revanche, le « détournement des échanges » consiste à accroître le commerce intra-zone en opposant des obstacles aux produits plus compétitifs en provenance des pays extérieurs à la zone. Dans ce cas, la libéralisation régionale des échanges ne peut être assurée qu'au détriment de l'efficacité économique mondiale.

1.2.1. Première représentation des effets purs

La théorie de Viner, centrée sur les effets de production, peut être présentée à l'aide d'un exemple simple en analyse d'équilibre partiel¹ et sous réserve d'un certain nombre d'hypothèses. Nous supposons trois pays *A*, *B* et le Reste du monde *C* qui échangent sur le marché mondial un seul bien *Y*. Les hypothèses retenues sont les suivantes :

- Les coûts de production du bien *Y* sont constants ;
- Il y a une parfaite rigidité de la demande ;
- Le pays *C* possède l'avantage sur les deux autres dans la production du bien *Y* ;
- Le coût de production le plus élevé est celui du pays *A*.

L'analyse des effets de la constitution d'une union douanière entre le pays *A* et le pays *B* est conduite en se plaçant du point de vue du pays *A*, importateur de bien *Y* en situation de libre-échange universel. Cela revient à comparer alors une situation initiale de protection générale du marché de ce pays à une situation d'union douanière entre *A* et *B*, avec un tarif extérieur commun (*t*) qui soit égal au droit de douane initial du pays *A*. Dans ce cas, deux situations sont étudiées ; selon que, dans la situation initiale, les tarifs douaniers du pays *A* sont prohibitifs ou non. Les figures (2-1a) et (2-1b) illustrent cet exemple.

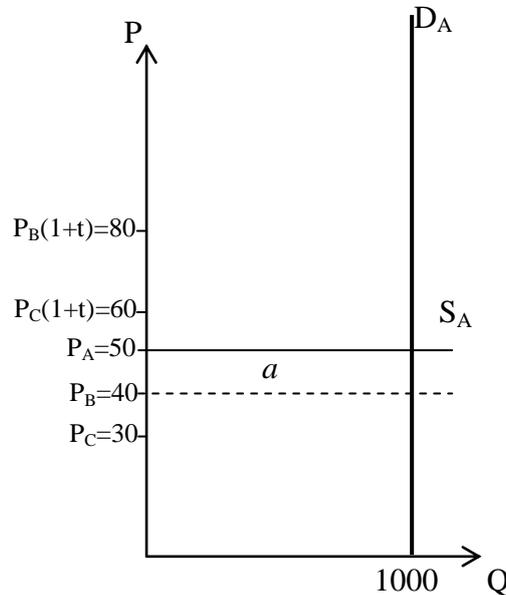
1.2.1.1. Le cas d'un tarif douanier prohibitif

Dans ce premier cas (figure 2-1a), le pays *A* qui se trouve initialement en autarcie, produit et consomme une quantité *Q* au prix $P_A = 50$ um (unités monétaires). En même temps il applique un droit de douane prohibitif de 100 % sur toutes ses importations. *A* et *B* décident de constituer une union douanière en retenant le tarif extérieur commun égal au droit de douane initial de *A* ($t = 100\%$). Dans ce cas, le pays *A* est conduit à renoncer à sa production puisque son partenaire dans l'union peut satisfaire toute la demande $Q = 1000$, à un prix inférieur égal à $P_B = 40$ um. L'instauration de cette union douanière entraîne donc une création de commerce puisqu'une source

¹ L'analyse de l'équilibre partiel se concentre sur les effets des politiques commerciales discriminatoires sans considérer explicitement les conséquences sur les autres marchés.

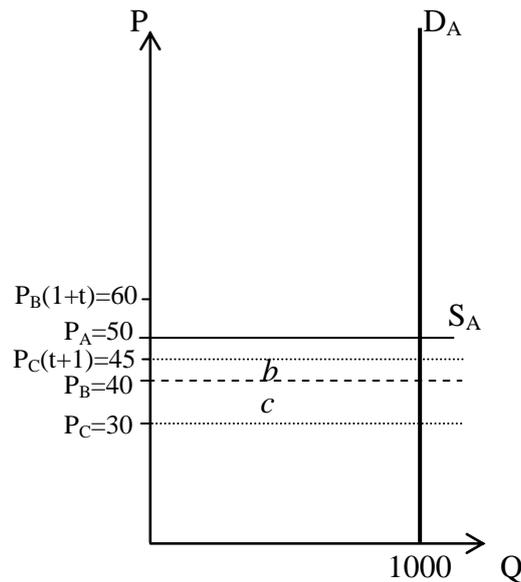
d'approvisionnement interne et moins efficace est remplacée par une source d'approvisionnement externe plus efficace. Cet effet de création de commerce est favorable en termes de bien-être collectif. Les gains en la matière sont mesurés par l'augmentation du surplus des consommateurs représenté par la surface ($a = 1000 \times 10 = 10\,000\text{ um}$). Les surplus de l'Etat et des producteurs restent nuls.

Figure 2-1a : Création de commerce (t=100%)



1.2.1.2. Le cas d'un tarif douanier non-prohibitif

Dans cette seconde configuration (figure 2-1b), le droit de douane initial n'est pas prohibitif ($t = 50\%$). Le pays A s'approvisionne auprès du pays C qui est le producteur le plus efficace sur le marché mondial. Dans le cadre des hypothèses retenues, la production nationale du pays A est nulle et sa consommation demeure indépendante du prix. Les recettes douanières sont représentées par la surface ($bc = 5 \times 1000 + 10 \times 1000 = 15\,000\text{ um}$). Lorsque A réalise une union douanière avec B, la production de ce pays (pays B) qui rentre sans taxes douanières se révèle moins onéreuse pour les consommateurs que celle de C qui supporte toujours un droit de douane. On assiste alors à un détournement de commerce : une source d'approvisionnement externe est remplacée par une autre source d'approvisionnement également extérieure au pays mais moins efficace. La préférence accordée à un fournisseur moins compétitif est la conséquence de la discrimination tarifaire. Elle est à l'origine d'une perte de bien-être que l'on peut évaluer en termes de surplus. Les consommateurs bénéficient d'une augmentation de leur surplus ($b = 5 \times 1000 = 5\,000\text{ um}$) du fait de la baisse du prix auquel ils achètent le bien. Mais on assiste à la disparition totale des recettes douanières de l'Etat ($-bc = -15\,000\text{ um}$). Il y a donc une perte nette de surplus collectif ($-c = -10\,000$) correspondant au surcoût de l'approvisionnement en B par rapport à C.

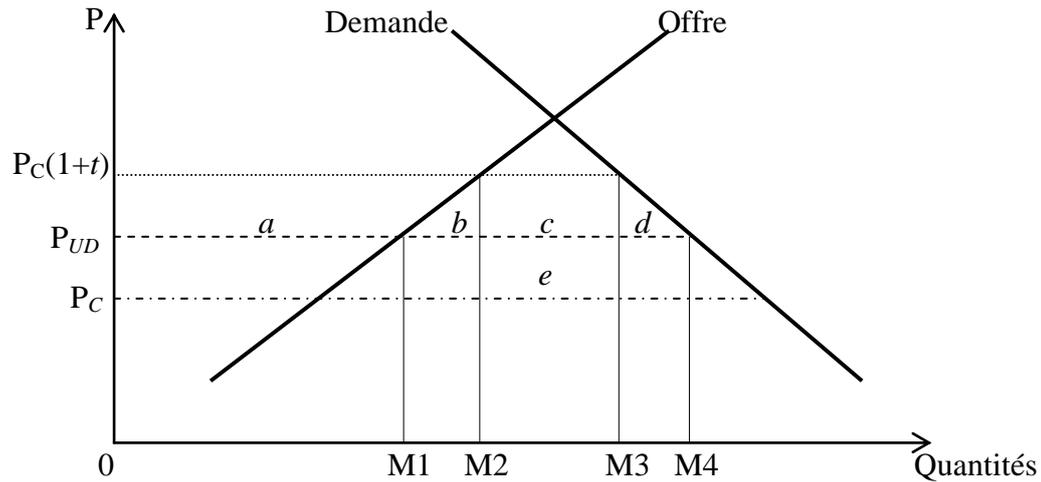
Figure 2-1b : Détournement de commerce (t=50%)

Les hypothèses simplificatrices et très restrictives prises dans ce modèle conduisent à une différenciation très marquée des deux types d'effets que peut engendrer la constitution d'une union douanière. En assouplissant ces hypothèses, il devient possible de les combiner dans un seul exemple.

1.2.2. Combinaison des deux effets

Produit du caractère discriminatoire de la politique commerciale, l'effet de détournement de commerce s'accompagne d'une baisse de prix sur le marché du pays considéré. Cette baisse induit, en règle générale, une augmentation de la consommation et une diminution de la production nationale. Ces deux mouvements contribuent à l'accroissement des importations, c'est-à-dire à une création de commerce. Les deux effets présentés dans le paragraphe précédent sont donc associés et les conséquences, en termes de bien-être, de la participation à l'union douanière se révèlent alors moins tranchées. (Figure 2-2).

Comme précédemment, le pays *C* est le producteur le plus efficace mais la discrimination tarifaire introduite par l'union douanière l'écarte du marché de *A*. Sur ce marché, les comportements sont représentés par des courbes traduisant les hypothèses usuelles d'une offre croissante et d'une demande décroissante par rapport au prix. Afin de simplifier la représentation graphique, celle-ci a été tracée en supposant que le prix du bien dans le reste du monde *C* reste constant. Cela revient à supposer que l'union a un poids négligeable sur le marché mondial. Nous supposons en outre que le pays *B*, partenaire de *A* dans l'union, possède une capacité de production suffisante pour satisfaire, au niveau de prix prévalant dans l'union douanière, à la fois sa propre demande interne et la demande d'importations formulée par son partenaire *A*. Cela revient à supposer que le tarif extérieur commun de l'union est prohibitif vis-à-vis du reste du monde. Autrement dit, le prix dans l'union douanière (P_{UD}) correspond à l'équilibre entre l'offre et la demande globales de *A* et *B*; il est inférieur ou égal au prix du pays *C* avec tarifs douaniers $P_C(1+t_{UD})$, en notant t_{UD} le tarif extérieur commun (le tarif de l'union douanière).

Figure 2-2 : Association de création et de détournement de commerce.

Source : adapté de : J. STIGLITZ : Principes d'économie moderne. De Boeck. Bruxelles 2000. p. 871.

Dans la situation initiale, avec un droit de douane t , le prix du marché national se fixe en $P_C(1+t)$. A ce prix, le pays consomme M_3 et produit M_2 . La différence entre ces quantités (soit M_2M_3) est importée du pays C et elle fournit des recettes douanières pour un montant représenté par la surface $(c+e)$.

L'union douanière avec B conduit à substituer des importations venant de ce pays à celles provenant auparavant de C puisque, par hypothèse P_{UD} est inférieur à $P_C(1+t)$. Il y a donc détournement de commerce. Mais la baisse de prix engendre une hausse de la consommation jusqu'en M_4 et une baisse de la production jusqu'en M_1 . L'augmentation des importations traduit la présence d'un effet associé de création de commerce. Les variations de surplus induites par l'union douanière sont aisément repérables (tableau 2-1): les consommateurs gagnent $(a+b+c+d)$; les producteurs perdent (a) et l'Etat perd ses recettes douanières $(c+e)$. L'adhésion à l'union douanière a donc un effet net en termes de bien-être collectif qui est représenté par la différence de surfaces $((b+d)-e)$. Le gain des surfaces (b) et (d) correspond à la création de commerce et ce gain provient à la fois d'un effet de production (b) et d'un effet de consommation (d) . La perte de (e) est associée au détournement de commerce, c'est-à-dire au surcoût de l'approvisionnement (écart entre P_{UD} et P_C).

La levée de l'hypothèse d'un tarif extérieur commun prohibitif, faite pour simplifier la représentation graphique, ne modifie pas fondamentalement les conclusions. Elle implique seulement que, après avoir adhéré à l'union douanière, le pays A continuera à s'approvisionner partiellement auprès de C. L'effet de détournement de commerce ne sera que partiel et il n'y aura donc pas disparition totale des recettes douanières du pays A. Néanmoins, la présence simultanée d'effets de création et de détournement de commerce rend impossible, comme dans le cas représenté par la figure 2-2, l'énoncé d'une conclusion de portée générale quant à la variation nette de bien-être consécutive à l'adhésion à une union douanière.

Tableau 2-1 : le bilan des effets de création et détournement de commerce.

	<i>Surfaces représentées sur la figure 2-3</i>
<i>Gains des consommateurs</i>	$a + b + c + d$
<i>Gains des producteurs</i>	$-a$
<i>Recettes douanières</i>	$-(c + e)$
<i>Effets nets</i>	$(b + d) - e$
<i>Dont :</i>	
<i>Effets de création</i>	$b + d$
<i>Effet de détournement</i>	$-e$

Source : J.M. SIROËN ; « la régionalisation de l'économie mondiale », ed la Découverte, Paris 2004. p29

2. EXTENSION DE L'ANALYSE AUX ZONES DE LIBRE-ECHANGE

La théorie des unions douanières constitue la base sur laquelle ont été développés les travaux d'estimation des effets qu'entraînent de tels regroupements sur le bien-être des pays contractants et celui du monde entier. Tout en conservant un point de vue orienté vers les échanges commerciaux, cette théorie peut être aisément appliquée aux zones de libre-échange ; mais cela exige la prise en considération d'autres hypothèses sans lesquelles, toute analyse est erronée. L'une de ces hypothèses est le respect des règles d'origine qui conduit à une uniformisation des tarifs douaniers extérieurs de la zone considérée.

Comme nous l'avons déjà rappelé, le trait caractéristique d'une zone de libre-échange, par comparaison avec une union douanière, est l'absence d'une politique commerciale commune vis-à-vis des pays tiers. Chaque pays conserve la faculté de définir une politique protectionniste à l'égard des pays non membres, différente de celle adoptée par ses partenaires au sein de la zone. Cette faculté peut être source de distorsions supplémentaires qu'il importe d'analyser.

Nous consacrons cette section à clarifier les effets éventuels de la création de zones de libre-échange sur le bien-être national et mondial.

2.1. DETOURNEMENT DE COMMERCE ET REGLES D'ORIGINE

Le problème posé à une zone de libre-échange peut être aisément compris à partir d'un exemple. Considérons deux pays, *A* et *B*, qui forment une association de libre-échange, et qui sont importateurs d'un bien *Y* en provenance du Reste du monde *C*. Le pays *A* décide d'imposer un droit douane de 10 % sur ses importations du bien *Y* ; le pays *B* impose un droit de douane de 20 %. Supposons que le prix mondial de *Y* est constant et égal à 100 um. Si la zone de libre-échange se borne à une suppression de toute forme de frontière entre *A* et *B*, on peut alors assister à un phénomène de détournement de commerce. En effet, si l'on ignore les coûts de transport, les producteurs du bien *Y* dans le Reste du monde *C* feront transiter leurs ventes par le pays *A* pour pénétrer le marché *B*. Au lieu de supporter une taxe de 20 % en entrant directement sur ce marché, leur production sera taxée à 10 % au moment de l'entrée en *A* et circulera ensuite librement entre *A* et *B*. En conséquence de cette déviation de commerce, le supplément de protection que voulait conserver le pays *B* se révèle totalement inefficace. Du point de vue de l'affectation des ressources, la zone de libre

échange se comporte alors comme une union douanière qui aurait aligné son tarif extérieur commun sur le droit de douane national le plus faible. De plus, toutes les importations de la zone passant par le pays *A*, le pays *B* ne perçoit plus aucune recette douanière sur ces importations.

Afin d'éviter de tels effets tout en conservant le caractère spécifique de la zone de libre-échange, il convient alors de définir un dispositif d'accompagnement. Celui-ci consiste à maintenir une procédure de contrôle des échanges entre *A* et *B*. Ce contrôle a pour but de s'assurer de l'origine des produits qui circulent à l'intérieur de l'association. Seuls les produits fabriqués dans les pays membres peuvent circuler librement. Les produits originaires du reste du monde doivent faire l'objet d'une « taxe compensatoire », correspondant à l'écart entre les droits de douane nationaux, lors du passage de la frontière intérieure entre *A* et *B*. Ainsi, le produit qui aurait transité par *A* pour bénéficier d'un tarif douanier limité à 10 % supporterait une taxe additionnelle de 10 % à son entrée en *B*. Il serait donc finalement taxé dans les mêmes proportions que s'il avait été directement vendu en *B*. L'incitation que pouvait avoir un producteur du Reste du monde *C* à dévier le flux commercial pour contourner le protectionnisme plus fort de *B*, disparaît.

Théoriquement simple, la solution que représente la mise en place de règles d'origine, peut poser plus de difficultés dans la pratique. C'est notamment le cas lorsque les produits originaires de *C* et destinés à *B* subissent certaines transformations lors de leur transit en *A*. Il devient alors nécessaire de définir avec précision les critères qui permettront de classer un bien comme originaire de *A* ou de *C*, ou de déterminer la part de sa valeur qui doit faire l'objet d'une taxation compensatoire. Indépendamment de ces difficultés de mise en oeuvre, la solution demeure partielle. D'un côté, elle laisse la possibilité de phénomènes que l'on peut qualifier de déviation indirecte ou intermédiaire. D'un autre côté, elle suppose le maintien de frontières administratives et donc d'une segmentation du marché de l'association.

2.2. SEGMENTATION DES MARCHES ET DETOURNEMENT INDIRECT DU COMMERCE

Les règles d'origine évitent les déviations de commerce initiées par le reste du monde, mais elles peuvent donner lieu à une nouvelle forme de détournement de commerce si les producteurs du pays faiblement protectionniste choisissent d'orienter en priorité leur production vers le marché du partenaire plus protectionniste, en laissant les importations venant du reste du monde satisfaire la demande de leur propre marché. En reprenant l'exemple du paragraphe précédent, nous noterons P_C le prix constant du bien *Y* dans le Reste du monde *C*. On peut alors écrire :

$$P_A = P_C \cdot (1 + t_A) \quad \text{et} \quad P_B = P_C \cdot (1 + t_B)$$

Où t_A et t_B désignent les droits douane imposés par *A* et *B* respectivement ($t_A < t_B$). Ce qui nous donne d'après les données précédentes :

$$P_A = 100 \times (1 + 0,1) = 110 \text{ um} \quad \text{et} \quad P_B = 100 \times (1 + 0,2) = 120 \text{ um}.$$

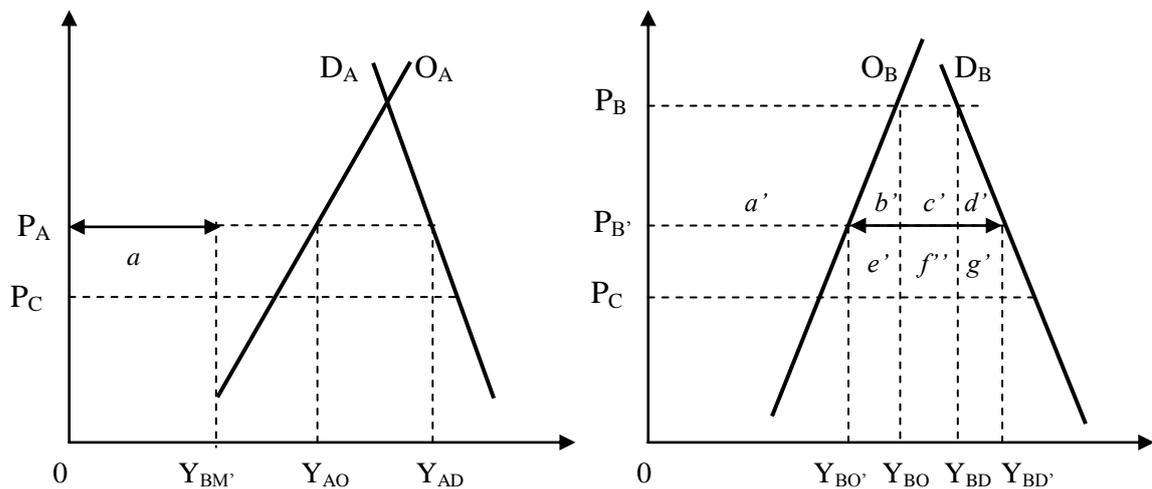
On suppose que les droits de douane, non prohibitifs, sont identiques avant et après la constitution de la zone de libre-échange. Dans la situation initiale, les prix d'équilibre

dans les deux pays sont P_A et P_B . Après constitution de la zone de libre échange, avec règles d'origine, les consommateurs du pays A pourront toujours s'approvisionner au prix P_A . En revanche, le prix en B peut prendre des valeurs différentes selon que le pays A a ou non une capacité de production suffisante pour satisfaire la demande d'importation de B . L'analyse est faite en considérant que, dans les deux pays, l'offre de bien Y est une fonction croissante du prix tandis que la demande en est une fonction décroissante. Cela nous permet de distinguer trois positions possibles du prix en B (noté P_B') après la formation de la zone de libre échange avec A .

2.2.1. Le pays A peut satisfaire la demande d'importation de B

Au prix P_A , les producteurs du pays A sont capables de répondre à la demande d'importation formulée par le partenaire B . Dans ce cas, le prix d'équilibre dans le pays B (P_B') devient égal à P_A . Il y a donc unicité du prix dans la zone de libre-échange. Dans le pays A , les quantités produites et consommées ne sont pas affectées par le passage à cette zone. Dans le pays B , la baisse de prix engendre une hausse de la consommation et une baisse de la production. Les importations de B augmentent donc mais, dans le même temps leur provenance se modifie. L'approvisionnement de B ne se fait plus auprès du reste du monde mais auprès de A . Le pays B perd donc ses recettes douanières. En A , en revanche, on assiste à une augmentation des importations d'une quantité égale à celle fournie à B . Il y a donc une augmentation des recettes douanières. En se référant à la figure 2-3, on peut évaluer les variations de surplus engendrées par la mise en place de la zone de libre échange (tableau 2-2).

Figure 2-3 : Zone de libre échange



$Y_{BM'}$: importations de A destinées à B

Y_{AO} : offre du marché interne de A

Y_{AD} : la demande du marché interne de A

$Y_{BO'}$: offre de B au prix de P_A

Y_{BO} : offre du marché interne de B au prix P_B

Y_{BD} : demande du marché interne de B au prix P_B .

$Y_{BD'}$: demande du marché interne de B au prix P_A

La constitution de la zone de libre-échange est donc bénéfique au pays A , moins protectionniste, mais son effet sur le bien-être de B reste indéterminé. En remarquant

que la surface a est égal à $e'f'g'$, on peut conclure que la zone de libre-échange permet un gain global pour les deux pays correspondant aux surfaces $b'd'e'g'$.

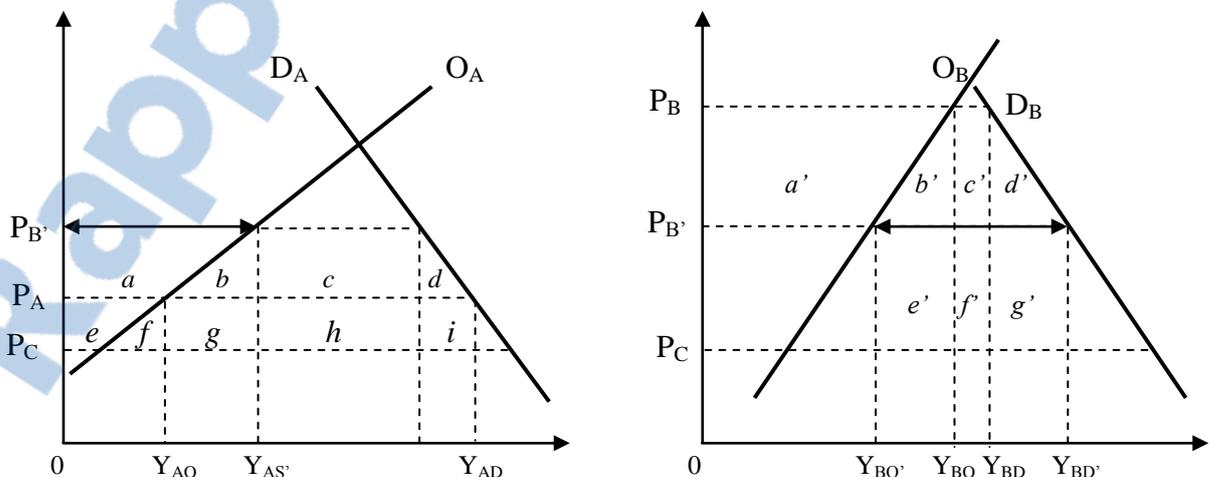
Tableau 2-2 : variation du surplus dans la zone de libre échange.

Variation de surplus	Pays A	Pays B
Consommateurs	-	$+ a'b'c'd'$
Producteurs	-	$- a'$
Etat	$+a$	$- c'f'$
Total	$+a$	$+ (b'd')-f'$

2.2.2. Le pays A ne peut pas répondre à la demande d'importation du pays B

Au prix P_A , les producteurs du pays le moins protectionniste A ne sont pas capables de répondre à la demande d'importation formulée par le partenaire B. En revanche, ils peuvent le faire au prix P_B . Dans ce cas, l'équilibre dans le pays B s'établit à un prix P_B' compris entre P_A et P_B . Ce prix détermine les quantités produites et consommées dans le pays B. Comme il se situe en dessous du prix initial P_B , l'adhésion de B à la zone de libre-échange s'accompagne d'une hausse de la consommation et d'une baisse de la production. Les importations sont donc plus élevées et, comme dans le cas précédent, elles proviennent de A et non plus du reste du monde. Les producteurs du pays A vendent toute leur production sur le marché du pays B au prix P_B' . Comme ce prix est supérieur à P_A , il y a une augmentation de la production de A. Les consommateurs peuvent toujours s'approvisionner en bien Y venant du reste du monde. Le prix sur le marché de A reste égal à P_A et la consommation reste donc à son niveau initial. Toute la quantité consommée doit être importée du reste du monde C puisque toute la production de A est destinée à B. L'augmentation des importations permet une hausse des recettes douanières du pays A. Les variations de surplus (surfaces repérées sur la figure 2-4) engendrées par la zone de libre-échange sont résumées dans le tableau 2-3.

Figure 2-4 : Zone de libre-échange



Comme dans le cas précédent, l'effet de la zone est favorable pour le pays le moins protectionniste et indéterminé pour son partenaire. Cette indétermination se retrouve

aussi à l'échelle de la zone dans son ensemble. Selon les caractéristiques des offres et demandes des deux pays, le gain net global ($+ aefb'd' - f'$) peut être positif ou négatif.

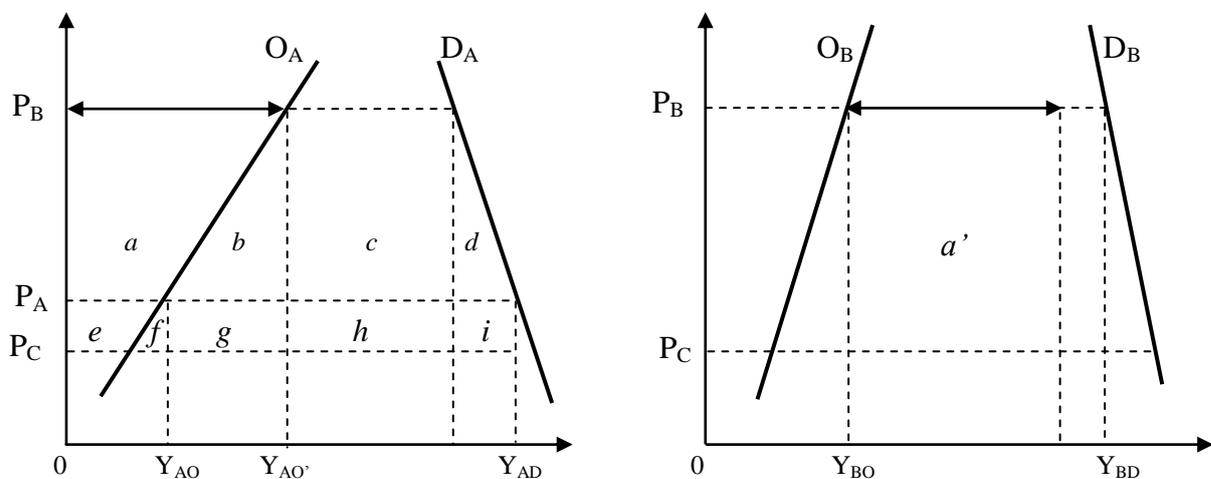
Tableau 2-3: variation du surplus dans la zone de libre échange.

Variation de surplus	Pays A	Pays B
Consommateurs		$+ (a'b'c'd')$
Producteurs	$+ (a)$	$-(a')$
Etat	$+ (ef)$	$-(c'f')$
Total	$+ (aef)$	$+ (b'd')-f'$

2.2.3. Le pays A satisfait partiellement la demande du pays B

Dans ce dernier cas, même au prix P_B , le pays A ne peut satisfaire la totalité de la demande d'importations du pays B. Celui-ci continue donc à s'approvisionner, au moins partiellement du Reste du monde C, et l'équilibre de son marché est déterminé par le prix mondial P_C auquel s'ajoute un droit de douane t_B . Il n'y a pas de variation dans les prix internes du marché de B ($P_B' = P_B$) et les quantités produites et consommées restent égales à ce qu'elles étaient avant l'association avec A. Toutefois, la zone permet aux producteurs de A de concurrencer efficacement les producteurs du Reste du monde C sur le marché B. La possibilité de vendre en B à un prix plus rémunérateur que le prix d'équilibre de leur marché domestique (P_A) explique à la fois une augmentation de la production de A et la nécessité pour ce pays de recourir aux importations en provenance de C pour satisfaire toute la demande domestique. Bien que cette demande soit inchangée puisque le prix est constant en A, il y a donc augmentation des importations et des recettes douanières pour le pays A. En B, le volume des importations n'est pas affecté par l'association mais le changement partiel de fournisseur entraîne une diminution des recettes douanières. Comme précédemment, il est possible, sur la base de la figure 2-5, de déterminer les variations de surplus résultant de la mise en place de la zone de libre-échange (tableau 2-4).

Figure 2-5 : Zone de libre échange



A nouveau la zone de libre-échange se révèle plus avantageuse pour le pays le moins protectionniste. Mais on peut douter de la possibilité de mettre en place cette zone dans la mesure où les gains de A ne permettent pas de compenser les pertes de B.

En effet, la surface a' , correspondant à la perte de B , est égale à $(abefg)$; il y a donc à l'échelle de la zone une perte nette $(-bg)$.

Tableau 2-4: variation du surplus dans la zone de libre échange.

Variation de surplus	Pays A	Pays B
Consommateurs	-	-
Producteurs	+ (a)	-
Etat	+ (ef)	- (a')
Total	+ (aef)	- (a')

2.3. UNE ZONE DE LIBRE-ECHANGE FAVORABLE A TOUS LES MEMBRES

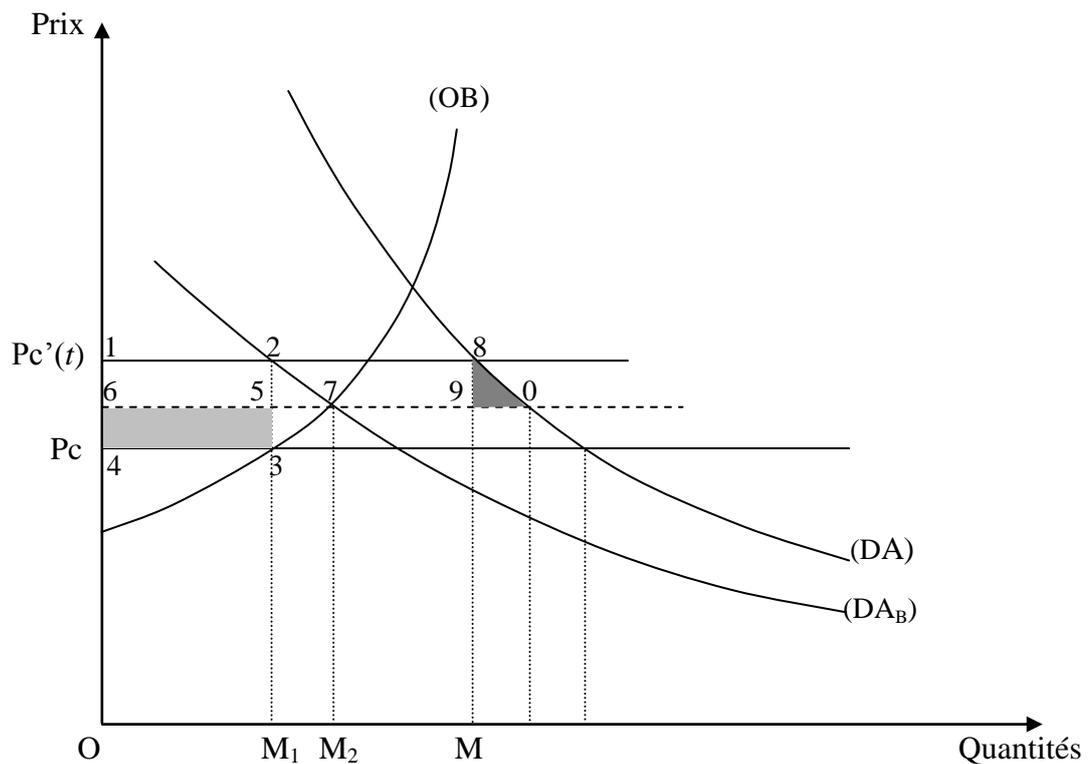
Afin de déterminer quel est le droit de douane optimal qui maximise le bien être de deux pays qui s'ouvrent mutuellement au commerce, Jaime de Melo¹ montre deux propositions. En tenant compte uniquement des effets sur le bien-être des deux pays A et B et en négligeant pour les effets sur les non-partenaires (les termes de l'échange du Reste du monde continuent à être constants). La première proposition est celle qui découle de Kamp et Wan (1975) et qui montre qu'une ZLE entre A et B qui maintient les termes de l'échange et le volume des importations avec le Reste du monde constants, augmente le bien-être des membres de la ZLE. Selon l'auteur, il suffit de choisir des droits de douane avec le Reste du monde qui maintiennent le volume de commerce des partenaires au niveau antérieur à la formation de la ZLE tandis que les termes de l'échange à l'intérieur de la zone sont manipulés afin de maximiser le bien-être. Pour comprendre cette proposition, nous nous référerons à la figure 2-6 qui illustre cette situation dans un cas de restrictions quantitatives. Initialement, avant la constitution de la ZLE, le pays A impose un quota global d'importation de OM. Alors OM_1 sera importé du pays B (puisque jusqu'à cette quantité et ce prix, le pays B est plus compétitif que le Reste du Monde) et la quantité M_1M sera importée du Reste du monde.

Dans le cas, maintenant, où A forme une ZLE avec B , c'est-à-dire qu'il n'y a plus de restrictions sur les importations de A en provenance de B , et qu'il maintient son quota initial de OM en provenance du Reste du monde. Sachant que la courbe de demande d'importations totale de A est représentée par la courbe (DA) , alors la courbe de demande d'importations en provenance de B (DA_B) s'obtient en soustrayant la quantité M_1M de la demande d'importations totale de A . On obtient alors OM_2 importé de B et le reste, soit l'équivalent à M_1M , importé du Reste du monde. On obtient deux effets analytiquement distincts : un effet positif résultant de la diminution de la brèche entre le prix interne et le prix frontière (surface 890) ; un effet négatif causé par la détérioration des termes de l'échange avec B (surface 3456). L'auteur constate alors que l'effet de la ZLE pour le pays A reste cependant ambigu, pendant que le pays B gagne nécessairement et son gain (surface 5734) étant plus large que la perte de A . Il y a, donc, un gain net pour l'ensemble des membres de la ZLE. On voit bien que, le commerce avec le Reste du monde n'ayant pas changé, le bien-être de celui-ci demeure inchangé alors que le bien être à l'intérieur de la zone a augmenté.

¹ De Melo (Jaime) et Grether (J.-M.) : « Commerce International : Théories et applications », p. 719-721.

La deuxième proposition est celle où l'auteur considère qu'une zone commerciale de préférence (ZCP) qui ne supprime pas complètement les droits de douane entre *A* et *B* et qui est plus pertinente pour les PVD est préférable à une ZLE. En effet, lorsque les partenaires baissent graduellement les tarifs douaniers entre eux, les gains marginaux diminuent graduellement. Simultanément, l'écart de prix avec les non-partenaires augmente graduellement. Par conséquent, une ZCP qui ne supprime pas complètement les droits de douane entre les partenaires vaut mieux qu'une ZLE. Enfin, De Melo conclut qu'il y a au moins deux raisons pratiques pour lesquelles une ZLE est supérieure à une ZCP. D'abord, les coûts administratifs seront plus élevés pour les exportations et importations sous un régime de ZCP que sous un régime de ZLE. Ensuite, une ZCP implique un coût administratif du prélèvement tarifaire qui sera finalement choisi. Enfin, l'auteur conclut¹ que, dans la pratique, il est probable qu'une ZCP sera inférieure à une ZLE car les préférences sélectionnées seront du type destructeur de commerce.

Figure 2-6 : Une ZLE qui augmente le bien être de *A* et *B*.



Source : De Melo (Jaime) et Grether (Jean-Marie) ; Op cité. p720.

Les deux cas de figure que nous venons de traiter nous ont permis de comprendre le mécanisme ou le principe de création et de détournement d'échange. Toutefois, il est important de signaler que les hypothèses prises dans ces modèles sont très restrictives. Plus loin encore, l'approche utilisée ne permet pas de prendre en compte les effets dynamiques étant donné que seuls les effets en terme de statique comparative ont été utilisés (comparaison de deux situations d'équilibre). Les développements suivants proposent quelques approfondissements sur l'origine et la nature de ces effets.

¹ Cette conclusion est un appui à celle déjà donnée par VINER.

3. EFFETS DE CREATION ET DE DETOURNEMENT DANS LA THEORIE CLASSIQUE DU COMMERCE INTERNATIONAL

Les théories classiques et néo-classiques du commerce international, qui expliquent l'origine des effets de création et de détournement d'échange, raisonnent dans un cadre de concurrence pure et parfaite. L'ensemble des tenants de ces courants identifie les gains attendus de la spécialisation dans la différence des prix relatifs des biens échangés.

Dans cette section, nous étudierons l'origine des effets déjà cités dans les deux sections précédentes selon l'analyse de la théorie classique du commerce international. Il s'agit, en fait, de la théorie des avantages comparatifs de David Ricardo et le modèle de dotations factorielles de HOS.

3.1. LA THEORIE DES AVANTAGES COMPARATIFS

La théorie des coûts comparatifs de Ricardo explique qu'une nation a intérêt à se spécialiser dans l'activité où elle est relativement le plus efficace. Un pays gagne à se spécialiser dans les activités où son prix relatif est plus faible que celui des autres pays. Le principe de l'avantage comparatif justifie le libre-échange en montrant que tous les pays y gagnent, même ceux qui sont les moins performants partout.

Pour expliquer le rôle de l'avantage comparatif dans la détermination des effets de création et de détournement d'échange, diverses formulations du modèle de base ont été développées. Nous présenterons ici l'une des plus représentatives proposée par Krugman et Obstfeld¹.

Il y a, donc, besoin de comparer les productivités du travail dans deux secteurs d'activité dans un pays qu'ils appellent « NATION » aux productivités du travail des mêmes secteurs dans un autre pays désigné par « ETRANGER ». Chacun de ces pays peut, par le moyen du facteur travail, produire deux biens : le vin et le fromage. Les besoins unitaires en travail dans NATION pour les deux biens sont respectivement a_{LV} et a_{LF} et les besoins unitaires en travail dans ETRANGER pour les deux biens sont respectivement a_{LV^*} et a_{LF^*} .

NATION peut être plus productive qu'ÉTRANGER en vin mais moins productive en fromage, comme ETRANGER peut être plus productive que NATION en vin mais moins productive en fromage. On dira que NATION a un avantage comparatif dans la production du fromage si :

$$a_{LV}/a_{LF} < a_{LV^*}/a_{LF^*} .$$

Cette expression signifie que le rapport du besoin unitaire en travail du fromage à celui du vin est plus bas dans NATION qu'il ne l'est dans ETRANGER. Autrement dit, la productivité relative de NATION est plus élevée en fromage qu'en vin. Dans ce cas, NATION doit se spécialiser dans la production du fromage et ETRANGER dans la production du vin. Pour comprendre davantage cette théorie, nous l'illustrons à l'aide d'un exemple numérique :

¹ Krugman (Paul) et Obstfeld (Maurice) : « économie internationale », 3^e ed. De Boeck. 2001. p 13-38.

Supposons qu'aux Etats-Unis comme dans l'UE, la valeur d'un kilo de sucre est équivalente à 250 grammes de blé, quelle que soit leur valeur nominale (en dollars ou en euros), les deux pays n'échangeront pas puisque les prix relatifs sont égaux. Dans ce cas limite, les effets de création de commerce seraient nuls en cas de création de zone de libre-échange.

Supposons maintenant qu'aux Etats-Unis, le kilo de sucre s'échange contre 500 grammes de blé alors que dans l'UE, 250 grammes suffisent. L'UE dispose ainsi d'un avantage comparatif dans la production du sucre, c'est-à-dire un prix relatif plus bas. Les exportations européennes de sucre vers les Etats-Unis sont alors la contrepartie des exportations de blé des Etats-Unis vers l'UE. Une partie, voire la totalité, des facteurs de production, travail agricole, terres, engrais, etc., qui étaient affectés aux Etats-Unis à la production du sucre pourra alors être réallouée à une production plus compétitive et, relativement plus efficace : le blé.

Par ailleurs les gains des consommateurs des deux pays augmentent. Les consommateurs des Etats-Unis bénéficieront de la baisse du prix relatif du sucre et les consommateurs de l'UE bénéficieront de la baisse du prix relatif du blé. Cet effet de création est la conséquence des importations de sucre par les Etats-Unis et symétriquement des importations de blé par l'UE.

3.2. LE MODELE DE LA DOTATION EN FACTEURS

La théorie néoclassique de la spécialisation selon la dotation en facteurs, dite théorie H-O-S (Heckscher-Ohlin-Samuelson), est considérée comme correctement adaptée à l'étude de l'intégration commerciale entre pays inégalement développés. Comme l'écrit Learner: « *a pure factor-proportions model would not be very useful for studying the free-trade agreement between Canada and the United-States... [but] would capture most of the effects of including Mexico in a North America free-trade area* »¹.

En effet, lorsqu'on approche ce modèle par le facteur « productivité du travail », on constate aisément qu'il y a un lien mécanique entre cette dotation factorielle et le niveau de développement des pays. En considérant que les fonctions de production qui utilisent du capital et du travail sont identiques entre les pays et que les productivités marginales des facteurs sont décroissantes, la plus faible productivité du travail constatée dans les pays les moins développés s'explique alors par son usage plus intensif dans les processus de production. Cette combinaison des facteurs de production est cohérente avec un prix relatif du travail moins élevé qui est lui-même la conséquence de sa relative abondance. Aujourd'hui, une distinction entre travail qualifié et travail non qualifié aboutit aux mêmes résultats. Pour évaluer, sous cet angle, les gains de l'échange dans le cadre de l'ALENA entre le Mexique qui est considéré comme un pays moins avancé et supposé relativement mieux doté en travail peu qualifié par rapport à un pays développé qui est les Etats-Unis, on constate que le Mexique bénéficiera d'un avantage comparatif dans les biens qui utilisent intensément ce facteur. Puisque la rémunération du travail peu qualifié sera initialement plus faible au Mexique (relativement au prix du travail qualifié ou du capital). Notons, néanmoins, que la

¹ Siroën (J.M.) et alii : « L'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale ».p 07. Disponible sur : www.dauphine.fr

rémunération relative des autres facteurs (travail qualifié), relativement rares, devrait, au contraire, être plus élevée dans les pays moins développés.

Par conséquent, en l'absence de toute perturbation qui peut affecter les marchés, l'intégration régionale crée davantage de gains mutuels qui sont d'autant plus importants lorsque cette ouverture concerne des pays inégalement développés ; puisque les réallocations de ressources sont, *a priori*, plus importantes. Dans une décomposition à la Viner, cette situation est favorable aux effets de création de commerce qui ont alors plus de chances de l'emporter sur les effets de détournement.

3.3. LES FACTEURS FAVORABLES A LA ZONE

Sous réserve de quelques facteurs endogènes aux structures et économies des pays qui contractent des accords d'intégration régionaux, plusieurs auteurs¹ ont montré qu'il y a des situations probantes où les effets de création de commerce dans une zone de libre-échange ont une chance d'être les plus importants et accroître ainsi les gains de l'intégration. L'essentiels de ces facteurs se ramène à : des prix relatifs initiaux très différents avec des structures de production proches et une forte élasticité de la demande d'importation.

3.3.1. Des prix relatifs initiaux très différents avec des structures de production proches

Lorsque les prix relatifs initiaux sont très différents et que les structures de production sont proches, les gains de l'échange sont d'autant plus élevés que, préalablement à l'intégration, les prix relatifs sont très différents ou, ce qui revient au même, les avantages comparatifs sont très marqués. Cette condition n'implique pas qu'avant même l'accord d'intégration, les structures de production soient très différentes, c'est-à-dire que, dans notre exemple précédent, les Etats-Unis produisent beaucoup de blé et peu de sucre comparativement à l'UE. Au contraire, si tel était le cas, la spécialisation consécutive à l'accord serait limitée. Produisant déjà beaucoup de blé, les Etats-Unis pourraient difficilement en produire davantage à des conditions de coûts qui resteraient favorable (utilisation de terre moins adaptées, irrigation, etc.). La meilleure situation est donc celle où, en autarcie, les structures de production sont proches, c'est-à-dire où le sucre et le blé représentent des parts voisines dans la production de chaque pays. Si les avantages comparatifs sont marqués, l'intégration induira alors un mouvement important de spécialisation qui sera à l'origine de gains d'échange, et donc d'effets de création élevés.

3.3.2. Une forte élasticité de l'offre d'importations

Dans le modèle des coûts comparatifs de Ricardo, les coûts de production sont supposés les mêmes quel que soit le volume de la production. Des modèles, comme celui de HOS, considèrent, au contraire, que le coût marginal tend à augmenter avec la production du fait de l'évolution du prix relatif des facteurs. Revenons à notre exemple et considérons qu'en autarcie, le prix du blé en UE est de 50 et qu'aux Etats-Unis, il est de 20. Dans cette situation, les producteurs de l'UE exploitent leurs terres et produisent du blé qu'ils vendent à 50 profitant ainsi d'une rente positive qui varie entre 20 et 50.

¹ Dont Lindert (P.H.) et Pugel (T.A.), De Melo (j) et Grether (J-M.), Siroën (J-M.).

L'intégration avec les Etats-Unis conduira l'UE à renoncer aux exploitations dont le coût de production dépasse 20, prix du blé achetées aux Etats-Unis. Cela ne signifie pas que l'UE renonce à produire du blé, mais qu'elle abandonne les exploitations marginales où le coût marginal dépasse 20. Inversement, l'augmentation de la production du sucre impliquera le recours à des facteurs moins adaptés et provoquera la hausse du coût marginal de production. Les effets de création de commerce seront donc d'autant plus élevés que la production de blé se réalise dans l'UE à des coûts marginaux fortement croissant (courbe d'offre inélastique) pour un coût de production marginal du blé qui croît faiblement (courbe d'offre élastique), en d'autres termes qu'il faut renoncer à relativement peu de blé pour produire davantage de sucre.

4. LA NOUVELLE THEORIE DU COMMERCE INTERNATIONAL ET LES EFFETS DYNAMIQUES DE L'INTEGRATION

Le développement de la nouvelle économie internationale a permis d'identifier de nouveaux gains liés à l'échange, du moins elle a réussi à identifier leur mode de formation et leurs conséquences. Rollet qualifie ces gains par des effets dynamiques : *« On entend par effets dynamiques l'ensemble des influences directes ou indirectes qu'exerce la formation d'une union douanière – ou toute autre forme d'intégration – sur le taux de croissance économique des pays membres »*¹. Ces nouvelles approches ont permis de minimiser les effets de détournement du moins lorsque les accords de régionalisation impliquent des pays économiquement proches, voir semblables, en termes de dotation factorielle relative, de techniques (et donc de coûts) de production, de préférences de consommation... Ainsi, le succès de l'intégration entre les pays européens ne trouve pas son explication dans l'analyse ricardienne ni dans celle de Heckscher-Ohlin-Samuelson, mais bien dans la nouvelle théorie de l'économie internationale.

La spécialisation généralement attendue du modèle classique et néo-classique est de type inter-branches : banane contre blé, automobiles contre tomates... Tandis que dans la nouvelle théorie, la spécialisation est plutôt de nature intra-branche, automobile contre automobile, tomate contre tomate. L'échange porte sur les produits différenciés, et parfois, de qualités différentes, et qui incorporent les facteurs de production dans des proportions *a priori*, assez proches. De ce fait, cinq hypothèses du modèle classique et néo-classique ont été remises en cause ; les rendements d'échelle non croissants, la concurrence pure et parfaite, la libre circulation des techniques, l'homogénéité des produits, et l'absence des coûts de transport.

4.1. LES RENDEMENTS D'ECHELLE CROISSANTS

Depuis la division du travail d'Adam Smith, les économies d'échelle ont souvent été liées à la taille des débouchés qui en constituent simultanément la limite. Le premier traitement des rendements d'échelle croissants est dû à Marshall, qui a introduit la distinction fondamentale entre économies d'échelle internes et externes à la firme². En cas de rendements croissants, l'ouverture des marchés à l'exportation est susceptible de favoriser la baisse des coûts moyens avec l'augmentation du volume de la production, c'est-à-dire faire réaliser à la production nationale des économies d'échelle aussi bien

¹ Rollet (Ph.) : « spécialisation internationale et intégration européenne » ; 2^e ed. Economica. 1990. p22.

² Rainelli (M.) : « la nouvelle théorie du commerce international » ; ed. La Découverte, 2001, p16.

internes qu'externes. « *Les économies externes d'échelle existent lorsque le coût par unité dépend de la dimension de l'industrie mais pas nécessairement de la dimension d'une firme quelconque en particulier. Les économies d'échelle internes existent lorsque le coût par unité dépend de la dimension des firmes individuelles mais pas nécessairement de la dimension de l'industrie* »¹.

Ces deux types d'économies d'échelle sont toutes les deux des causes importantes du commerce international, bien que leur utilisation conduise à des résultats distincts. S'agissant, néanmoins, de la théorie de l'intégration régionale, les auteurs ont plutôt pris en considération l'influence des économies d'échelle internes qui sont plus facilement identifiables. Lorsque c'est l'augmentation de la taille de la firme qui conduit aux rendements d'échelle, on parle d'économies d'échelle internes, c'est-à-dire, que l'augmentation de la production nationale d'un bien conduit à la diminution du coût relatif des biens exportés et non à leur augmentation, comme le suppose le modèle néo-classique.

Les économies d'échelle internes conduisent à la disparition de la concurrence parfaite. En général, les industries à fortes économies d'échelle ont tendance à devenir monopolistiques ou oligopolistiques. La raison est que la demande du marché pour un bien a des limites de sorte que toute hausse de production dans une firme ne peut se concevoir qu'au détriment de la production des firmes concurrentes.

L'application du modèle de concurrence imparfaite à l'intégration régionale se base sur l'idée que l'intégration accroît la taille du marché. Dans des industries caractérisées par des économies d'échelle, la variété des biens qu'un pays peut produire et l'échelle de production sont toutes deux conditionnées par la dimension du marché. Les produits bénéficiant d'économies d'échelle sont exportés par des pays caractérisés par des marchés de grande taille. La prise en compte de ces effets tend alors à réévaluer les effets de création. Pour que les firmes augmentent leur production, il est nécessaire que, à demande sectorielle inchangée, le nombre d'entreprises présentes sur le marché intégré soit inférieur par rapport au nombre d'entreprises préexistantes. En d'autres termes, les secteurs concernés doivent se restructurer, ce qui implique la disparition des entreprises en surnombre. Des gains d'échelle sont attendus si, à l'équilibre, le nombre d'entreprises est moins que proportionnel à la taille du marché (le marché intégré étant supposé unique). Si l'Italie, avant la constitution de la CEE compte 20 entreprises dans un secteur donné et l'Allemagne 30, l'intégration ne permettra d'accéder aux économies d'échelle que si le nombre total d'entreprises restantes est inférieur à 50. Mais cela ne permet pas de déterminer quelles sont les entreprises susceptibles de disparaître pour permettre aux survivantes de bénéficier des économies d'échelle.

Globalement, cette approche prend comme hypothèse de base la similarité des fonctions de production et analyse les effets de l'intégration entre des économies semblables en termes de niveau de développement. Or, deux pays peuvent être du même niveau de développement mais avec une différence très marquée de la taille de leurs marchés. Cela aura comme conséquence deux effets contradictoires : les petits pays tendent à gagner davantage en s'intégrant à une grande zone constituée, puisque l'accroissement de la taille du marché accessible est proportionnellement plus élevé et donc le potentiel d'économies d'échelle est plus important. En même temps, le petit

¹ Krugman (Paul) et Obstfeld (Maurice) : « économie internationale », 3^e ed. De Boeck. 2001. p141

pays peut ne pas bénéficier d'économies d'échelle du fait du désavantage compétitif initial lié à l'étroitesse de son marché intérieur avant l'intégration.

4.2. LA DIVERSITE DES PRODUITS ET LA MISE EN DISPONIBILITE DES TECHNIQUES

La deuxième rupture introduite par la nouvelle économie internationale consiste à expliquer les échanges entre les nations par la diversité des produits offerts. Ainsi, les nations ont tendance à s'échanger plus des biens qui se situent dans les mêmes branches d'activités (les échanges intra-branche). L'industrie est à ce point le secteur qui permet le mieux de comprendre cette théorie, c'est un secteur qui offre une multitude de produits différenciés verticalement par la qualité ou horizontalement par les caractéristiques incorporées à ce produit. L'ouverture aux échanges, qu'elle soit multilatérale ou dans le cadre d'un accord d'intégration régionale, aurait alors pour avantage d'offrir aux consommateurs un nombre plus grand de produits différenciés.

Dans le cas de la différenciation horizontale, l'élargissement de la palette des choix des consommateurs contribue à améliorer leur bien-être. A cela s'ajoute une réduction des coûts et une baisse des prix, consécutives aux gains d'échelle liés au libre-échange. Les consommateurs disposent alors d'une large variété de produits qui ne fera qu'augmenter leur satisfaction.

Dans le cas d'une diversification verticale, les gains de l'échange sont dus, non seulement, à la diminution des coûts et du fait des prix, mais également à l'augmentation de la qualité moyenne des produits offerts. L'ouverture à un pays partenaire durcit la concurrence et favorise un mouvement de baisse des prix qui estompe l'avantage des produits de plus basse qualité. Le théorème de l'échange international de produits différenciés stipule ainsi que « *le nombre total de produits qui coexistent à l'équilibre tend à diminuer en libre-échange et les produits de plus faible qualité disparaissent du marché* »¹

Les gains relatifs à la différenciation des produits, n'ont pas seulement un impact positif sur les produits de consommation finale, mais également sur les produits intermédiaires ou les biens d'équipements, car cela permet la réduction des coûts de production dans les secteurs utilisateurs. Néanmoins, la différenciation, qu'elle soit horizontale ou verticale, ne prévoit pas seulement des gains mais elle laisse prévoir, également, la disparition d'entreprises qui se situent généralement dans les pays en développement du fait de la taille réduite de leur marché, de leur retard de productivité ou de leur spécialisation dans le bas de gamme.

La théorie néo-classique des échanges internationaux suppose que « *la fonction de production est présumée identique dans chaque pays. Plus précisément, les producteurs des deux pays ont accès aux mêmes technologies de production* »². Or cette hypothèse est particulièrement irréaliste pour étudier l'intégration ou l'ouverture commerciale entre pays inégalement développés. « *On voit bien que c'est une des hypothèses les plus restrictives du modèle puisqu'il est bien connu qu'il y a des disparités entre pays dans*

¹ Siroën (J.M.) et alii : Op cité, p44.

² Nyahoho (Emmanuel) et Proulx (Pierre-Paul) : « Le commerce international : théories, politiques et perspectives industrielles » 2ed ; Presse de l'Université du Québec ; Québec 2000, p116.

leur capacité d'adoption des technologies de production »¹. Cette différence permet aux pays, dans le cadre d'une intégration régionale, d'éviter la duplication des coûts fixes liés aux différentes activités technologiques. Néanmoins, cet avantage devrait concerner l'intégration entre pays riches qui consacrent une part importante de leur PIB dans les secteurs de recherche-développement, que l'intégration entre pays inégalement développés. Par exemple, ni les Etats-Unis, ni le Mexique ne peuvent espérer des gains significatifs de ce type dans l'ALENA. Néanmoins, les pays utilisateurs par exemple le Mexique, peuvent bénéficier d'une meilleure diffusion des technologies. Contrairement aux modèles classiques, où les gains ne bénéficient qu'une fois (par exemple le PNB passe de 100 à 110 et reste à ce niveau), ces gains sont susceptibles d'accroître durablement les taux de croissance (le PNB passe de 100 à 110 à 112 etc.) si la rationalisation de l'innovation exerce des effets cumulatifs.

4.3. LES EFFETS DE CONCURRENCE

Habituellement, les barrières commerciales érigées dans le système protectionniste protègent les entreprises nationales, privées ou étatiques, de la concurrence étrangère et leur confère une situation de monopole ou d'oligopole sur leurs marchés intérieurs. Cette situation très avantageuse est souvent remise en cause lorsque un pays change de politique commerciale et décide d'intégrer une zone de libre-échange, c'est-à-dire adopter une stratégie de libre-échange. Dans un tel système, l'ouverture aux échanges, qui peut être appréhendée comme un substitut aux politiques nationales de concurrence, fera disparaître les rentes de monopole ou de duopole et réduire, de fait, les pertes relatives à des structures de marchés inefficaces dont bénéficient les entreprises qui se trouvaient dominante avant l'intégration. Ce qui aggrave encore les pertes subies par ces entreprises en particulier et toute l'économie en général c'est la structure initiale du marché, le degré d'imperfection de ce dernier est proportionnel aux pertes qui seront imposées par l'intégration.

Certes, la concurrence génère des gains qui se manifestent à travers l'offre de produits et de services de meilleure qualité et à meilleurs prix, ce qui augmente considérablement le bien-être des consommateurs. Mais son instauration se fait souvent, moyennant des ajustements très coûteux pour les firmes et pour les économies. Puisque les facteurs de production ne sont pas rémunérés à leur juste valeur, la concurrence provoque la contraction de la rente perçue par ces facteurs et qui était auparavant captée par les détenteurs du capital, les cadres, les salariés peu qualifiés. La rigidité à la baisse des rémunérations peut alors créer des tensions sociales lorsque la concurrence doit conduire à leur disparition : perte de compétitivité des entreprises les moins flexibles, licenciements, substitution des facteurs, etc.

Supposons que les Etats-Unis et le Mexique disposent chacun d'une firme qui détient le monopole d'un certain produit sur son marché intérieur. Si, ces deux pays décident de former une zone de libre-échange, cela permet à leurs entreprises d'entrer dans une concurrence duopolistique et aura comme effet l'augmentation du bien-être des consommateurs. Mais, si le monopole des Etats-Unis évince le monopole mexicain, la concurrence ne sera pas renforcée et on revient à la situation de départ où le marché intégré n'est plus concurrentiel. Le Mexique perdra alors la rente du monopole qui, auparavant, bénéficiait à des facteurs de production mexicain (salariés, dirigeants,

¹Idem. p117.

détenteurs du capital) et qui seront perçus maintenant par des facteurs américains. C'est dans cette optique que, majoritairement, dans tous les accords qui visent l'instauration de zone de libre-échange, les pays établissent et coordonnent à l'avance leurs politiques concurrentielles. Le cas le plus visible est celui de l'Union Européenne où les Etats se soumettent à la politique européenne commune de concurrence, avant leur adhésion avant leur adhésion.

4.4. LES EFFETS DE DISTANCE

Le mérite de cette approche revient aux travaux formalisés par Krugman et repris depuis par plusieurs auteurs. En effet Krugman a constaté que l'abaissement des coûts de transport et de communication n'empêche pas que la proximité géographique (allant de pair avec une proximité culturelle) demeure parmi les principaux déterminants du commerce bilatéral et que cette proximité suscite un mouvement naturel de régionalisation.

Si l'ouverture implique une mise en concurrence des entreprises, elle ne suffit pas à imposer mécaniquement la concurrence parfaite. Ainsi, passer de monopoles nationaux à un duopole, favorise la concurrence mais maintient des rentes, réserves stratégiques à la disposition des firmes et susceptibles de justifier des échanges paradoxaux. Des firmes localisées dans des pays différents et qui produisent des biens homogènes aux mêmes conditions de coûts, seraient incitées à exporter sur le marché de la firme rivale alors même que l'acheminement des biens serait coûteux. En effet, les coûts de transport pourraient alors être imputés aux surprofits des entreprises. Un équilibre serait atteint à des conditions de dumping réciproque, où les deux pays échangent simultanément un même bien, mais avec une marge à l'exportation diminuée des coûts de transport. L'échange intra-branche de produits homogènes serait donc possible entre pays semblables, mais distant, dès lors que les coûts de transport s'inscriraient en-dessous d'une limite.

Un des mérites de cette approche est de souligner que la concurrence imparfaite peut être créatrice d'échange, mais elle s'accompagne d'effets sociaux indésirables. La concurrence, c'est-à-dire, ici, le passage de monopoles nationaux à un duopole international, permet, certes, d'abaisser le prix de vente, mais les coûts de transport supportés pour acheminer des produits parfaitement semblables s'analysent comme des dépenses improductives.

Le résultat peut être généralisé : la persistance de « rente » permet une prise en charge, totale ou partielle, des frais de transport, ce qui crée des occasions d'échanger. De ce point de vue, l'intégration régionale présente un avantage par rapport à l'intégration mondiale puisqu'elle tend à concentrer l'échange entre les pays où les coûts de transport sont, a priori, plus faibles, ce qui diminue en l'occurrence les dépenses improductives d'acheminement.

Conclusion

Les différentes analyses économiques standards, celles développées à partir de la théorie de Viner, demeurent très réductrices et ambiguës quand à la détermination des effets de l'intégration en termes de bien-être, de croissance et de développement sur la zone d'intégration dans son ensemble, le reste du Monde et le Monde dans son

ensemble. Elles ont certes permis d'enrichir l'approche, mais elles ont en même temps introduit des ambiguïtés supplémentaires dans l'analyse en relevant le caractère conditionnel des effets bénéfiques de l'ouverture des échanges pour l'ensemble des pays de la zone.

Le caractère hétérogène des zones est un élément favorable lorsque les gains de l'échange trouvent leurs origines dans la détermination classique en termes d'avantages comparés. Par contre, ils sont beaucoup plus incertains lorsqu'ils se fondent et se justifient par les théories modernes de l'échange, comme les économies d'échelle, la différenciation de produits et des techniques et les effets de distance.

LES POLITIQUES COMMERCIALES DE L'UNION EUROPEENNE ET DE L'ALGERIE

Introduction

Le choix d'une politique commerciale par un gouvernement est une mission à hauts risques dans la mesure où les conséquences de celle-ci ne sont jamais tranchées, ni noir ni blanc mais toutes les nuances du gris. Une ouverture inconsidérée rend le pays tributaire de pays tiers, tandis qu'un protectionnisme à outrance prive la population d'avantages certains et permet, en contrepartie, une plus grande marge de manoeuvres au gouvernement pour conduire une politique économique conforme à la situation intérieure du pays. Dans les deux sections de ce chapitre, nous essaierons de synthétiser les principaux axes des politiques commerciales des deux pays qui nous intéressent dans le cadre de ce travail : l'UE (section 1) et l'Algérie (section 2). Pour l'UE nous évoquerons, notamment, l'état des lieux de l'intégration économique et monétaire, la PAC (politique agricole commune), la politique commerciale extérieure et les effets globaux de l'intégration européenne. Pour l'Algérie, nous retracerons les différentes stratégies de développement engagées depuis l'indépendance en vue d'asseoir une base industrielle, puis nous examinerons la politique commerciale ainsi que son évolution.

1. LES POLITIQUES COMMERCIALES DE L'U.E.

L'expérience d'intégration économique des pays de l'Europe occidentale est aujourd'hui considérée comme l'une des plus importantes, la plus développée et la plus vaste actuellement en cours. L'apparition de l'UE, telle qu'on la connaît aujourd'hui est très récente, puisqu'elle ne remonte pas plus loin que le 1^{er} novembre 1993, avec la ratification du Traité de Maastricht ; mais le processus qui a conduit à sa formation a commencé dès la fin de la deuxième guerre mondiale. L'idée de départ est qu'il fallait une coopération économique et des accords politiques entre les pays de l'Europe, à la fois pour accélérer leur reconstruction mais aussi et surtout pour rendre impossible, du fait des liens économiques et politiques qui les uniraient, toute nouvelle guerre entre pays européens.

Depuis le traité de Maastricht, L'Union Européenne repose sur trois piliers¹ : Les communautés européennes (Communauté européenne et Euratom), la politique étrangère et de sécurité commune et la coopération policière et judiciaires en matière pénale. Les deux derniers piliers ne nous intéressent pas, par contre le premier pilier est considéré comme l'indicateur du degré d'intégration et de convergence des économies de l'UE. Il définit et gère les différentes politiques communes que sont :

- La politique agricole commune ;
- La politique commerciale commune ;
- La politique monétaire.

¹ Commission européenne : <http://www.europa.eu.int>

Avant de passer en revue ces différentes politiques, il nous semble utile et nécessaire de revenir brièvement sur les étapes d'intégration et les institutions de l'Union Européenne.

1.1. ETAPES D'INTEGRATION ET INSTITUTIONS DE L'UE

Aujourd'hui, l'UE regroupe 27 Etats membres, mais à l'origine elle n'a démarré qu'avec 6 : France, RFA (République fédérale d'Allemagne), Belgique, Pays-Bas, Luxembourg et Italie. Le traité de Paris signé en 1951, a créé la communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA), destinée à coordonner le développement de ces branches industrielles, considérées encore à cette époque comme les secteurs de base de l'économie. A la CECA s'est ajoutée, en 1958, la communauté européenne de l'énergie atomique (CEEA) et en 1957 a été créée la communauté économique européenne (CEE).

La composante de la CEE s'est agrandie dans les années 70, avec l'entrée du Royaume-Uni, du Danemark et de l'Irlande en 1973. Les tentatives précédentes d'adhésion du Royaume-Uni, en 1961 et 1967, avaient échoué en raison du veto qu'a opposé la France. La Grèce a rejoint le groupe en 1981 et l'Espagne et le Portugal en 1986. Deux principaux traités ont modifié par la suite la communauté : l'Acte unique européen de 1986, et le traité sur l'Union Européenne (Traité de Maastricht) de 1992. La Suède, la Finlande et l'Autriche ont rejoint l'Union en 1995 tandis que la Norvège et la Suisse décidaient de ne pas y adhérer. Le 1^{er} mai 2004, les 8 pays issus de l'ex-bloc socialiste (Pologne, Hongrie, République Tchèque, Slovaquie, Slovaquie, Slovaquie, Slovaquie, Estonie, Lettonie et Lituanie) ainsi que Chypre et Malte, rejoignent l'UE, suivi presque immédiatement (le 1^{er} janvier 2007) par la Roumanie et la Bulgarie.

Il existe deux grandes conceptions de l'intégration européenne. Selon la première, l'Europe doit naître d'une volonté de coopération et de collaboration entre des Etats-nations, alors que pour l'autre des institutions supranationales doivent prendre en charge certaines fonctions des Etats. La structure de l'Union Européenne et de ses institutions est une tentative de concilier ces deux approches. Les principales institutions qui organisent la coopération entre les Etats membres sont :

- Le Conseil européen (auquel assistent les chefs de gouvernement des pays membres plus le président de la commission européenne et un vice-président)
- Le Conseil des ministres.

Ces conseils prennent les principales décisions politiques de l'UE ; leur accord est nécessaire sur les questions concernant la législation, ils doivent donner leur approbation sur les propositions faites par la commission, notamment sur des questions telles que la monnaie unique.

Les institutions supranationales sont la Commission européenne et le Parlement européen. La commission fait office d'administration publique de l'UE, sa principale fonction est d'appliquer et d'administrer les politiques décidées par le Conseil européen et le Conseil des ministres. Cependant, la commission est plus puissante qu'une administration nationale, parce qu'elle peut également faire des propositions et suggérer des politiques au Conseil européen. Ce faisant, elle peut influencer la manière dont l'UE se développe. Si la Commission constitue en quelque sorte le pouvoir exécutif de

l'Europe, le Parlement européen en est le pouvoir législatif (même si ce pouvoir reste faible) et la Cour de Justice Européenne en représente le pouvoir judiciaire. La CJE statue sur l'application du droit européen. En 1994, par exemple, elle a imposé de fortes amendes aux industriels du secteur de l'acier qui formaient un cartel.

1.2. LES POLITIQUES COMMUNES DE L'UNION EUROPEENNE

Quatre politiques confèrent le caractère du transfert des compétences des Etats membres vers la Commission européenne, il s'agit de la politique agricole commune, la politique commerciale, la politique monétaire et la politique de concurrence. Cependant, nous traiterons dans cette section les trois premières politiques qui exercent des effets directs sur l'intégration de l'Algérie à l'espace euro-méditerranéen.

1.2.1. La politique agricole commune (PAC)

Dès 1962, les 6 Etats fondateurs de la CEE mettent en place une politique agricole commune (PAC) dans le cadre du Traité de Rome. Il a été assigné à celle-ci, 5 objectifs fondamentaux :

- Accroître la productivité de l'agriculture,
- Assurer un niveau de vie équitable à la population agricole,
- Stabiliser les marchés,
- Garantir la sécurité des approvisionnements
- Assurer des prix convenables pour le consommateur¹.

Pour réaliser ces objectifs, l'UE a œuvré à la construction d'un véritable marché commun agricole qui repose sur le croisement de 4 principes fondateurs² :

Unicité du marché agricole

L'unicité du marché agricole impose l'élimination des barrières douanières et des subventions entre les Etats membres ; ainsi que l'harmonisation des réglementations administratives, sanitaires et vétérinaires. Les produits agricoles doivent circuler librement, sans qu'il n'y ait de discrimination en raison de la nationalité.

Unicité des prix

L'unicité des prix consiste à créer des mécanismes régulateurs qui assurent un prix unique pour l'ensemble du marché européen et avec des règles communes en matière de concurrence.

Préférence communautaire

La préférence communautaire vise à privilégier le produit en provenance de la communauté par rapport aux produits des pays tiers (mise en place d'un système de prélèvements aux frontières et d'un tarif extérieur commun).

La solidarité financière entre les Etats-membres

Le fonds européen d'orientation et de garantie agricole (FEOGA), créé en 1962, a pour mission, dans le cadre du budget communautaire, d'assurer les dépenses afférentes à la politique commune. Il est structuré, comme son nom l'indique en 2 sections. La section « garantie » finance les dépenses qui résultent de la mise en commun de l'organisation des marchés et de la préférence communautaire. La

¹ Commission européenne : « L'Europe de A à Z, guide de l'intégration européenne », p. 159.

² Hen (Ch.) et Léonard (J.) : « L'Union européenne », La Découverte, 2000. p 85.

section « orientation » prend en charge les actions plus structurelles qui touchent à la modernisation des exploitations, à la compensation des handicaps naturels, aux infrastructures rurales et aux conditions de commercialisation et de transformation des produits. En 2001, le FEOGA-Garantie représente 89,6 % des dépenses pour 10,4 % affectées au FEOGA-Orientation¹.

En rapport direct avec les objectifs préalablement définis, l'UE a mis un dispositif central de la PAC représenté par les organisations communes de marché (OCM). Ces organisations, qui décomposent le marché produit par produit, traduisent la stratégie selon laquelle chaque produit, ou groupe de produits, fait l'objet d'un règlement de marché destiné à orienter les productions tout en stabilisant les prix et en garantissant la sécurité des approvisionnements. Ces OCM qui ont connu de profondes modifications au cours des différentes réformes de la PAC, se décomposent en 4 grandes catégories² :

- Les OCM fondées sur un soutien des prix, une aide directe aux producteurs et un système de protection vis-à-vis des pays tiers. Elles concernent les 3/4 de la production agricole : les céréales, les oléagineux, les protéagineux, la viande bovine et ovine).
- Les OCM fondées exclusivement sur un soutien des prix, à la charge des consommateurs, et qui concerne les produits laitiers et le sucre.
- Les OCM fondées uniquement sur des aides proportionnelles à la production obtenue et qui regroupent des produits tels que l'huile d'olive, le tabac, le coton, certains fruits et légumes transformés comme les agrumes, les tomates ou les pruneaux, ou encore, dans une certaine mesure le vin de table.
- Un dernier type d'OCM laisse le marché s'ajuster en fonction de l'offre et de la demande, avec très peu d'interventions publiques. Elles concernent les autres fruits et légumes, les vins de qualité, la viande porcine, la viande de volaille, les œufs et le miel.

L'ensemble des OCM représente au début des années 90, environs 91 % de la production agricole. Quant aux ressources de financement des actions menées à ce titre et qui sont assurées par la section garantie du FEOGA, elles proviennent de prélèvements obligatoires et de droits de douane perçus aux frontières de la CEE, mais aussi et surtout depuis 1971 d'une fraction de la TVA de chaque Etat membre, et d'une ressource complémentaire fondée sur le PNB depuis 1994. On notera aussi que, au-delà de cette action de garantie, le FEOGA soutient, au titre de son action d'orientation, l'installation de jeunes agriculteurs, de même qu'il participe au financement des restructurations agricoles et de la diversification des activités en zone rurale³.

Même si son poids dans les dépenses communautaires a sensiblement baissé, passant de 2/3 à l'origine à un peu moins de la moitié en 2004, le coût de la PAC reste élevé et représente en 2004 quelques 43 milliards d'euros. La figure 3-1 illustre les perspectives financières pour la période 2000-2006. Le budget annuel de la PAC (à l'exclusion du développement rural) doit s'élever, en moyenne, à 38,1 milliards d'euros pour la période 2000-2006. Pour le développement rural, le budget annuel moyen disponible s'élèvera à 4,3 milliards d'euros. Enfin, des crédits annuels de 520 millions

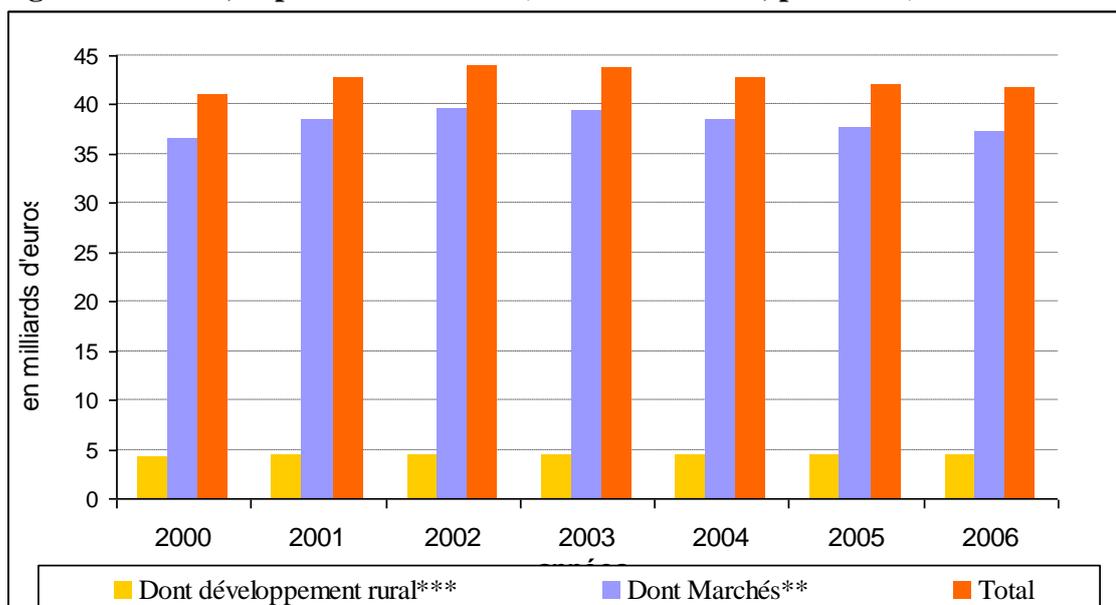
¹ De Lacroix (E. L.) : « La Politique agricole commune ». Commission européenne, Direction générale de l'Agriculture et du Développement Rural, 2004.

² Commission européenne. <http://www.europa.eu.int/comm/agriculture>

³ Commission européenne. <http://www.europa.eu.int/comm/agriculture>

d'euros sont alloués aux mesures de préadhésion concernant l'agriculture et le développement rural (programme SAPARD)¹.

Figure 3-1: PAC, dépenses 2000-2006 (milliards d'euros, prix 1999)*



* Un coefficient déflateur de 2 % est utilisé pour calculer les montants aux prix actuels.

** Y compris les mesures vétérinaires et phytosanitaires et à l'exclusion des mesures d'accompagnement.

*** Y compris les mesures d'accompagnement et les initiatives de développement rural en dehors des programmes de l'Objectif 1 précédemment financées par le FEOGA section "Orientation". Ces montants correspondent en moyenne annuelle à la proposition de la Commission figurant dans l'Agenda 2000.

Source : Commission européenne, Direction générale de l'agriculture, « Agenda 2000, une PAC pour l'Avenir ».

En termes de résultats, après 40 ans de mise en œuvre de la PAC, l'UE est devenue le premier exportateur des produits agricoles avec une part de 44,6 % du marché mondial (Tableau 3-1). Cette politique a permis non seulement d'assurer un approvisionnement de qualité et à des prix raisonnables, du marché domestique pour la plupart des produits agricoles, mais elle a aussi réussi à assurer la modernisation des structures et des moyens de production et l'augmentation de la productivité du travail qui a été multipliée par 2, 3 ou 4 selon les secteurs². Toutefois, la PAC a été victime de son succès car l'UE a réalisé, dans les années 90, d'importants excédents (lait, vin, céréales, viande bovine), ce qui a pesé lourdement sur le budget communautaire en matière du coût de stockage et entraîné en même temps une révision globale de la PAC.

Tableau 3- 1: Principaux exportateurs et importateurs de produits agricoles, 2003.

	Part dans les exportations totale (%)	Part dans les importations totale (%)
UE (15)	44,6	45,8
Asie	17,6	/
Amérique du Nord	16,3	13,2
Amérique Latine	11,1	/
Europe C/O, Etats baltes, CEI	5,2	/

¹ Commission européenne, Direction générale de l'agriculture, « Agenda 2000, une PAC pour l'Avenir ».

² Hen (Ch.) et Léonard (J.) :Op cité. p 86.

Afrique	3,6	/
Moyen Orient	1,5	/

Source : OMC, rapport sur le commerce mondiale, 2004. p109.

Si les principes fondamentaux de la PAC n'ont jamais vraiment été remis en cause, celle-ci a, néanmoins, été amenée à s'adapter par des réformes successives dont les objectifs essentiels ont été :

- En 1972 : l'amélioration des structures à travers l'adaptation des agriculteurs aux nouvelles conditions du marché (équipement des exploitations, encouragement à la cessation d'activité, formation professionnelle).
- En 1984 : la résorption des excédents avec la mise en place de quotas et de quantités maximales garanties.
- En 1988 : la réorientation des aides agricoles à travers le plafonnement de leur croissance aux 3/4 de celle du PIB communautaire.
- En 1992 : la réorientation des aides agricoles, le soutien des revenus se substituant au soutien des prix, alors que la protection de l'environnement et le développement du potentiel naturel des zones rurales deviennent d'actualité.
- En 1999 : Adoption de l'Agenda 2000¹ pour mieux préparer l'Union aux prochains défis qu'elle devra affronter, tant les déséquilibres de marché et le plafonnement du coût de la PAC que l'élargissement aux nouveaux adhérents ou que le nouveau cycle de négociation à l'OMC sur la libéralisation agricole au niveau mondial, sont en cause.

1.2.2. La politique commerciale commune

L'UE développe à l'égard du reste du monde, une politique commerciale commune, directement axée sur la libéralisation des échanges dans le domaine industriel et relativement protectionniste dans le secteur agricole.

La politique commerciale de l'UE est aussi organisée en un système hiérarchisé d'accords commerciaux préférentiels avec les partenaires naturels de l'Union au sein de la zone Eurafrrique et elle s'étend jusqu'aux Amériques. Ces accords sont ceux qu'elle entretient avec les PECO (avant leur adhésion à l'UE), mais aussi avec 70 pays ACP dans le cadre de la convention de Lomé et avec douze pays de la rive Sud et Est de la Méditerranée dans le cadre des accords d'association euro-méditerranéens. Les négociations de l'UE avec les pays outre-atlantiques (les Etats-Unis et les pays du MERCOSUR) pour la conclusion d'un accord de libre-échange sont en cours de négociation et un nouvel élan a été donné à l'initiative UE-ASEAN sur le commerce et l'investissement².

1.2.2.1. Les droits de douane : un tarif extérieur commun

Le tarif extérieur commun (TEC) est l'une des caractéristiques essentielles de l'union douanière européenne : il s'agit d'appliquer des droits de douanes uniformes aux produits importés des pays tiers quel que soit l'Etat membre de destination. A l'origine,

¹ Commission européenne : « Agenda 2000 Renforcement et élargissement de l'Union européenne ».

² Commission européenne : « Rapport général sur l'activité de l'Union européenne 2004 » ; Bruxelles. Luxembourg 2005. p 73-74.

le TEC était la moyenne arithmétique des tarifs douaniers appliqués en 1957 par les Etats membres. Depuis, plusieurs modifications y sont apportées, que se soit de manières autonome ou à l'occasion de négociations internationales.

En décortiquant le TEC, nous réalisons qu'il varie selon les secteurs considérés. Dans l'industrie, la protection est relativement faible et cible certains produits considérés comme sensibles, la moyenne des droits de douane s'y établit à 4,5 % en 2000¹. Les pics tarifaires (plus de 15 %) sont peu nombreux et se concentrent dans le textile, les vêtements, les véhicules automobiles et certains produits électroniques grand public. Le secteur agricole, pour sa part, jouit d'une protection encore très élevée, par suite de la conversion des prélèvements en droits de douane après les négociations de l'Uruguay Round. En 1999, la moyenne de ces droits culmine à 17,3 %, les pics (plus de 35 %)² concernent les produits les plus stratégiques comme les céréales, la viande, les produits laitiers, la volaille, le sucre et le tabac.

1.2.2.2. Autres mesures tarifaires

La politique antidumping, la politique anti-subsidiation, le règlement sur les obstacles au commerce et les mesures de sauvegarde... sont parmi les politiques commerciales privilégiées par l'UE pour lutter contre toute forme de concurrence déloyale. La riposte consiste à rétablir temporairement les droits de douane sur les importations incriminées.

La politique antidumping est destinée, essentiellement, à combattre la pratique qui consiste à exporter des marchandises à des prix inférieurs à ceux qui sont pratiqués sur le marché domestique pour des produits similaires. La politique anti-subsidiation vise à empêcher l'importation de produits à des prix maintenus artificiellement bas grâce à des subventions publiques dans le pays d'origine. En 2001, l'UE avait 219 droits antidumping en place et 19 droits compensateurs³, mais ceux-ci n'affectent que 0,5 % des importations de l'UE et ils se concentrent principalement sur les pays en transition vers l'économie de marché et les pays asiatiques.

Par ailleurs, l'UE peut également limiter les flux de produits importés par des mesures de sauvegarde ; mais celles-ci ne sont applicables que si l'on peut prouver que les importations qu'on cherche à réduire ont augmenté rapidement et massivement, causant un préjudice aux producteurs nationaux. En outre, ces mesures doivent être non-discriminatoires, c'est-à-dire qu'elles doivent s'appliquer à toutes les importations du produit visé sans distinction d'origine. L'UE applique depuis le 1^{er} mars 2004 des contre-mesures sur certains produits américains dans le cadre du contentieux sur les « *Foreign Sales Corporations* » (FSC) que l'OMC a reconnues comme étant des subventions illicites à l'exportation⁴.

¹ Messerlin (P.A.) : « Niveau et coût du protectionnisme européen », in « Revue d'économie internationale », 89-90, du 2002. p19-38.

² Barthe (A-M.) : « économie de l'Union européenne », p 51.

³ OMC : page d'accueil du site Internet. www.wto.org

⁴ Commission européenne ; Relations extérieures : « L'Europe dans le monde : influence ou dépendance ? ».

1.2.2.3. Le réseau des accords préférentiels

Les accords commerciaux préférentiels constituent une marque particulière de la politique commerciale de l'UE qui gère au moyen d'une panoplie d'accords, une intégration avec plusieurs pays dont voici les plus importants :

1.2.2.3.1. Les Pays de l'Europe Centrale et Orientale (PECO)

Avant de devenir membres à part entière de l'Union Européenne en 2004, les PECO ont signé avec elle des accords d'association dans les années 1991-1993. Ces accords dépassent de loin le cadre habituel des accords d'association puisqu'ils garantissent la liberté de circulation du capital lié à l'investissement, assurent le libre établissement des entreprises de part et d'autre et préparent l'extension aux PECO de la politique de la concurrence conduite dans le cadre du marché unique. Ils prévoyaient, aussi, un démantèlement asymétrique des droits de douane, c'est-à-dire plus rapidement du côté de l'UE. Le but de ces accords est d'arriver à l'établissement d'une zone de libre-échange pour les produits industriels entre les deux ensembles, en l'espace de 10 ans. Dès fin 1997, toutes les barrières imposées par l'UE à l'importation des produits industriels en provenance des PECO ont été levées, mais cette mesure ne toucha pas à l'agriculture, alors que des produits, considérés comme sensibles (charbon, acier et textile) ont fait l'objet d'actions anti-dumping et de clauses de sauvegarde dans le souci de protéger les producteurs européens. Toutefois, les restrictions quantitatives qui touchent le textile ont été éliminées le 1^{er} janvier 1998 pour les pays membres du groupe Visegrad¹ et le 1^{er} janvier 1999 pour la Bulgarie et la Roumanie.

Par ailleurs, l'UE a imposé aux PECO des conditions d'adhésion qui sont définies par le Conseil européen de Copenhague des 21 et 22 juin 1993, soit :

- Un critère politique qui exige la stabilité politique et le respect des droits de l'homme.
- Un critère économique qui concerne l'existence d'une économie de marché viable ainsi qu'une capacité à faire face à la pression concurrentielle et aux forces du marché à l'intérieur de l'Union.
- Un critère qui présuppose que les pays candidats soient capables de souscrire aux objectifs de l'union politique, économique et monétaire².

Toutes ces conditions ont été, en partie, satisfaites grâce à d'importantes aides financières fournies à ces pays. Ces aides sont réunies dans les 2 programmes d'aide dits Programme PHAR, lancé en 1990 avec un montant de 12 milliards d'Ecus pour la période de 1990-99 et un montant de 10,9 milliards d'Ecus budgétés pour 2000-2006. Ainsi, le coût de l'élargissement tel qu'il a été adopté par le Conseil européen de Berlin en mars 1999 s'élève à 62,6 milliards d'euros³ (tableau 3-2). Ces aides sont réparties en deux concours financiers : l'aide de préadhésion, pour les Etats qui se préparent à adhérer et le budget post-adhésion, pour les nouveaux Etats membres.

¹ Le groupe Visegrad était une zone de libre échange qui regroupait la Hongrie, la Pologne, la République Slovaque et la République Tchèque. Il a laissé place à une zone élargie à la Bulgarie, la Roumanie et la Slovaquie : l'Association de Libre Echange d'Europe Centrale (ALEEC).

² Commission européenne, Le conseil européen de Copenhague, 21 et 22 juin 1993.

³ Commission européenne : « Cadre financier commun 2004-2006 pour les négociation d'adhésion », note d'information, 30 janvier 2002.

**Tableau 3-2: Les dépenses préadhésion et post-adhésion de 2000 à 2006.
(Milliard d'euros, prix 1999).**

Aide de préadhésion		Budget post-adhésion (2004-2006)	
Destination	Montant	Destination	Montant
- Agriculture (Programme SAPARD*)	3,6	- Agriculture	9,8
- Instrument structurel de préadhésion (ISPA**)	3,7	- Actions structurelles	21,9
- Programme PHAR	10,9	- Politiques internes	4,1
		- Administration	1,7
		- Facilité de trésorerie	2,2
		- Compensations	1,1
Total	21,8	Total	40,8

*SAPARD : Programme d'ajustement structurel pour l'agriculture et le développement rural.

**ISPA : Instrument structurel de préadhésion.

Source : Commission européenne et conseil européen de Copenhague.

1.2.2.3.2. Les pays tiers-méditerranéens : le projet de zone de libre-échange

Les pays du pourtour de la Méditerranée forment la deuxième zone naturelle d'influence de l'Europe orientée vers le Sud. Etant l'objet de notre étude, l'analyse de ce partenariat sera développée dans le prochain chapitre.

1.2.2.3.3. Les pays ACP : vers une intégration régionale ?

L'Accord de Cotonou, signé en 2000 par 71 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP) et l'UE, prévoit l'établissement d'accords régionaux de partenariat économique, à partir de 2008, en remplacement des préférences commerciales non-réciproques que l'UE avait consenties en vertu des précédents Accords de Lomé. Cet accord préconise la mise en place d'un processus d'intégration économique en deux phases :

- De 2000 à 2004 : les mécanismes de l'aide demeureront inchangés, à savoir, maintenir les aides dans les mêmes proportions qu'avant 2000 (soit un budget moyen de 25 milliards d'euros), à la condition que les ACP se constituent en plusieurs marchés communs.
- De 2004 à 2008 : l'UE va conclure progressivement des *accords de partenariat économique régionalisés* (APER). Qui prévoient l'établissement pour une durée de 12 ans de zones de libre-échange entre l'UE et les régions ACP économiquement intégrées.

1.2.3. L'union économique et monétaire

Dans sa version initiale, le Traité de Rome ne traçait aucune perspective d'union économique et monétaire, La première référence qui y est faite n'apparaît que dans l'Acte unique de 1986 et, avant d'être relancée en 1992 par le traité de Maastricht. L'UEM repose, d'une part, sur la coordination des politiques économiques des Etats membres dans le cadre du Pacte de stabilité et de croissance (figure 3-1), et d'autre part, sur la création d'une monnaie unique accompagnée de la mise en place d'un Système européen de banques centrales (SEBC) chargé, notamment, de veiller à la stabilité des prix.

Jusqu'à la fin 2005, seuls 12 Etats membres participent à l'euro : Allemagne, Autriche, Belgique, Espagne, Finlande, France, Grèce, Italie, Irlande, Luxembourg, Pays-Bas et Portugal. Ces pays sont retenus au regard des critères de convergence fixés dans le traité de Maastricht et qui sont¹:

- rapport entre déficit public et produit intérieur brut inférieur à 3 %;
- rapport entre dette publique et PIB inférieur à 60 %;
- taux d'inflation ne dépassant pas plus de 1,5 % de celui des 3 pays ayant la plus faible inflation ;
- le taux d'intérêt à long terme ne dépassant pas plus de 2 % de celui des 3 pays les plus stables en matière de prix ; et les marges de fluctuation du SME doivent être respectées. La Grèce, qui ne respectait pas les critères de convergence en 1998, ne rejoint la zone euro que le 1^{er} janvier 2001.

Les conséquences les plus importantes de l'adoption d'une monnaie unique est la disparition des contraintes de change entre les pays participants, elle fournit également un environnement économique stable aux échanges entre les opérateurs des pays membres et favorise la comparaison des prix pour le consommateur. Elle pousse aussi les Etats à coordonner leurs politiques économiques au sein d'un pacte de stabilité et de croissance et elle a vocation à devenir une monnaie de réserve et de paiement sur le marché des changes.

L'UE a développé plusieurs politiques communes telles que la politique commune de transport ou la politique commune de concurrence, mais nous ne développons ici que la politique agricole commune (PAC) qui a exercé une influence nettement supérieure à toutes les autres sur la politique de commerce extérieur de l'UE.

1.3. LES EFFETS DE L'INTEGRATION COMMERCIALE ET MONETAIRE EUROPEENNE

Ce n'est pas chose facile que de recenser tous les avantages qui découlent de la réalisation de l'Union Européenne, nous essaierons, néanmoins, de rapporter quelques conclusions sur les effets de la constitution de l'union douanière et du marché commun. De nombreuses études et tests empiriques montrent que globalement les effets statiques, en termes de création de trafic, sont supérieurs à ceux du détournement, dans la Communauté. Par conséquent, la mise en place de la CEE a été profitable pour l'ensemble des pays de l'union douanière. Les estimations effectuées par Bella Balassa² (1962 et 1975) et Verdoorn³ (1960), montrent que les gains nets en bien-être procurés uniquement par les échanges de produits manufacturés représentent un peu moins de 0,1% du PNB total des Etats membres. Cependant, ces gains ne sont pas positifs dans tous les secteurs, ni distribués de façon homogène sur tous les membres. Selon les estimations de Spencer et Miller (1977)⁴, l'adhésion de la Grande-Bretagne à la CEE en 1973 lui coûte 1,8 % de son PIB (du fait des détournements d'échanges des produits agricoles induits par le remplacement de sources d'approvisionnements moins chères (les pays du Commonwealth) par une source plus chère (les partenaires de la CEE) alors

¹ Hen (Ch.) et Léonard (J.) : « L'Union européenne », La Découverte, 2000. p 96.

² Yvars (B.) : « Economie de l'union européenne », Dunod, 2001. p 19.

³ CNUCED: « Intégration régionale : effets commerciaux et autres effets économiques observés ». p. 14.

⁴ Linder (H. P.) et Pugel Th. A.): « Economie internationale ». Op. Cit. p. 294.

qu'elle gagnait 0,2 % du PIB sous forme de gains statiques liés aux échanges de produits manufacturés.

D'autres tests plus récents (Frankel, 1997)¹, montrent que le niveau élevé de commerce intra-CEE au cours des années 1960 et 1970 ne s'explique pas par la dynamique de l'intégration, mais il est la conséquence de la proximité géographique et du caractère comparable des demandes nationales. C'est seulement à partir de 1985 que le changement du commerce intra-bloc atteint un niveau significatif, ce qui laisse entendre qu'en 1990 les échanges entre deux pays membres de l'UE étaient supérieurs de 30 % à ceux de deux pays par ailleurs similaires. Ces résultats ressemblent à ceux de Soloaga et Winters (1999), pour qui le commerce intra-bloc en Europe est généralement inférieur à ce qui devait être et ne présente une tendance positive que depuis 1985 : « *The temporal pattern of trade is almost identical for EU and EFTA. Intra-bloc trade is always below 'normal' and has a strong positive trend since 1985 (EU)* »².

Cependant, ces résultats empiriques favorables dans leur ensemble, sont limités notamment par l'absence de prise de compte des effets dynamiques. Les différentes études repèrent les changements intervenus dans les flux de commerce extérieur entre les pays membres et entre ceux-ci et le reste du monde, sans faire référence aux économies d'échelle ou à la différenciation des produits et des technologies utilisées. De ce fait, ce ne sont pas nécessairement les véritables effets de création et de détournement de commerce qui sont mesurés. De plus, ces travaux permettent, seulement, d'apprécier l'impact global de la CEE sur le volume et la structure des échanges et toute référence à un quelconque gain reste ambiguë. Notons toutefois, que la grande majorité des économistes estime que le chiffrage des gains liés aux effets dynamiques n'est pas chose aisée. Comme l'écrit Lindert : « *Malheureusement, nous nous heurtons à une limite de la recherche non résolue : nous savons que des économies d'échelle et des gains de productivité sont des résultats possibles majeurs d'une union économique, mais nous manquons encore de bonnes estimations de nos résultats* »³.

Malgré cette difficulté, beaucoup d'économistes ont essayé d'incorporer dans leurs estimations les effets dynamiques. En 1997, L. Fontagné, M. Freudenberg et N. Préridy⁴ distinguent trois types de flux commerciaux dans l'étude du lien entre l'intégration économique européenne et le développement du commerce intra-zone en utilisant la différenciation horizontale et verticale des produits échangés. Les tests empiriques montrent que les échanges inter-branches ont sensiblement régressé en passant de 47 % en 1980 à 38 % en 1994. C'est le commerce intra-branche de produits différenciés verticalement qui a le plus augmenté, passant de 35 % à 42 % du total. Quant au commerce intra-branches des produits différenciés horizontalement, il progresse relativement peu, passant de 18 % à 20 % du total des échanges intra-européens. Le commerce intra-branches s'est développé avec le marché unique et, parmi les nouveaux entrants, l'Espagne et le Portugal ont fortement profité de l'expansion de ce type de commerce (essentiellement de type vertical) mais pas la

¹ Idem. P 295.

² Soloaga (I) et Winters (L. A): « Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade? », Publication de la Banque Mondiale, p10.

³ Lindert, Op cité.

⁴ Fontagné (L.), Freudenberg (M.) et allii : « L'insertion de l'industrie européenne dans la DIT: situation et perspectives ». CEPII, 1996.

Grèce. Le commerce intra-branche de produits différenciés horizontalement est surtout intense entre les pays dont le niveau de développement et les performances technologiques sont les plus proches : l'Allemagne, la France, la Belgique, et les Pays-Bas. Le commerce des produits différenciés verticalement est celui qui a augmenté le plus rapidement. La création d'un véritable marché commun en 1992 a sans doute procuré des gains nets mais leur chiffrage demande plus d'imagination que celui des effets fondamentaux des échanges d'une union douanière. L'unification de 1992 a impliquée l'élimination de tous les obstacles commerciaux non-tarifaires et l'harmonisation de la TVA de tous les Etats membres.

Parmi les études représentatives des travaux portant sur la création du Marché unique européen, on retrouve celles élaborées par Gasiorok, Smith et Venables (1992), Haaland et Norman (1992) et Harrison, Rutherford et Tarr (1994)¹. Utilisant des modèles de concurrence imparfaite comportant des produits différenciés et des rendements d'échelle croissants, ces études indiquent que l'approfondissement de l'intégration économique dans l'UE devrait donner des gains économiques positifs et généralement significatifs (entre moins de 0,5 % et plus de 3 % du PIB/an), résultat dû principalement aux effets pro-concurrentiels de la standardisation des produits (avec des rendements d'échelle croissants). Les résultats suggèrent aussi l'apparition d'un notable détournement d'échanges après l'intégration, ce qui risque de limiter les gains de bien-être dans l'UE, suite à la rationalisation de la production et à la fermeture d'un grand nombre d'entreprises (conséquence de la détérioration des termes de l'échange et des marges bénéficiaires).

De son côté, l'UE a publié tout un ensemble d'estimations sur les gains à attendre. Les estimations concernant le bien-être contenu dans le *Rapport Cecchini* de 1988 chiffreraient les gains à environs 5 à 6 % du PIB de l'UE durant les années 1990. Krugman insiste que ces estimations soient prises avec prudence².

Après avoir présenté l'UE, ses structures et sa politique commerciale, nous passons à l'Algérie.

2. LA POLITIQUE COMMERCIALE DE L'ALGERIE

A l'indépendance, l'Algérie a structuré son économie autour de l'Etat devenu agent de production et de régulation. Pendant plus de 20 ans, le système productif algérien s'est construit autour de la stratégie des industries industrialisantes qui a été développée en deux phases :

- Une phase correspondant globalement à la décennie 70, période au cours de laquelle la priorité a été donnée aux investissements massifs dans l'industrie.
- Une phase qui correspond à la décennie 80 qui a marqué un fléchissement des investissements lourds au profit des industries légères et des secteurs sociaux.

Une stratégie ainsi pensée ne peut pas ignorer le commerce extérieur dans sa démarche et de fait, les échanges avec l'extérieur ont fait l'objet d'un contrôle étatique qui va évoluer en monopole.

¹ CNUCED, « Intégration régionale : effets commerciaux et autres effets économiques observés », p 15.

² Krugman (P.R.) et Obstfeld (M.) : Economie internationale, p. 259.

Pour être profitable, notre présentation de la politique du commerce extérieur de l'Algérie doit être précédée d'une rétrospective sur l'évolution des différents secteurs économiques algériens.

2.1. LA STRATEGIE DES INDUSTRIES INDUSTRIALISANTES

La stratégie de développement adoptée par l'Algérie durant les années 60 et 70 a été parmi les plus ambitieuses jamais conçues dans un pays en voie de développement. Pensée sur le long terme, cette stratégie a confié le rôle moteur de la croissance aux industries dite *industrialisantes*. Le choix est porté sur le développement de ces industries à l'amont du processus productif, pour ensuite descendre la filière industrielle vers l'aval, allant des industries lourdes aux industries légères, des industries de biens intermédiaires et des biens d'équipement aux industries de biens de consommation. Marc Ecrement note que : « ...c'est par la structuration et la ramification d'un secteur industriel prenant appui sur des "bases" stratégiques...que s'opérera progressivement l'articulation avec le marché intérieur, et donc l'intégration de l'économie nationale. Les deux bases stratégiques du développement industriel de l'Algérie reposent sur la mise en valeur de ses ressources naturelles en hydrocarbures et en minerai de fer »¹.

L'impact attendu d'une telle stratégie est lié à un certain nombre d'objectifs que les pouvoirs publics se sont fixés dès l'indépendance à savoir :

- La volonté de créer une structure de production orientée vers le marché intérieur tout en se démarquant des schémas de substitution aux importations bien connue en Amérique Latine.
- L'articulation verticale des différentes branches de l'industrie en vue de permettre aux effets du multiplicateur d'investissements et du multiplicateur d'emplois de produire un maximum d'effets dans l'économie nationale.
- L'intégration de l'agriculture à l'industrie².

La priorité accordée aux industries industrialisantes dans cette stratégie peut être constatée dans l'analyse des taux d'investissement industriel prévus ou réalisés dans les trois plans de développements, sur la période 1967-1977. En effet, l'investissement industriel (toutes branches confondues) représente 48,7 %, 44,7 % et 43,5 % de l'investissement total dans les prévisions du premier plan Triennal (1967-1969), du premier plan quadriennal (1970-1973) et du deuxième plan quadriennal (1974-1977). Ces parts sont encore plus importantes pour ce qui est des investissements réalisés (55,3 %, 55 % et 56 % pour les trois plans, respectivement). Au sein de l'industrie, la priorité a été donnée aux industries lourdes : hydrocarbures, mines, électricité, sidérurgie, I.M.M.E, chimie et matériaux de construction qui accaparent 88,9 %, 85,8 % et 88,2 % des investissements industriels projetés dans les trois plans, respectivement³.

Après plus de dix ans de réalisation, les résultats sont mitigés, en raison de nombreuses difficultés rencontrées :

- L'investissement disparate et l'absence d'autres conditions pour déclencher les effets d'entraînements souhaités (manque de savoir et de savoir-faire, manque de motivation et de conscience professionnelle,...) ;

¹ Ecrement (M.) : « Indépendance politique et libéralisation économique », p11.

² Benissad (H) : Economie du développement de l'Algérie, sous développement et socialisme.

³ Ecrement (M.) : Indépendance politique et libération économique, p. 81 données tirées du Tableau 19.

- L'allongement parfois considérable des délais de réalisation après signature des contrats, la lenteur des montées en production, l'insuffisance du suivi financier et physique des projets ;
- Le faible taux d'utilisation des capacités de production allié à une médiocre productivité du travail ;

Au début des années 1980, les animateurs du modèle algérien de développement en constatent les limites et décident de rompre avec les investissements massifs dans les secteurs productifs au profit d'investissements dans les infrastructures économiques et sociales.

2.2. REMISE EN CAUSE ET RESTRUCTURATION DES ANNEES 1980

La structure du programme général d'investissements publics dans les deux plans quinquennaux 1980-84 et 1985-89 marque des changements significatifs par rapport aux deux plans quadriennaux précédents. Bien que toujours important l'investissement dans l'industrie connaît une baisse notable non seulement par rapport aux plans quadriennaux mais également entre les deux quinquennaux (de 36,6 % à 31,67 %). Cette baisse a profité à d'autres secteurs comme l'hydraulique, l'éducation, la formation et l'Habitat. Par ailleurs la part des industries légères a connu une amélioration dans les prévisions, soit 15,8 % pour la période 1980-1984 et 17,4 % pour la période 1985-1989 contre 11,8 % pour la période 1974-1977.

Une étude comparative, entre 1979 et 1989, des secteurs-clés de l'industrie algérienne, a montré que cette dernière n'a pas connu de grandes modifications durant cette période¹. Selon cette étude, en 1979, l'industrie algérienne est dominée par des secteurs de l'industrie lourde (sidérurgie, matériaux de construction, pétrochimie, chimie organique de base, caoutchouc, papier...) ; on retrouve, quasiment, les mêmes secteurs en 1989 (agriculture, sidérurgie, hydrocarbures, chimie, produits en plastiques et papier). Toutefois, pour 1989, l'étude enregistre l'apparition d'industries légères et des services, tels que les secteurs des biens intermédiaires en textiles, des biens de consommation en textile, du secteur des PTT et le secteur des services des hôtels, cafés et restaurants.

2.3. LE ROLE DE L'AGRICULTURE DANS LE DEVELOPPEMENT

Très tôt, les pouvoirs publics algériens ont pris conscience que le développement et l'intégration de l'agriculture sont indissociables de la problématique d'ensemble du développement économique. Ainsi, outre la mission de nourrir la population urbaine à moindre coût, il est attendu du secteur d'absorber le surplus de main-d'œuvre qui ne peut être employée dans l'industrie, servir de débouché aux produits industriels et fournir les matières premières agricoles nécessaires à l'industrie². Pour réaliser ces objectifs, la part de l'agriculture et l'hydraulique dans les dépenses d'investissement prévues dans les différents plans, était de 17 %, 14 % et 15 %, 11,7 % et 14,35³. Ces parts, même si elle ne s'écartent pas trop de celles des autres secteurs (par exemple pour

¹ Kherbachi (H.) et Oukaci (K.) : « estimation empirique des secteurs clés de l'économie algérienne », les Cahiers de CREAD, N°52-2000.

² BEDRANI (S.) : « L'agriculture algérienne depuis 1962 ».

³ Temmar (H.) : « Stratégie de développement indépendant » p29. et ECREMENT (M.) : « indépendance politique et libéralisation économique » p. 305.

les hydrocarbures : 22,33 %, 15,03 %, 17,82 %, 15,7 % et 7,23 % pour les mêmes périodes), elles peuvent être jugées faibles si l'on considère d'une part que la proportion de la population qui vit de l'agriculture dans la population totale est très forte (bien qu'elle va en diminuant, elle représentait 52,30 % en 1967 et 27 % en 1985¹) et d'autre part, ces dépenses incluent les dépenses de l'hydraulique destinée non seulement à l'irrigation mais aussi à la consommation urbaine et industrielle.

Après différentes restructurations, la production agricole n'a pas progressé de manière significative ; au cours de la période 1971-1989, elle n'a augmenté, en moyenne, que de 3,28 % (Tableau 3-3). Ces faibles performances s'expliquent par la dépendance de l'agriculture à l'égard des conditions climatiques, mais aussi à l'égard des moyens matériels et humains mis à sa disposition, ainsi qu'aux incohérences constatées dans les combinaisons techniques des moyens de production, dans l'affectation des terres et de la force de travail².

Tableau 3-3 : Indice de la production agricole 1971-1989 (base 100=79-81).

Année	1971	1973	1975	1977	1979	1981	1983	1985	1987	1989
Indice	86,5	84,5	104,1	93,9	101,6	107,5	132,1	138,1	138,4	149,8

Source : Option méditerranéennes, Série B n° 14, 1995.

Pour remédier à ces problèmes, des correctifs ont été apportés dans les années 80. Les plus importantes concernent la promulgation de la loi n° 87-19 de 1987 et qui définit un ensemble de mesures destinées à mettre fin aux ségrégations entre secteurs juridiques et unifie les modes d'exploitation des terres qui sont, désormais, soumettant désormais le secteur aux règles du marché.

2.4. COMMERCE EXTERIEUR ET STRATEGIE DE DEVELOPPEMENT

Pour atteindre les objectifs que le pays s'est fixés et réaliser une croissance durable et soutenue, l'Etat a décidé de prendre le contrôle du commerce extérieur. Nous essaierons de présenter dans cette sous-section la politique de l'Etat sur cette question, ainsi que les diverses initiatives prises pour promouvoir les exportations.

2.4.1. La politique commerciale

Le commerce extérieur a été, progressivement, soumis à la mainmise de l'Etat, dont l'intervention était limitée dans une première phase, laissant au secteur privé une certaine liberté d'action ; mais très rapidement le contrôle acquiert un caractère exclusif avec la promulgation, en février 1978, de la loi portant monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

2.4.1.1 Le régime des importations

Au cours de la période antérieure à 1978, prévalent deux formes de contrôle : les procédures de contrôle et les organismes de contrôle.

¹ Option méditerranéennes. Série B/n°14, 1985.

² Bedrani (S.) : « L'agriculture algérienne depuis 1966 ».

Les procédures de contrôle

Les procédures de contrôle se ramènent à la politique tarifaire, au contrôle des changes et au contingentement à l'importation.

- **La politique tarifaire** repose sur la classification par produit et la classification par pays. La première consiste à encourager l'importation des biens d'équipement et des biens intermédiaires nécessaires à l'industrialisation et à décourager l'importation de biens de consommation afin de protéger la production nationale. Quand à la seconde, elle privilégie les partenaires traditionnels de l'Algérie. Ainsi, le premier tarif douanier instauré en 1963, distingue entre quatre zones principales, auxquelles la taxe imposée va dans le sens d'une élévation progressive : La France, la Communauté Economique Européenne, les pays bénéficiant de la « *clause de la nation la plus favorisée* » et le reste des pays. Cette distinction par pays sera supprimée en 1973.
- **Le contrôle des changes** est instauré avec la création de la Banque Centrale d'Algérie, en 1963 et il soumet obligatoirement à l'autorisation de celle-ci toute transaction réalisée avec l'extérieur ainsi que tout transfert de fonds.
- **Le contingentement** est institué en 1963 et il consiste à fixer la nature et les quantités à importer de certaines marchandises. Celles-ci font l'objet d'une liste explicite et concernent quasi-exclusivement des biens de consommation et certains biens intermédiaires. La mise en application du contingentement s'effectue par des autorisations ou licences d'importation délivrées par le ministère du commerce.

Les organismes

Les organismes auxquels est confié le commerce extérieur durant la période préparatoire au monopole étatique sont l'ONACO (Office National de Commercialisation) et les GPA (Groupement Professionnels d'Achats).

- L'**ONACO** est mis en place fin 1963 ; pour approvisionner le marché en produits de grande consommation pour lesquels il reçoit un monopole à l'importation et à l'exportation.
- Les **GPA** ont été créés en 1964. chaque GPA regroupe l'Etat et des importateurs privés, en sociétés à capitaux à majorité publics. Ces groupements sont organisés en branches d'activité économiques dans lesquelles ils détiennent le monopole d'importation. Dans la pratique seules cinq branches ont fait l'objet d'une telle organisation : le bois et ses dérivés, les textiles artificiels, les autres textiles, le lait et ses dérivés et les cuirs et peaux.

Durant les années 70, d'importants changements ont touché le régime d'importation. Les GPA sont dissous en 1970 et en 1971 près d'une vingtaine d'entreprises publiques contrôlent quelques 80 % du commerce extérieur du pays¹. En 1974, un Programme Général d'Importation (PGA) est instauré et élaboré annuellement par le gouvernement et auquel n'échappent que quelques biens libres à l'importation ou nécessitant une licence.

En février 1978, l'organisation des échanges extérieurs se radicalise avec la promulgation de la loi 78-02. Les transactions sur achats et ventes de biens et services

¹ M'Hamsadji-Bouzidi (N.): « le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : l'expérience algérienne (1974-1984) » ; p155.

avec l'extérieur sont désormais du seul ressort des entreprises publiques². Cette loi, dans son premier article stipule que « *l'importation et l'exportation des biens, fournitures et services de toutes natures sont du ressort exclusif de l'Etat* ». La mise en œuvre de ce monopole s'effectue à travers la restriction de la conclusion de contrats et de marchés d'importation ou d'exportation aux seuls organismes d'Etats, « *de façon générale, toute entreprise socialiste à l'échelle nationale, y compris les offices et établissements publics à caractères industriel et commercial ou à caractère administratif* » (art. 3 de la loi 78-02). Le recours aux intermédiaires pour la réparation, la négociation, la conclusion ou l'exécution de tout marché ou contrat est formellement interdit. Par intermédiaire la loi entend « *toute personne physique ou morale qui, ..., perçoit ou tente de percevoir, ..., une rémunération ou un avantage, ..., en échange d'une intervention, visant à favoriser la conclusion d'un marché ou contrat au profit de la partie non algérienne.* » (art. 10). Les opérations d'achat ou de vente à l'étranger effectuées par les monopoles étatiques s'inscrivent dans un programme annuel d'importation et d'exportation.

2.4.1.2. Le régime des exportations

Comme les importations, les exportations de l'Algérie ont connu une période libérale avant de passer sous le contrôle exclusif des entreprises étatiques en vertu de la loi portant monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. A partir de février 1978, toute exportation à doit s'effectuer par l'intermédiaire d'une des entreprises étatiques détenant le monopole sur les échanges extérieurs du produit à exporter. Les exportations font l'objet d'un Programme Général d'Exportation (PGE) mis en place, annuellement, par le gouvernement. Ce programme est exécuté par le biais d'autorisations annuelles (données aux entreprises d'Etat) et de licences d'exportation, réservées au secteur privé.

Voulant diversifier et promouvoir les exportations hors hydrocarbures, les pouvoirs publics ont institué certains dispositifs portant sur la taxation, les prix, le fret, le change et les assurances¹.

- Les avantages fiscaux concernent l'exemption du chiffre d'affaire réalisé à l'exportation, de la TAIC (Taxe sur l'Activité Industrielle et Commerciale) et de la TUGP (Taxe Unique Globale à la Production). En 1986, ont été introduites deux autres exonérations fiscales : l'une concerne l'impôt sur les bénéfices industriels et commerciaux sur la partie du chiffre d'affaire des entreprises (publiques ou privées) réalisé à l'extérieur et l'autre sur le versement forfaitaire assis sur la masse salariale (cette exemption couvre une période de 1 à 5 ans).
- Une subvention aux prix des produits exportés a été créée par le décret 86-46 relatif à « *l'aide en matière de promotion des exportations* » (AMPEX). Cette subvention été plafonnée à 50 % du chiffre d'affaires rapatrié mais elle a été abandonnée en 1991, suite à la forte dépréciation du dinar.
- Les facilités de transport consistent, à partir de 1985, en la réduction de 50 % des tarifs de transport des marchandises exportées.
- Les incitations par la politique de change consistent à remplacer les comptes en dinars convertibles par des comptes en devises conformément au règlement 60-02 de la Banque d'Algérie. Et ce pour mettre fin à l'érosion des avoirs en dinars convertibles, associée à la dépréciation de la monnaie nationale. La mesure concerne

¹ Benissad (H) : « Algérie : Restructuration et réformes économiques », p 90-91.

toutes les branches (à l'exclusion des hydrocarbures bruts et raffinés, des produits de première transformation, du gaz et des produits miniers).

- Enfin, en matière d'assurance, la compagnie Algérienne d'Assurance (CAA) couvre à hauteur de 80 à 90 % les risques commerciaux, les risques non-commerciaux (confiscation, troubles politiques, etc.) et les risques inhérents à des catastrophes naturelles de toutes les opérations d'exportations algériennes. Par contre, sont exclus de l'assurance-crédit le risque de change, les mesures de saisie judiciaire, les mesures conjoncturelles de politique économique du pays client, etc.

Malgré la mise en place de tous ces dispositifs d'encouragement aux exportations, les résultats demeurent très décevants. Quant le privé productif arrive à maintenir sa production en dépit des contraintes de financement et d'approvisionnement, il se heurte lorsqu'il se tourne vers l'exportation aux blocages du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Toutes les tentatives d'assouplissement de ce monopole sont restées sans résultats significatifs jusqu'à son abolition en 1990-1991, avec la mise en place d'une politique négociée avec le FMI.

2.4.2. Réformes des régimes du commerce extérieur et de change

L'économie algérienne a évolué depuis son indépendance sous un protectionnisme excessif, mis en place à travers des barrières de différentes natures (tarifaires et non tarifaires) aux échanges extérieurs et un régime de change administré. Cet arsenal protectionniste a été démantelé progressivement dès la fin des années 1980, ce sont ces réformes que nous allons examiner, maintenant.

2.4.2.1 Réforme du régime du commerce extérieur

Un changement important dans la politique commerciale algérienne a été opéré avec la promulgation, en 1988, de la loi 88-29 qui apporte les premières dérogations au régime du commerce extérieur prévalant depuis février 1978 et autorise, dans le cadre de certaines limites, les entreprises privées à importer. Rappelons les phases essentielles de ces réformes¹ :

En 1988

Un programme général d'importation a été instauré et seuls les opérateurs agréés (soit 41 entreprises publiques) peuvent obtenir des devises. Dans certaines circonstances une autorisation d'importation peut être accordée à des entreprises privées ou publiques afin d'importer des biens non couverts par le programme général d'importation. Toutes les opérations d'exportation sont régies dans le cadre du programme général de budget-devises pour les entreprises. Les exportations hors hydrocarbures peuvent tirer profit de certaines politiques incitatives telles que l'exemption de la taxe sur les profits industriels et commerciaux ainsi qu'un allègement des charges sociales et certaines mesures d'assistance à la promotion des exportations. Le rapatriement de devises est obligatoire et doit être effectué immédiatement après l'encaissement.

¹ Decaluwé (B.) et alii : « étude sur le système d'incitations et de protection effective de la production en Algérie », ADEI, 2001.

En 1989

Les importations financées par des crédits excédant 90 jours doivent obtenir l'autorisation préalable de la Banque d'Algérie. Les importations d'un montant inférieur à 2 millions de dollars doivent faire l'objet de paiement comptant ou de crédits ayant un terme inférieur à 90 jours.

En 1990

Une réglementation spéciale s'applique aux importations sans paiement. Les biens d'équipement, les pièces détachées et les effets personnels dont la valeur est inférieure à 10 000 DA peuvent être importés librement quelle que soit la source des devises utilisées. Un nouveau régime d'importation est mis en place par lequel les opérateurs et importateurs agréés sont autorisés à importer sans restrictions une gamme particulière de produits, en contrepartie de devises convertibles. La liste des produits couverts par cette libéralisation inclue les véhicules à moteurs, les équipements agricoles, les appareils électriques ménagers, les produits pharmaceutiques et la majorité des pièces détachées.

Un système de rétention des devises au taux de 100 % s'applique pour la plupart des industries et des services. Néanmoins, ce taux est réduit à 50 % pour les exportateurs de produits agricoles et de produits de la pêche, de 20 % pour le tourisme et la production de vin et de 10 % pour les services de transport, les services financiers et les assurances. Par ce mécanisme, les entreprises publiques exportatrices peuvent conserver les devises acquises à l'exportation et les utiliser pour financer leurs importations dans le cadre du programme général d'importations. Les devises non utilisées ne peuvent être échangées contre des dinars qu'avec la banque centrale au taux de change officiel. Le système de rétention de devises ne s'applique pas aux entreprises opérant dans le domaine des hydrocarbures ou dans le secteur minier. La Sonatrach qui exploite le monopole d'État des hydrocarbures doit remettre 100 % de ses gains en devises. Pour les autres compagnies qui détiennent des droits miniers, des dispositions particulières s'appliquent.

En 1991

Tous les opérateurs économiques (publics et privés) sont autorisés à importer pour leur propre usage ou pour la revente tous les produits qui ne sont pas prohibés. L'importation de certains produits stratégiques (produits alimentaires, matériaux de construction, médicaments...) est soumise au respect de règles édictées par les autorités. Tous les paiements au titre des importations doivent se faire par l'intermédiaire d'une domiciliation auprès d'une banque agréée. Le financement extérieur des importations est sujet à contrôles de la part des autorités. Pour les importations qui ne peuvent être financées à l'intérieur de lignes de crédit obtenues par les autorités, les banques agréées doivent tenter d'obtenir des crédits à trois ans pour le financement des biens d'équipement et des crédits à 18 mois d'échéance minimum pour les autres importations. Une réglementation spéciale s'applique aux importations sans paiement.

En 1992

Les importations sont assujetties à : 1) un droit de douane, 2) une taxe compensatoire parafiscale *ad-valorem* et 3) une taxe de formalité douanière de 2,4 %. Un droit compensateur antidumping peut également être appliqué. La réforme tarifaire comprend en outre : l'adoption de la nomenclature internationale harmonisée, une réduction du nombre de taux de droit de douane de 18 à 7 (c'est-à-

dire 0,3 %, 7 %, 15 %, 25 %, 40 %, 60 %), une réduction du taux maximal de 120 % à 60 %), une réduction substantielle du nombre des exemptions.

Les banques commerciales jouissent d'une plus grande liberté dans la gestion des recettes en devises d'exportation ; en particulier, elles ne sont plus contraintes à remettre à la Banque d'Algérie les devises empruntées à l'étranger ou provenant de recettes d'exportations hors hydrocarbures.

En août 1992 dans le cadre du Programme de Travail du Gouvernement, un Comité interministériel *ad-hoc* (CAD) a été chargé du commerce extérieur et est appelé à autoriser toute demande d'importation exprimée par les opérateurs économiques. Toute importation d'une valeur excédent 100 000 dollars et financée par des devises obtenues des autorités doit obtenir une approbation préalable du CAD. La réglementation en vigueur classe les importations en trois catégories : les importations prioritaires, les importations réglementées et les importations prohibées.

Les banques commerciales jouissent d'une plus grande liberté dans la gestion des recettes en devises d'exportation. En particulier, elles ne sont plus obligées de remettre à la Banque d'Algérie les recettes en devises empruntées à l'étranger ou provenant de recettes d'exportations hors hydrocarbures.

1994

Depuis avril 1994, l'Algérie a mis en œuvre un programme de libéralisation de son commerce extérieur qui s'appuie sur

- L'élimination de toute restriction à l'exportation en dehors de quelques exceptions visant à protéger le patrimoine artistique, archéologique ou historique de l'Algérie.
- Le principe général de liberté d'importation pour tous les opérateurs économiques.
- Ajustement du cours du dinar entre avril et septembre 1994, dont le cumul représente une dépréciation de 50 % par rapport au dollar.
- Instauration d'un régime de flottement dirigé avec des séances de fixing entre la Banque d'Algérie et les banques commerciales.
- Mise en œuvre d'une politique de change qui vise à assurer la compétitivité externe. Elle est appuyée par des politiques financières appropriées, cette politique couvre la période 1994-1996.

1995

- Elimination de l'échéance minimale obligatoire pour les emprunts extérieurs contractés aux fins de l'importation de biens d'équipement.
- Elimination de l'obligation faite aux importateurs de certains produits de respecter des critères professionnels et techniques (médicaments, lait, semoule, farine et blé).

1996

- Réduction du taux maximum des droits de douanes de 60 à 50 %.

1997

- Convertibilité du dinar pour les transactions extérieures courantes
- Réduction du taux maximum des droits de douane de 50 à 45 %.

2.4.2.2. La réforme du régime de change

En 1974, le dinar a été rattaché à un panier de monnaies où le dollar détient la plus grande part. La valeur du dinar a été rapidement surévaluée suite à l'appréciation du dollar survenue au début des années 80, érodant ainsi la compétitivité des produits algériens, tout en stimulant les importations.

Le deuxième choc pétrolier conjugué à la dépréciation du dollar qui intervient vers le milieu des années 80 provoquent une chute des ressources en devises du pays. Pour contrer la détérioration des termes de l'échange qui s'en est suivie, les autorités algériennes ont laissé se déprécier le dinar, dont la valeur a dégringolé de 31 % entre 1986 et 1988¹. Les opérateurs privés, demandeurs de devises, confrontés aux restrictions qui leurs sont imposées, se tournent vers le marché informel, poussant ainsi le taux de change parallèle à un niveau 5 fois supérieur au taux officiel, en 1988. Les entreprises publiques pour leur part, ont bénéficié de plus de facilités, puisqu'elles peuvent obtenir des crédits en devises auprès des banques commerciales, qui elles-mêmes en obtiennent par quotas auprès de la Banque Centrale.

En 1990, la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit et la loi de finance complémentaire de la même année confèrent aux entreprises et aux particuliers, le droit de détenir des comptes bancaires en devises. En 1990, les réserves des change ont atteint leur niveau le plus bas (724,8 millions de dollars) depuis 1972 (285,1 millions de dollars) ; le rapport du service de la dette aux recettes d'exportations était de 66,4 % en 1990 et atteint le plafond de 73,9 % en 1991. Cette situation chaotique des paiements extérieurs a conduit à une forte dévaluation du dinar en 1991, qui fait baisser sa parité par rapport au dollar de plus de 100 % par rapport à l'année précédente (le taux de change est passé de 8,96 en 1990 à 18,4 en 1991). Cette dévaluation sera suivie par deux autres en 1994 qui diminuèrent sa valeur de plus de 50 % par rapport à 1993, ramenant le taux de change de 23,3 à 35. Les années d'après, le dinar continue de se déprécier mais d'une manière graduelle (tableau 3-4).

Tableau 3- 4: Evolution du taux de change moyen (dollar US/dinar)

Année	86	87	88	89	90	91	92	93	94	95	96	97	98	99	00
Taux	4,7	4,9	5,9	7,6	8,96	18,4	21,8	23,3	35	47,7	54,7	57,7	58,7	66,6	75
Variation annuelle (%)		4,23	20	28,8	17,8	105	18,4	6,9	50,2	36,3	14,7	5,48	1,73	13,4	12,6

Source : Banque d'Algérie.

La dévaluation en Algérie est intervenue dans un contexte d'incertitude sur l'avenir de l'entreprise (liquidation, privatisation...) qui les détourna de toute stratégie portant sur le long terme.

Conclusion

La conception de toute stratégie commerciale est du seul ressort de l'Etat. L'Union européenne et l'Algérie, présentent à cet égard deux politiques commerciales différentes. L'UE qui regroupe actuellement 27 pays a adopté une politique commerciale orientée vers le libre-échange et axée sur les préférences communautaires

¹ Nashashibi (K.) et allii : « Algérie : stabilisation et transition à l'économie de marché », FMI, 1998, p85.

et les accords commerciaux régionaux. Ainsi, dans son ensemble, l'Union européenne se présente comme un espace relativement ouvert avec des taux d'ouverture similaire à celui des Etats-Unis. Quant à l'Algérie, la chute des prix du pétrole en 1986, a montré les limites de sa politique économique et par conséquent sa politique commerciale extérieure où le seul agent habilité à exporter ou importer était l'Etat. La solution apportée depuis le milieu des années 90 concerne essentiellement la libéralisation de son commerce extérieur et la réforme de son régime de change.

CHAPITRE 4

LA NOUVELLE POLITIQUE COMMERCIALE DE L'ALGERIE : REFORMES ET RESULTATS

Introduction

L'épuisement du mode de développement économique dirigiste et les mutations qu'a connues l'économie mondiale ont éveillé les autorités de l'Algérie à la nécessité d'adopter une nouvelle politique commerciale orientée vers le libre-échange. Les réformes structurelles adoptées d'une manière autonome avant 1994 puis dans le cadre du programme d'ajustement structurel appuyé par le FMI, ont visé la libéralisation du commerce extérieur et du régime des changes, la libéralisation des prix, la privatisation des entreprises publiques, la libéralisation financières et la réforme de la fiscalité.

La politique commerciale, est un déterminant important dans l'étude des effets qu'engendre la création d'un accord commerciale régional. Faisant suite au chapitre qui précède, nous nous pencherons dans celui-ci sur l'analyse des réformes inhérentes à la libéralisation du commerce extérieur de l'Algérie (la nouvelle politique commerciale de l'Algérie) et les retombés sur la structure de son commerce extérieur. Pour y parvenir, nous avons divisé ce chapitre en deux sections. Dans la première, nous évoquerons les nouveaux acteurs de ce commerce, les barrières tarifaires et non-tarifaires et les subventions aux exportations. Dans la deuxième section, nous analyserons les résultats du commerce extérieur de l'Algérie à travers l'étude des structures de ses importations et exportations, la distribution géographique, la balance commerciale et enfin nous étudierons le cas spécifique des produits agricoles.

1. LA NOUVELLE POLITIQUE COMMERCIALE DE L'ALGERIE

Les années 90 ont marqué des changements importants dans la politique commerciale de l'Algérie. Tenant compte de ses engagements multilatéraux et bilatéraux, l'Algérie a, en effet, procédé à la libéralisation de son commerce extérieur par la promulgation de lois, de décrets et des amendements (décret exécutif du 13 février 1991, Journal Officiel n° 12/1991)¹, qui ont touché plusieurs secteurs de l'économie : la concurrence, l'investissement mais aussi les droits de douanes. En 1991, l'Etat a mis fin au monopole qu'il exerçait sur le commerce extérieur, ensuite, il a promulgué un nouveau code des investissements en 1993. En 1995, une nouvelle étape importante a été accomplie par la promulgation de deux ordres (le premier est relatif à la privatisation, l'autre à la gestion des dépenses publiques) avec pour but de conduire les entreprises algériennes à un modèle de gestion décentralisée et orientée vers l'économie de marché.

¹ Journal Officiel de la RADP. http://www.joradp.dz/JO8499/1991/012/F_Pag.htm

Cette section nous permet de donner une vue d'ensemble des changements de la législation commerciale algérienne, qui faut-il le rappeler, a été adoptée dans le contexte des pourparlers pour l'accèsion à l'OMC et afin de faciliter la mise en place des accords d'association avec l'Union Européenne. La suppression des tarifs douaniers, les mesures non-tarifaires ainsi que les subventions aux exportations seront abordées afin d'identifier les engagements et les avantages potentiels.

1.1. LES ACTEURS DE LA POLITIQUE COMMERCIALE ALGERIENNE

Le Conseil des Ministres est responsable de la formulation de la politique commerciale du pays et l'exécution de celle-ci échoit au Ministère du commerce qui coordonne ses fonctions avec d'autres ministères et agences, en cas de besoin, y compris le ministère des finances, le ministère de l'industrie et le ministère de l'agriculture (tableau 4-1).

Tableau 4-1: Ministères et agence responsables du commerce

<i>Ministère / Agences</i>	<i>Compétences</i>
Président de la république	Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse (COSOB)
	Autorité de régulation de la poste et des télécommunications (ARPT)
	Banque centrale
	Commission de Régulation de l'Electricité et du Gaz (CREG)
Conseil des ministres	Elaboration de la politique commerciale
Chef du gouvernement	Commission de Contrôle des Opérations de Privatisation
	Conseil des Participations de L'Etat (CPE)
	Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)
	Conseil National de l'Investissement
	Conseil de concurrence
Ministère du Commerce	Conseil National de Tourisme
	Centre National Du Registre de Commerce (CNRC)
	Promotion du Commerce Extérieur
Autres ministères	Société Algérienne des Foires et d'Exportations

Source : sites web des ministères et agences présentées.

Plusieurs organismes ou agences soutiennent la politique commerciale algérienne, dont: le Conseil des Participations de l'Etat (CPE), l'Agence Nationale de Développement des Investissements (ANDI) et le Conseil National d'Investissement (CNI). Ces organismes qui sont sous la tutelle du gouvernement, ont pour mission de formuler ou de mettre en application les politiques gouvernementales dans des domaines considérés comme stratégiques pour le développement économique du pays. Le deuxième groupe inclue les nouvelles autorités sectorielles créées dans les années 90 telles que la Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse

(COSOB)¹, le Commission de Régulation de l'Electricité et du Gaz (CREG), et l'Autorité de régulation de la poste et des Télécommunications (ARTP)². Leurs membres sont directement nommés par le président de la République ; ces autorités se caractérisent par une plus grande autonomie et une certaine indépendance nécessaire pour dynamiser les entreprises et instaurer un climat économique favorable et concurrentiel.

La législation principale qui régit le commerce extérieur de l'Algérie est le code de douanes, promulgué par la loi n° 79-07 du 21 juillet 1979³, modifié par d'autres lois notamment la n°98-10 du 22 août 1998⁴ et l'ordonnance n° 01-02 du 7 janvier 2001⁵, la loi sur le registre de commerce n° 22 du 30 mai 1990⁶ et les lois de finances annuelles, qui contient la liste des réductions des tarifs douanier. La réforme de la législation douanière, intervenue progressivement de 1991 à 1998, a élargi le champ d'intervention de cette institution. Outre ses missions fiscales et d'assistance aux services publics de contrôle, la douane à une mission économique qui consiste à décider des droits de douane à accorder à certains secteurs de l'économie et à appliquer les mesures adéquates dans le cas de protection de l'économie nationale⁷. Depuis 1992, les tarifs douaniers sont élaborés sur la base d'une nomenclature de tarifs de huit chiffres selon le système harmonisé (voir le chapitre 6 pour une explication du SH). Les tarifs douaniers appliqués sont disponibles sur le site web de la douane algérienne⁸.

En somme, on peut dire que la pièce maîtresse du programme gouvernemental était la libéralisation des systèmes du commerce et de paiement. Le commerce a été libéralisé graduellement depuis 1994 par l'établissement d'une convertibilité du compte courant du dinar, le développement d'un marché de change interbancaire et l'élimination du système généralisé des subventions.

1.2. LES BARRIERES TARIFAIRES

L'instrument principal de la politique commerciale de l'Algérie reste sans doute les droits de douanes tarifaires. En 1992, une réforme importante des tarifs douaniers a été adoptée et appuyée par l'annonce de la mise en œuvre du programme de soutien à la relance économique (PSRE) 2001-2004. En effet, Ce programme contenait un élément de libéralisation commerciale plus poussée, puisque d'un côté, il a mis un terme aux stratégies commerciales antérieures et de l'autre il a réduit davantage les droits de douanes. Durant la même période, les négociations pour l'accession à l'OMC et les préparatifs pour la signature des accords d'association avec de l'Union Européenne ont fourni un cadre supplémentaire pour la libéralisation.

Des efforts significatifs ont été consentis pour l'harmonisation, la simplification et la rationalisation des taux de droits de douanes, marqués notamment par trois réductions

¹ La Commission d'Organisation et de Surveillance des Opérations de Bourse.

<http://www.cosob.org/reglementation/reglementation-dec-93-10.pdf>

² Site web de l'ARPT: http://www.arpt.dz/arpt_bref.htm

³ Journal Officiel de la RADP. http://www.joradp.dz/JO2000/1979/007/F_Pag.htm

Voir également le site de la douane algérienne: <http://www.douane.gov.dz/cnis/news/missions.asp>

⁴ Journal Officiel de la RADP. http://www.joradp.dz/JO2000/1998/010/F_Pag.htm

⁵ Journal Officiel de la RADP. http://www.joradp.dz/JO2000/2001/002/F_Pag.htm

⁶ Journal Officiel de la RADP. http://www.joradp.dz/JO2000/1990/022/F_Pag.htm

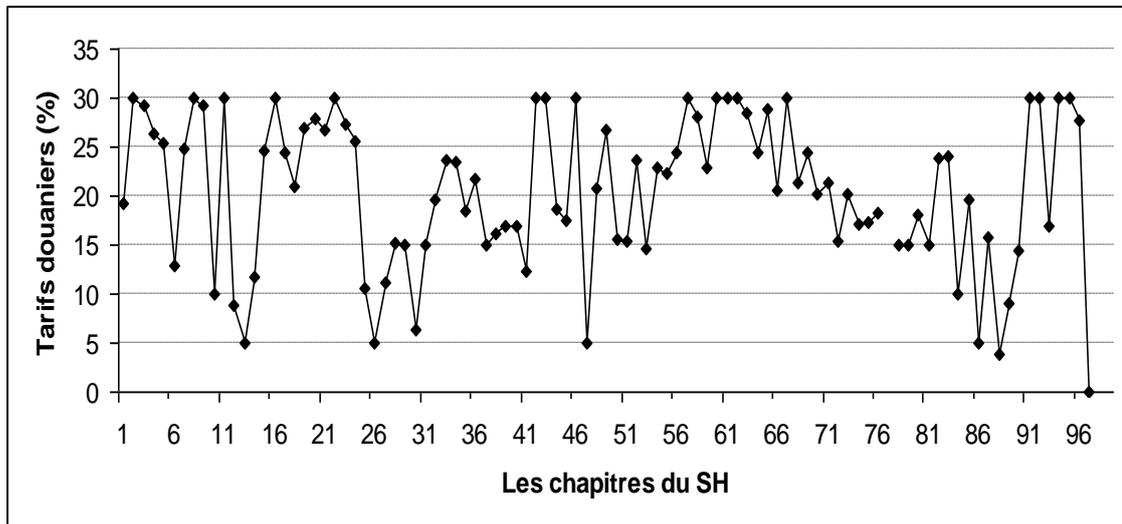
⁷ Douanes algériennes: <http://www.douanes.dz/cnis/news/missions.asp>

⁸ Douanes algériennes: <http://www.douanes.dz/cnis/tarif/sections.asp>

tarifaires (en 1992, 1997 et 2002). Le tarif douanier a été graduellement réduit, passant de 120 % en 1992 à 45 % en 1997¹ et à 30 % en 2002². Le nombre des taux imposables est ramené de sept en 1992 (0 %, 3 %, 7 %, 15 %, 25 %, 40 %, 60 %) à quatre depuis 2002 (5 %, 10 %, 15 % et 30 %) et tous les droits sont appliqués sur les valeurs C.A.F. Notons, également, qu'en plus des tarifs douaniers, une taxe sur la valeur ajoutée de 17 % est appliquée depuis 1991. Les importations restent assujetties à une taxe sur la valeur ajoutée de 17 %, une taxe compensatoire parafiscale *ad-valorem*, une taxe de formalité douanière de 2,4 % et d'autres surtaxes de consommation spécifiques sur les hydrocarbures³, les alcools⁴ et les tabacs⁵.

Pour équilibrer les réductions tarifaires, le gouvernement a procédé au prélèvement d'honoraires de 2 % sur les formalités de douane (Redevances pour Formalité Douanières)⁶, des redevances à l'importation de 4 ‰ sur la valeur des marchandises importées (cette redevance douanière est perçue sur toutes les opérations, tant à l'importation qu'à l'exportation) faisant l'objet d'une déclaration en douane). Un paiement anticipé de 4 % sur les marchandises importées pour la revente et « un droit additionnel provisoire » (DAP) sur 480 produits pendant l'année 2001, à un taux de 60 % (le DAP a été éliminé en 2006, après réduction de 12 % chaque année). En plus de ces taxes, d'autres frais de douane sont appliqués aux importations particulières, comme le « droit de cachet sur l'or et les métaux précieux » et une « taxe d'abattage sur des importations des animaux vivants ».

Figure 4-1: Moyenne simple des tarifs douaniers en Algérie, 2004.



Source : Calculs de l'auteur sur les données en annexe 1.

¹ La loi de finances de 1996 a encore réduit le taux maximum de 60 % à 50 %. (Journal officiel n° 85 du 31 décembre 1996. http://www.joradp.dz/JO8499/1996/085/F_Pag.htm)

² Les droits de douane ont été encore réduits par l'ordonnance N° 01.02 du 20 août 2001. (Journal officiel n° 47 du 22 août 2001. http://www.joradp.dz/JO2000/2001/047/F_Pag.htm)

³ La TPP « taxe sur les produits pétroliers » est une taxe spéciale perçue sur le pétrole et le gaz.

⁴ « Droits de circulation sur les alcools » est une autre taxe spécifique prélevée sur les vins.

⁵ La « taxe intérieure de consommation » est une autre taxe spécifique prélevée sur la bière, les allumettes, le tabac et les produits de tabac.

⁶ Les "redevances pour formalités douanières" de 2 % et les honoraires de 4 ‰ sont perçus sur les importations totales exception faite aux marchandises destinées au ministère de la défense nationale et les marchandises qui entre déjà sans taxe de douanes. Cependant la loi de finance de 2004 a jugé que cela est contradictoire avec les règles de l'OMC, d'où leur remplacement par une taxe relative au système de gestion informatisé des douanes (SIGA).

Le régime douanier en vigueur actuellement taxe la plupart des marchandises à des taux de 15 ou 30 % (figure 4-1). Les tarifs moyens qui paraissent faibles pour certains chapitres, sont en réalité, compensés par des pics tarifaires supplémentaires dans les secteurs principaux qui ne sont pas sujets aux réductions tarifaires. Cela comprend quelques produits laitiers, les pommes de terre, les fruits et les légumes, la margarine, le couscous, les biscuits, les boissons, les produits de beauté, les textiles, les appareils électriques et les meubles. Par ailleurs, la protection tarifaire en 2004 demeure sensiblement élevée en particulier pour les produits agricoles 23,21 %¹, et les produits finis 20,9 %.

Le démantèlement partiel a fait passer la moyenne simple non pondérée des droits de douane à 17,8 %². Le pays passe d'une situation très protégée à une situation de grande ouverture. L'indicateur de protection (trade restrictiveness) du FMI a été ramené d'un maximum de 10 à 7 en 2001 (tableau 4-2). Le niveau du tarif est notamment plus bas par rapport à ceux en vigueur dans certains pays engagés dans un processus d'intégration régionale. A titre d'exemple, le Mexique et le Chili continuent à appliquer des taux de 33 et 27 % respectivement, alors que les PECO ont opéré un démantèlement bien plus important que celui des PTM. Le processus d'élargissement a amorti pour ces pays les chocs de l'ouverture en apportant d'importants moyens financiers et une assistance technique consistante pour la mise à niveau.

Tableau 4-2: Tarifs moyen et indice de restriction de certaines économies.

Pays	Tarif douanier (moyenne simple)	Indice de restriction FMI
Algérie	24	7
Egypte	26	8
Maroc	26	8
Tunisie	25	8
République Tchèque	7	1
Estonie	0	1
Hongrie	14	5
Lituanie	12	1
Pologne	8	2

Source : Benabdallah (Y.) et Boumghar (M. Y.) : « Ouverture commerciale et compétitivité de l'économie : un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation », in FEMISE, Avril 2005.

Des exemptions des droits de douane sont accordées aux biens d'équipement, aux produits et aux matériaux destinés à l'industrie pétrolière, aux produits organiques et chimiques destinés à la production pharmaceutique, et aux inputs employés dans le processus de production de marchandises destinées à l'exportation.

Les préférences tarifaires, en 2005 (date avant l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'UE), pour leur part ne sont pas très significatives, car elles se résument à quelques conventions bilatérales et à la convention régionale dans le cadre de l'UMA, où les marchandises sont exonérées des droits de douane lorsque celles-ci sont d'origine de l'un des pays membres. L'ampleur des préférences tarifaires accordées aux termes de ces accords dépend des partenaires commerciaux. Par exemple, les

¹ Moyenne simple non pondérée, calculé sur les chapitres 1 à 24 du SH, à partir de l'annexe 1.

² Moyenne simple non pondérée, calculée sur tous les chapitres du SH, à partir de l'annexe 1.

accords commerciaux bilatéraux avec la Tunisie, le Maroc et la Libye prévoient l'exemption totale de droits de douane pour tous les produits provenant de ces pays. La convention sur le commerce et les tarifs avec la Tunisie a été signée le 9 janvier 1981 et complétée par un protocole additionnel signé le 17 mai 1984. Les relations commerciales de l'Algérie avec le Maroc sont régies par la convention sur le commerce et les tarifs conclue le 14 mars 1989, modifiant la convention de 17 mars 1973¹. Une convention commerciale et tarifaire avec la Libye a été signée le 1^{er} décembre 1987. La convention sur le commerce et les tarifs avec la Mauritanie a été signée le 23 avril 1996 et prévoit la levée des barrières non-tarifaires et l'élimination progressive des droits de douane pour les produits originaires sur une base de listes conjointement convenues. La convention sur les tarifs avec la Jordanie a été signée et ratifiée en 1997, elle prévoit l'exemption des droits de douane pour les produits originaires de ces pays. Cependant, toutes ces conventions n'affectent qu'une part marginale du commerce total de l'Algérie. Les plus importantes réductions sont celles qui portent sur les importations des produits originaires de l'UE (elles concernent plus de 64 % des importations du pays) dans le cadre des accords d'association euro-méditerranéens.

1.3. LES BARRIERES NON-TARIFAIRES

La plupart des mesures non-tarifaires ont été levées en 1990 avec l'octroi à des entreprises privées du droit d'importer et d'exporter². L'Etat a permis à des entreprises privées d'importer des marchandises sur leur propre compte, en utilisant les devises gagnées par leurs propres exportations, et de développer des associations et des partenariats avec des entreprises étrangères. Mais plusieurs pratiques protectionnistes existent toujours. Les barrières non-tarifaires prennent la forme de procédures bureaucratiques de dédouanement, puisque l'importation en Algérie actuellement n'est pas subordonnée à la délivrance d'une licence, bien qu'étant programmée pour entrer en vigueur pendant le premier trimestre 2003. ce n'est qu'en 2006 que les activités d'importation ont été organisées de sorte que seules les entreprises ayant un capital social de deux millions de dinars peuvent s'y adonner.

Quelques produits sont sujets à des restrictions ou à des autorisations préalables ou des certificats techniques délivrés par quelques ministères pour motif de sécurité nationale ou de religion. Ces restrictions concernent les armes à feu, les explosifs et tous les produits dérivés du porc. Les conditions d'importation sont réparties sur plusieurs lois et règlements, définissant les procédures et les conformités des règlements techniques. Par exemple, le ministère de la santé et de la population doit définir les normes des produits médicaux (produits pharmaceutiques, équipement médical), le ministère des postes et télécommunications doit établir les normes pour l'équipement par radio et les émetteurs par radio, le ministère d'information et de la culture doit donner son aval sur les livres et les magazines et le ministère de l'agriculture doit désigner les normes des semences, et des animaux vivants. Les biens de consommation à caractère toxique ou en particulier les produits dangereux sont sujets à l'autorisation préalable d'importation du ministère du commerce. On note également que les opérations bancaires et le système juridique, rendent les activités d'importation longues, discrétionnaires et coûteuses

¹ Site web des douanes marocaines: www.douane.gov.ma/rdii/pdf/t6ch02s10.pdf

² Loi de finance N°06-2000 du 23 Décembre 2000.

Le souci du respect des normes techniques est présent par de 1989 relative à la protection des consommateurs. Cette loi devait être employée comme barrière non-tarifaire mais elle a été enlevée avec la réduction de la liste de produits sujets à l'inspection systématique des douanes. Elle a été modifiée et simplifiée en 1997 et 2000¹. Depuis, les opérations d'importations de certaines marchandises sont soumises, uniquement, à la présentation de certificats de conformité.

Bien que la prédominance du secteur public dans l'économie algérienne ne soit pas une barrière non-tarifaire (dans le sens où la fourniture des biens d'équipements aux différentes unités de production publiques ne soit réservée pas exclusivement aux producteurs locaux), la pertinence de celui-ci et les règles d'achats des équipements et autres biens nécessaires au processus de production continuent à déformer les courants commerciaux et les prix internes. Les règles d'acquisition des biens publics², bien qu'étant alignées sur l'accord de l'OMC en 2000³, réserve toujours une part de 15 % aux producteurs locaux. Par exemple, lors des ouvertures des plis des avis d'offres d'appels pour l'acquisition d'équipements médicaux au profit des hôpitaux et des secteurs sanitaires à l'échelle nationale, on privilégie souvent les équipements d'origine allemande comme on offre toujours 5 points de plus pour les producteurs nationaux.

1.4. LES SUBVENTIONS AUX EXPORTATIONS

Le risque d'une dépendance accrue vis-à-vis des hydrocarbures a éveillé les pouvoirs publics à la nécessité de diversifier les exportations. Ils ont essayé d'encourager les exportations hors hydrocarbures par quelques mesures d'encouragement, mais sans succès. Dans le contexte actuel d'ouverture, le problème se pose avec plus d'acuité car l'Algérie risque de s'insérer dans marché mondial uniquement comme importateur net pour une large gamme de produits importés (biens d'équipements et biens de consommation). Les mesures d'incitation se résument à la mise en place d'organismes intermédiaires chargés de l'animation et de l'accompagnement des opérations du commerce extérieur ; mécanismes largement utilisés à travers le monde et l'octroi d'avantages fiscaux.

1.4.1. Les Organismes intérimaires

Les activités de promotion du commerce extérieur sont soutenues par « l'Office Algérien de la Promotion du Commerce Extérieur » (PROMEX)⁴, qui est également responsable du contrôle des 1996 Fonds Spéciaux pour la Promotion des Exportations (FSPE). Ces fonds soutiennent la participation des compagnies algériennes aux foires et expositions commerciales internationales, couvrent leurs coûts de recherche de débouchés, du transport et des coûts de manutention pour les services fournis dans les ports algériens et d'autres coûts non indiqués encourus en adaptant leurs produits aux marchés étrangers. L'aide financière est fournie par les fonds algériens d'assurance et de garantie d'exportation (CAGEX), qui garantissent des crédits aux exportateurs algériens, et un système de crédit à court terme (3 à 24 mois) fourni par la BNA. Ces crédits sont

¹ Décret n° 47 de 1993 et n°354 de 1996 modifiés par décret n°06 de 2000. Pour la conformité et le contrôle de qualité des produits importés, décret interministériel du 3 janvier 1998.

² Décret exécutif n°434 du 9 novembre 1991.

³ Décret présidentiel n°250 du 24 juin 2002.

⁴ Site web de L'Office algérien de la promotion du commerce extérieur : <http://www.promex.dz/Sommaire/Textes-Législatives.html>

accordés à toutes les compagnies d'exportation et les montants dépendent alors de leur chiffre d'affaires. Voici, plus en détail, les fonctions de chaque organisme :

L'Office algérien de la promotion du commerce extérieur (PROMEX)

Cet office a été créé par décret exécutif n° 96-327 du 1^{er} octobre 1996, avec pour missions de :

- Animer des programmes de valorisation et de promotion des échanges commerciaux, orientés principalement sur le développement des exportations hors-hydrocarbures et de contribuer, sous l'autorité du ministère du commerce, à la mise en œuvre de l'instrumentation publique de soutien aux exportations ;
- Observer et analyser les situations structurelles et conjoncturelles des marchés mondiaux dans le but de faciliter et d'accroître les débouchés extérieurs pour les produits algériens ;
- Mettre en place un dispositif d'observation des marchés extérieurs et de fournir notamment les informations susceptibles d'aider les opérateurs économiques à rentabiliser et à rationaliser les opérations d'importations ;
- Constituer et gérer un réseau d'informations commerciales et de banques de données au service de l'ensemble des intervenants dans le commerce extérieur, à l'importation et à l'exportation, notamment par son insertion dans les réseaux mondiaux d'informations ;
- Concevoir et diffuser toute publication et note de conjoncture en matière de commerce international à l'intention des entreprises et des administrations ;
- Réaliser toute étude prospective et mobiliser toute assistance technique utile dans le domaine du commerce international ;
- Concevoir et fournir des services de nature à assister et guider les usagers du commerce extérieur dans l'exercice de leurs activités ;
- Etablir et développer des relations d'échange et de collaboration avec les organismes étrangers similaires, ou qui constituent des interfaces dans le domaine du commerce international.

La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX)

C'est une société par actions dont les actionnaires sont les banques : BADR, BDL, BNA, BEA, CPA ainsi que les compagnies d'assurance CAAR, CAAT et SAA. Elle a été créée par le décret n° 96-235 du 02 juillet 1996 et a pour mission la couverture des risques liés à l'exportation, tels les risques d'interruption de marchés, le risque de fabrication, le risque de non-rapatriement de matériels et produits exposés et ce, à travers l'assurance crédit export, l'assurance crédit domestique, l'assurance foires, la vente d'information économiques et financières, le recouvrement des créances ainsi que la coassurance et la réassurance. La nature des risques peut être commerciale ou politique et assimilé, par exemple à une décision d'un gouvernement faisant obstacle à l'exclusion du contrat garanti ou pour tout événement d'origine politique ou catastrophique. La CAGEX exerce une double activité, l'une pour son propre compte où elle engage ses fonds propres (risque commercial) et l'autre pour le compte de l'Etat et sous son contrôle (risque politique, risque de catastrophes naturelles, risque de non-transfert) où elle engage les fonds de l'Etat.

Le fond spécial de promotion des exportations (FSPE) :

Il a été mis en place par la loi de finance de 1996, dans ses articles 111 et 115 ; sa mission est de faire bénéficier les exportateurs de l'aide de l'Etat pour certaines

opérations : l'étude des marchés extérieurs, la participation aux foires et expositions et salons spécialisés à l'étranger.

La société des foires et expositions (SAFEX) :

Cette société a pour objet de contribuer au développement et à la promotion des activités commerciales, elle participe par l'organisation de foires et salons en Algérie et à l'étranger à la promotion des échanges commerciaux au moyen d'une assistance aux entreprises clientes en matière de règlement du commerce international, de procédures d'exportations et de mise en relation d'affaires entre autres.

1.4.2. Les avantages fiscaux

Plusieurs avantages fiscaux sont octroyés, depuis 2001, à des entreprises qui produisent des marchandises et des services destinés exclusivement ou en partie à l'exportation, excepté les entreprises de transport terrestres, maritimes et aériens, les banques et les compagnies de réassurance. Nous résumons ces avantages fiscaux en 6 points :

Exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés et du versement forfaitaire :

L'exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) sur une période de 5 ans, mais elle n'est accordée qu'aux entreprises qui s'engagent à réinvestir les bénéfices réalisés au titre de ces opérations. De même, sont exemptées du versement forfaitaire pendant une période de 5 ans à compter de l'exercice 2001, les entreprises qui se livrent à des opérations de vente de biens et services réalisés pour l'exportation. Cette exonération s'applique au prorata du chiffre d'affaire réalisé en devises.

Exemption sur la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) :

Sont exemptées de la TVA, conformément aux dispositions de l'article 13 du code des TCA :

- Les affaires de vente et de façon qui portent sur les marchandises exportées. Cette exemption est conditionnée, elle exige que le vendeur et/ou le façonnier inscrive les envois en comptabilité, avec indication de la date de l'inscription, du nombre, des marques et numéros de colis, de l'espèce, de la valeur et de la destination des objets ou marchandises et que les exportations ne soient pas contraires aux règlements.
- Les affaires de ventes qui portent sur des marchandises d'origine nationale livrées aux magasins sous douane légalement institués.

Toutefois, sont exclues de cette exemption et soumises à la taxe sur la valeur ajoutée au même taux et dans les mêmes conditions que celles faites à l'intérieur du territoire national, les ventes effectuées à l'exportation des antiquités, livres anciens, objets d'arts et de collection...

Franchise de la taxe sur la valeur ajoutée :

La franchise de TVA, bénéficie aux achats ou importations de marchandises, réalisées par un exportateur et destinées soit à être incorporées dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou l'emballage des produits destinés à l'exportation ainsi que les services liés directement à l'opération d'exportation.

Restitution de la TVA :

Bénéficient de la restitution de la TVA, les opérations d'exportations de marchandises, de travaux, de services ou de livraison de produits pour lesquels la franchise à l'achat est autorisée.

Exemption de la taxe spécifique additionnelle (TSA) :

L'exonération de la TSA concerne tous les produits destinés à l'exportation.

Exclusion de la base imposable de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) du chiffre d'affaire réalisé à l'exportation :

La TAP se calculera sur la base d'un chiffre d'affaire duquel on retranche le montant des opérations de ventes, de transport ou de courtage qui portent sur des objets ou marchandises destinées directement à l'exportation.

A priori, certains investisseurs peuvent bénéficier de ces avantages d'exemption mais uniquement sur la valeur des marchandises exportées ; mais jusqu'à maintenant, ces incitations ont eu peu d'effet sur la diversification des exportations algériennes. En effet, le nombre d'entreprises qui exportent reste faible (859 en 2003, contre 27 000 importateurs). Cette situation témoigne des difficultés rencontrées par les producteurs et incitent à croire que d'autres obstacles beaucoup plus importants sont peut être à l'origine de la faible compétitivité de l'économie nationale : manque du dynamisme du marché intérieur, insuffisances des infrastructures de bases qui augmentent les frais d'exploitation, mauvaise qualité des produits et faible productivité de l'algérien... L'Algérie a demandé à l'OMC, en 2000, dans le cadre de ses négociations d'accession, à ce qu'elle puisse maintenir ce système conformément à l'article 27 de l'accord sur les subventions et les mesures de compensation¹.

1.4.3. Subvention par les prix

Bien qu'étant éliminée, la réglementation des prix continue à s'appliquer sur certains intrants industriels et produits de consommation finale. Ces subventions de consommation incluent en particulier le prix des produits pharmaceutiques, le lait, le pain, la farine, l'essence, le gasoil, le fuel, le gaz naturel domestique, le carburant GPL, le gaz propane et le gaz butane. Dans les services, les subventions s'appliquent au transport ferroviaire, au transport routier de voyageurs et aux tarifs de transport d'hydrocarbures par canalisation ; ce système d'évaluation des prix de l'énergie est, par exemple, un témoin de subvention aux exportations. En effet, le prix domestique de l'énergie (fournie aux entreprises et ménages domestiques) est moins cher que celui des exportations (qui est négocié directement entre les producteurs et les acheteurs internationaux).

Ces remodelages et replâtrages ont-ils donné leurs fruits sur la politique commerciale algérienne ? Nous nous en ferons une idée en dressant, ci-dessous, un tableau de bord du commerce extérieur de l'Algérie.

¹ Article 27 de l'accord sur les subventions et des mesures de compensation. Disponible sur: http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/24-scm.pdf

2. LES INDICATEURS QUANTITATIFS DES ECHANGES DE L'ALGERIE

Les principaux produits exportés par l'Algérie sont le pétrole, le gaz naturel et les produits dérivés du pétrole qui sont exportés en majorité vers l'Union européenne et les Etats-Unis. Ses importations restent, par contre, très diversifiées (céréales, lait, médicaments, produits et matériels de télécommunication...). Dans cette seconde section, nous dressons un tableau réaliste du commerce extérieur de l'Algérie, en détaillant la structure de ses importations et de ses exportations, la répartition géographique de ses échanges, sa balance commerciale... Nous finirons par le cas particulier des produits agricoles.

2.1. LA STRUCTURES DES IMPORTATIONS DE L'ALGERIE

La structure des importations de l'Algérie est très stable dans le temps. Depuis les années 70 jusqu'à la fin des années 80, elle a évolué en volume et en valeur, passant de 6 milliards de DA en 1970 à plus de 17 milliards en 1974 et à 43,5 milliards en 1988, mais demeure fondamentalement, la même. La rigidité des importations durant ces années peut s'expliquer par le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur et par l'importance du secteur public, l'investissement massif de l'Etat et la forte corrélation avec les dépenses publiques qui affectent la décision d'investissement et des dépenses sociales. Cependant, la libéralisation menée depuis 1998, a permis de diversifier les importations dont la valeur totale en 2005 s'est élevée à 20,357 milliards de dollars¹. (Tableau 4-3 et figure 4-2). Par groupes de produits, la structure des importations est la suivante :

- La part des « produits alimentaires » a régressée à 17,62 % représentant une valeur de 3,59 milliards de dollars;
- La part des « biens d'équipement industriels » a enregistré une forte croissance, atteignant 8,45 milliards de dollars, correspondant à 41,52 % ;
- La part des « demi-produits » a enregistré une croissance de 4,09 milliards de dollars représentant une part de 20,08 % ;
- Le reste des groupes présente des variations moins importantes.

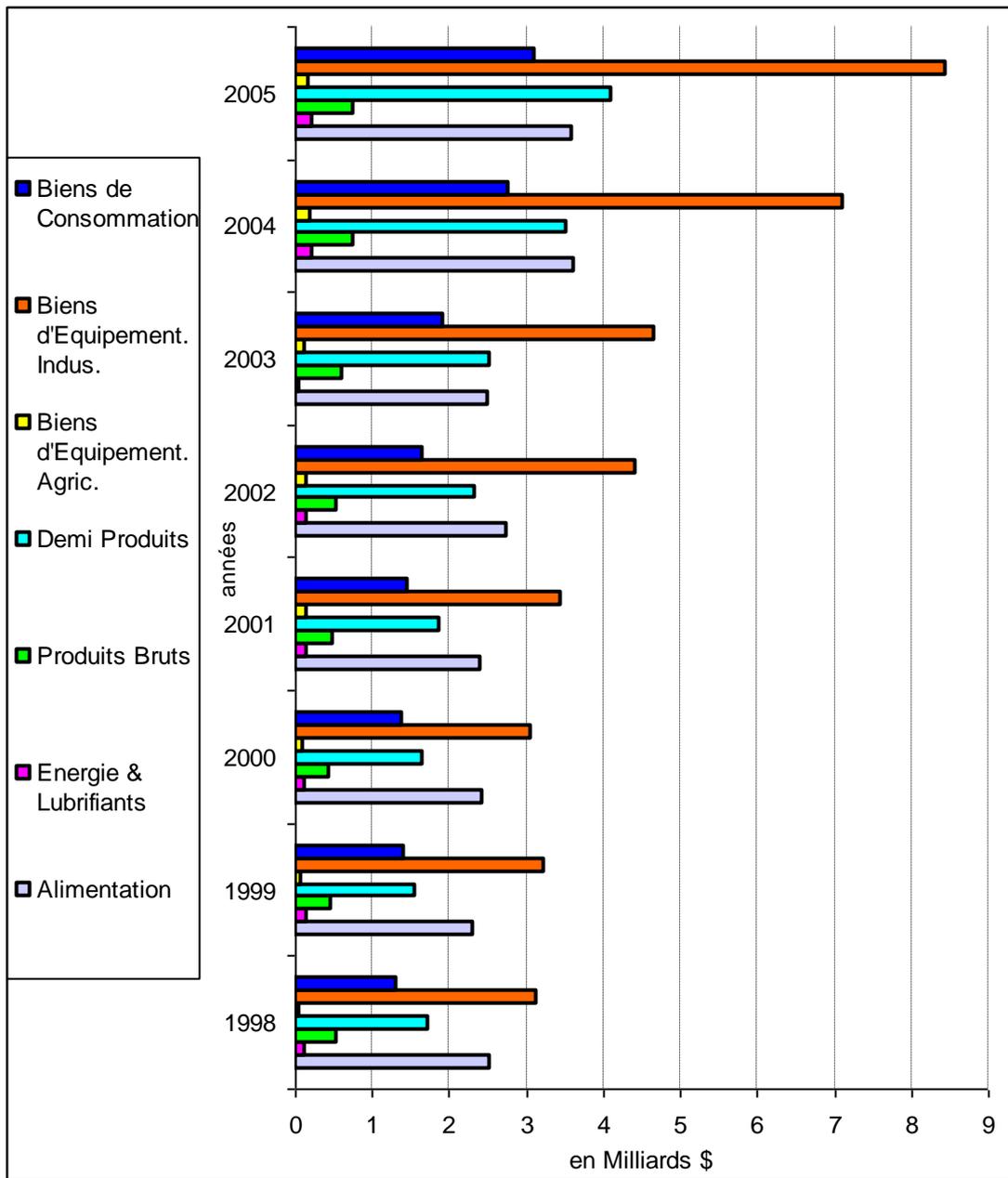
Tableau 4-3 : Structure des importations de l'Algérie (en %)

Libellé des groupes d'utilisation	années							
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alimentation	26,94	25,18	26,33	24,09	22,90	20,22	19,83	17,62
Energie & Lubrifiants	1,34	1,66	1,41	1,39	1,21	0,46	1,14	1,04
Produits Bruts	5,74	5,12	4,66	4,80	4,36	4,91	4,20	3,69
Demi-Produits	18,31	16,89	18,04	18,84	19,52	20,42	19,35	20,08
Biens d'Equipt. Agricoles.	0,46	0,79	0,93	1,56	1,24	0,92	1,11	0,78
Biens d'Equipt. Industriels.	33,18	35,13	33,45	34,56	36,96	37,55	39,11	41,52
Biens de Consommation	14,03	15,23	15,18	14,75	13,82	15,52	15,26	15,26
Total	100							

Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

¹ CNIS, douanes algériennes.

Figure 4-2 : Structure des importations de l'Algérie par grandes catégories d'utilisation (en milliards \$).



Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

L'annexe 2, permet de confirmer l'analyse précédente, cette fois-ci en abordant les importations du Système harmonisé, par chapitre. Sur la période 1998-2005, le total des importations algériennes a dépassé les 100 milliards de dollars. En voici un échantillon, par ordre décroissant du montant total.

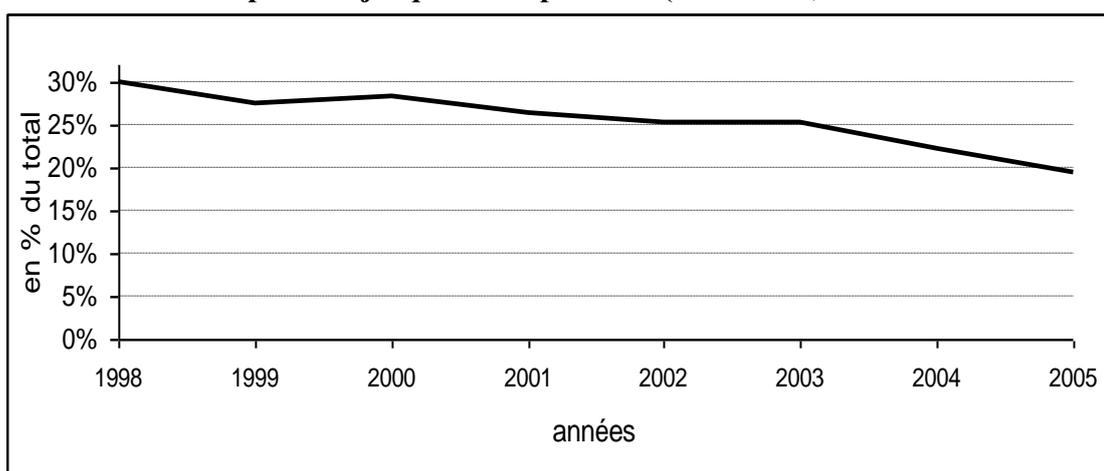
- Le chapitre 84 : « Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques; parties de ces machines ou appareils », représente 18 % du total des importations ;
- Le chapitre 10 : « Céréales », représente 9,22 % ;
- Le chapitre 85 « Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils d'enregistrement ou de reproduction du son, appareils d'enregistrement ou

de reproduction des images et du son en télévision, et parties et accessoires de ces appareils » représente 9,19 % ;

- Le chapitre 87 : « Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et accessoires » représente 8,09 % ;
- Le chapitre 30 : « Produits pharmaceutiques » représente 5,14 %.
- Aussi, 85 % des importations algériennes se concentrent dans 20 chapitres, le reste représente des taux inférieurs à 1 %.

Ainsi, la part des importations de « matériel de la télécommunication et véhicules du transport », « pipe d'acier et plaques », « machines non-électriques » dans les importations totales a continué à progresser depuis 1995, traduisant la reprise des activités d'investissement dans le secteur pétrolier et le secteur industriel. Les composants du « produit industriel » ont augmenté de 8,34 % en 8 ans, cependant que les volumes des importations et la part des « produits intermédiaires » s'est stabilisée, suivant ainsi la contraction persistante des activités industrielles. En matière d'approvisionnement en « biens de consommation alimentaire », l'Algérie reste encore très dépendante de l'étranger. Les importations de « produits agricoles » (les produits qui figurent dans les chapitres 01 à 24 du SH) ont augmenté en valeur entre 1998 et 2005 de 1,14 milliards de dollars. Les produits pour lesquels l'Algérie reste un grand importateur sont les céréales, le sucre, le lait, les fruits, les légumes et les viandes. Cependant, la part des importations agricoles dans les importations totales a diminué de 11 % entre 1998 et 2005 (figure 4-3). Cette baisse, particulièrement depuis 2003, s'explique en partie par la bonne pluviométrie enregistrée ces années en Algérie et l'apparition des premiers résultats positifs du PNDA.

Figure 4-3 : Part des produits agricoles dans le total des importations algériennes. Chapitre 01 jusqu'au chapitre 24. (1998-2005).



Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

1.2. LA STRUCTURES DES EXPORTATIONS DE L'ALGERIE

En 2005, les exportations de pétrole brut, gaz naturel, pétrole raffiné et produits dérivés du pétrole ont enregistré une augmentation en valeur de 35,25 milliards de dollars par rapport à 2004, atteignant ainsi un niveau record de recettes de 45,09 milliards de dollars et représentant 98,03 % du total des exportations. Le plus haut niveau enregistré au cours ces 10 dernières années. (Tableau 4-4 et 4-5).

Tableau 4-4 : Structure des exportations algériennes par catégorie d'utilisation, en milliards de dollars.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alimentation	0,0336	0,0235	0,0323	0,0281	0,0347	0,0507	0,1246	0,0674
Energie & Lubrifiants	9,8373	12,085	21,420	18,485	18,105	23,744	30,512	45,094
Produits Bruts	0,0451	0,0414	0,0436	0,0369	0,0116	0,0535	0,0934	0,1337
Demi-produits	0,2562	0,2827	0,4651	0,5037	0,5508	0,4149	0,5185	0,6557
Biens d'équipements Agricole	0,0073	0,0251	0,0111	0,0222	0,0204	0,0005	0,0002	0,0005
Biens d'équipements Industriel	0,0117	0,0475	0,0474	0,0453	0,0502	0,0218	0,0400	0,0360
Biens de Consommation	0,0181	0,0200	0,0126	0,0120	0,0267	0,0280	0,0146	0,0140
Total	10,209	12,525	22,031	19,133	18,711	24,318	31,304	46,002

Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

Tableau 4-5 : Part des exportations algériennes, en % du total et par groupe d'utilisation.

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alimentation	0,33	0,19	0,15	0,15	0,18	0,21	0,4	0,15
Energie & Lubrifiants	96,36	96,48	97,22	96,61	96,31	97,66	97,47	98,03
Produits Bruts	0,44	0,33	0,2	0,19	0,06	0,22	0,3	0,29
Demi-produits	2,51	2,26	2,11	2,63	2,93	1,71	1,66	1,43
Biens d'Equipt Agricole	0,07	0,2	0,05	0,12	0,11	0	0	0
Biens d'Equipt Industriel	0,11	0,38	0,22	0,24	0,27	0,09	0,13	0,08
Biens de Consommation	0,18	0,16	0,06	0,06	0,14	0,12	0,05	0,03
Total	100							

Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

Les exportations algériennes hors hydrocarbures sont marginales, avec 1,97 % du volume global des exportations, soit l'équivalent de 907 millions de dollars, elles enregistrent, en 2005, une hausse de 16,13 %. Les principaux produits exportés sont constitués par le groupe « demi – produits » qui représente une part de 1,42 % du volume global des exportations soit 651 millions de dollars. En deuxième position vient le groupe « produits bruts » avec une part de 0,29 % soit 134 millions de dollars suivi par le groupe « alimentation » avec une part de 0,15 % soit 67 millions de dollars et le groupe « biens d'équipement industriels » avec une part de 0,08 % soit 36 millions de dollars. Enfin, le groupe « biens de consommation non alimentaires » vient en dernière position avec une part de 0,04 % soit 19 millions de dollars. (Tableau 4-6). (Se référer à l'annexe 3 pour les importations par chapitre).

L'exportation de « biens de consommation non alimentaires » étant inexistante, confirmant les difficultés du secteur industriel. Les réformes engagées depuis 1998 n'ont pas donné les fruits escomptés, du moins jusqu'à présent. Le processus de privatisation et l'ouverture n'ont généré que des fermetures d'entreprises, au lieu d'être l'occasion de leur modernisation et un encouragement pour l'établissement de liaisons avec le marché international, comme le montre l'expérience des PECO et des pays asiatiques, dans les années 90¹.

¹ Alessandrini (S.) et Valeriani (E.), In Femise : « profit pays : Algérie », janvier 2006. p132.

Tableau 4-6 : Principaux produits hors hydrocarbures exportés par l'Algérie en 2005.

Désignation	Valeurs (million de dollars)	Structure en %
Huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons	134,09	34,63
Ammoniacs anhydres	156,77	17,28
Déchets et débris de fonte, fer et acier	105,77	11,61
Engrais minéraux ou chimiques azotés	52,68	5,81
Déchets et débris de cuivre	49,33	5,44
Produits lamines plats en fer et en acier	42,39	4,67
Zinc sous forme brute	38,05	4,20
Hydrogène, gaz rares (Argon)	28,96	3,19
Alcools acycliques et leurs dérivés	23,87	2,40
Phosphates de calciums naturels	20,87	2,30
Dattes	19,14	2,11
Polymères de l'éthyne sous formes primaires	14,44	1,59
Total	395,07	43,56

Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

2.3. LA DISTRIBUTION GEOGRAPHIQUE

L'analyse de la distribution géographique des importations et des exportations permet de détecter les vecteurs directionnels des préférences commerciales de l'Algérie. Ainsi, il y a lieu distinguer deux répartitions : par zone économique et par pays.

2.3.1. Répartition par zone économique

L'Algérie entretient des relations commerciales avec le monde entier mais l'intensité des échanges diffère selon les pays (Figure 4-4). On y distingue neuf zones économiques : l'UE-15, Autres pays d'Europe¹, l'Amérique du Nord, l'Afrique, les pays arabes, le Maghreb, l'Asie, l'Amérique Latine et le Reste du monde.

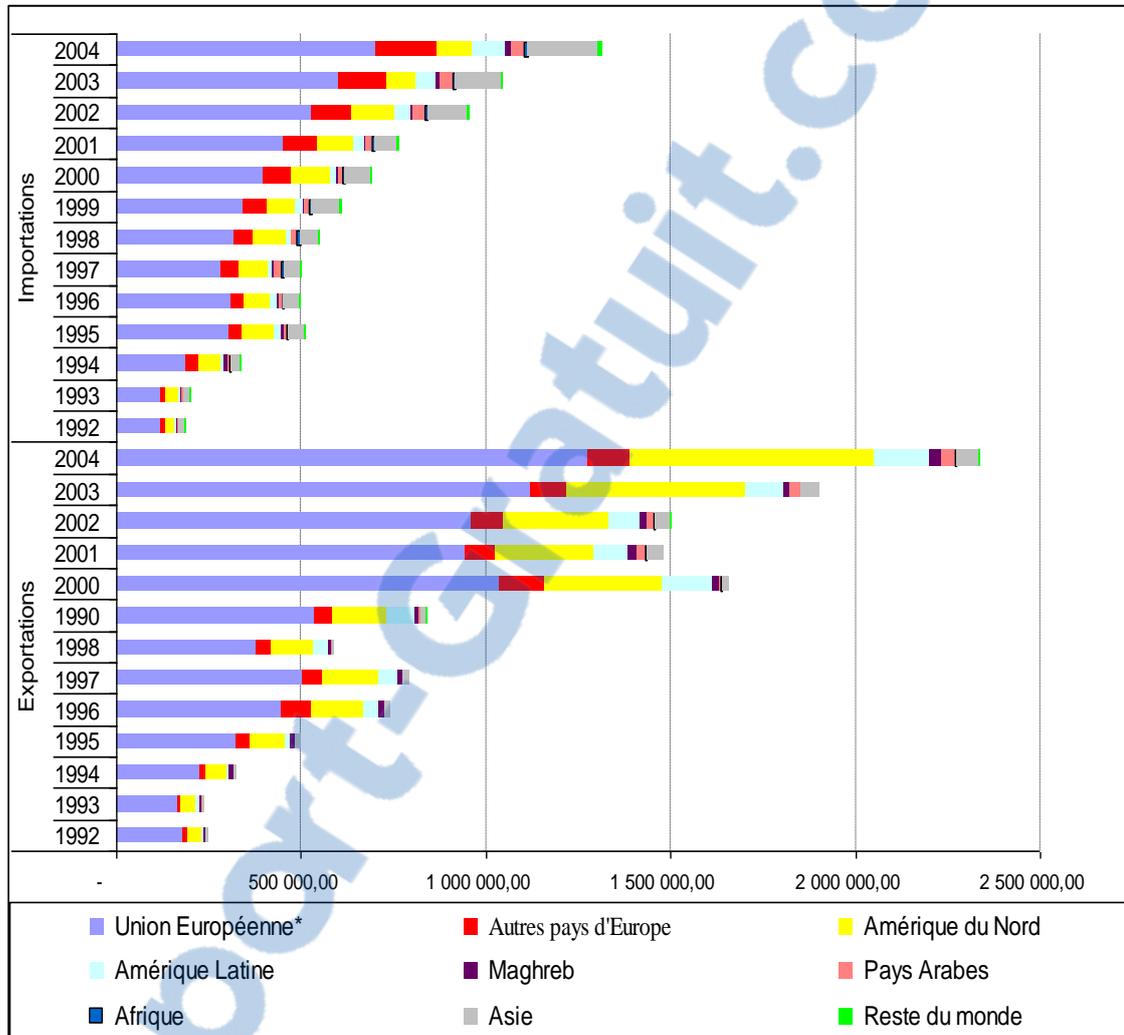
L'UE reste le premier partenaire commerciale de l'Algérie. Elle a absorbée en moyenne pendant la période 1992-2004 près de 60 % de ses exportations et lui a fourni plus de 64 % de ses importations. En 2005, les importations en provenance de cette région ont augmenté de 1,16 milliards de dollars (soit 11,47 %) passant de 10,09 à 11,26 milliards de dollars. Les exportations de l'Algérie vers ces pays ont enregistré aussi une augmentation de près de 8,20 milliards de dollars soit 35,36 % de plus par rapport à 2004. Elles sont passées de 17,40 à 25,60 milliards de dollars. Les exportations sont en presque totalité, composées d'hydrocarbures, mais les importations sont relativement plus diversifiées (figure 4-5) ; on y trouve :

- Le groupe de produits qui détient plus du tiers des importations est « l'équipement industriel » ;
- Les deux groupes « Alimentation, boissons et tabacs » et « demi-produits » s'accaparent, chacun, le cinquième des importations totales;
- En quatrième position, il y a le groupe « biens de consommation » avec 16,3 % ;

¹ Bulgarie, Roumanie, Pologne, Norvège, Yougoslavie, Russie et Turquie.

- Les groupes « équipements agricoles », « matières premières », « produits bruts » et « énergies et lubrifiants » occupent la dernière position avec une part moyenne totale de 6,65 %.

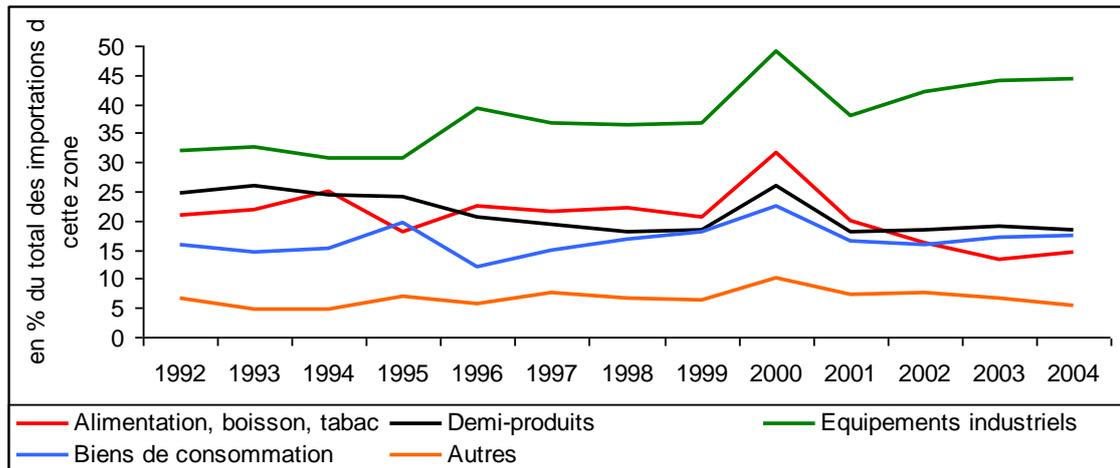
Figure 4-4 : Répartition des importations et exportations algériennes par zones économiques, 1992-2004. En milliers de DA.



Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

La deuxième zone géographique du commerce algérien est l'Amérique du Nord. L'Algérie y a exporté et en importé, pendant la période 1992-2004, 18 % de son commerce avec les Etats-Unis et 11 % avec le Canada. Les principaux produits exportés vers cette zone sont les hydrocarbures et les principaux produits importés sont « alimentation, tabacs et boissons » pour près de la moitié. Cependant, on remarque le déclin des importations de cette catégorie de produits à partir de 2000, ils ne représentent en 2004 que 37 %. Par ailleurs, on note l'accroissement des importations des « équipements industriels » pendant la période 2000-2002 pour subir un fléchissement en 2003 et reprendre ensuite en 2004 pour atteindre 39%. Les autres groupes de produits présentent une évolution stable sauf les « matières premières » qui décroît depuis 1992. (Figure 4-6)

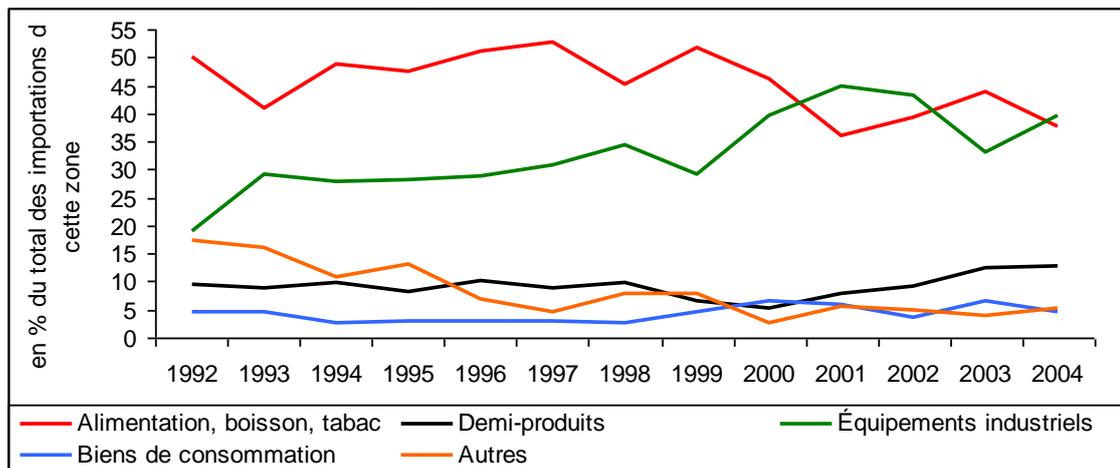
Figure 4-5 : Évolution de la structure des importations de marchandises par groupes d'utilisation en provenance de l'UE. En % du total des importations de cette zone. 1992-2004.



* sont inclus : énergie et lubrifiants, matières premières, produits bruts, équipements agricoles.

Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

Figure 4-6 : Évolution de la Structure des Importations de marchandises par groupes d'utilisation en provenance de l'Amérique du Nord. En % du total des importations de cette zone. 1992-2004.



* sont inclus : énergie et lubrifiants, matières premières, produits bruts, équipements industriels et biens de consommation.

Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

La troisième zone économique partenaire de l'Algérie, regroupe l'ensemble des autres pays européens. La moyenne des importations et exportations algériennes se situe à 16 % en 1992 et à 6 % en 2004.

La part des pays d'Amérique Latine dans le commerce extérieur algérien est devenue plus importante à partir des années 2000. Les pays avec lesquels l'Algérie commerce sont surtout le Brésil et l'Argentine, qui contribuent pour 5 % du commerce algérien pour la période 1992-2004. Pour 2005, le Brésil à lui seul a importé 6,35 % du total des exportations algériennes quand à l'Argentine, elle a fourni 2,91 % de l'ensemble de la consommation algérienne.

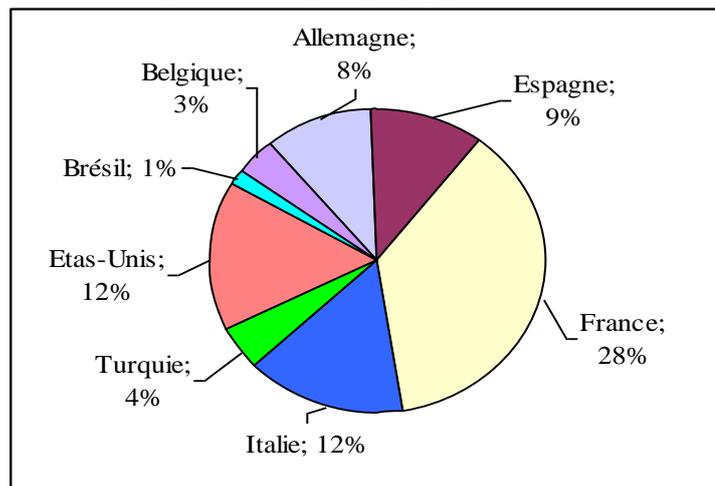
L'Asie, à sa tête la Chine devient un partenaire de plus en plus présent en Algérie. Les exportations de cette région vers l'Algérie ont enregistré une croissance de 45,45 % entre 2004 et 2005. Quand à ses importations de l'Algérie, elles ne s'élèvent qu'à 273 millions de dollars, correspondant à 0,6 % du total des exportations.

Le poids du Maghreb¹ dans le commerce extérieur algérien demeure très faible : 1,44 % des importations et 1,37 % de ses exportations. Par contre, le commerce est plus intense avec les pays arabes tels que l'Egypte (2,46 % des importations et 1 % des exportations). Le reste du monde figure pour une part marginale dans les échanges extérieurs de l'Algérie.

2.3.2. Répartition par pays

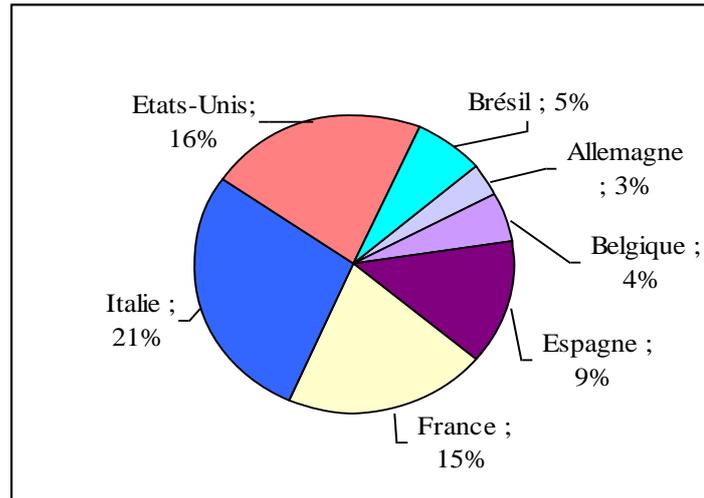
L'analyse de l'évolution temporelle et structurelle de la répartition géographique par pays du commerce extérieur de l'Algérie présente des préférences commerciales différentes de celles des zones économiques. Pendant longtemps, les fournisseurs et clients de l'Algérie étaient les pays européens, à leur tête la France, mais au début des années 2000, les Etats-Unis sont devenus le premier client du pays. En effet, pour les années 2004 et 2005, ils ont absorbé annuellement plus de 1/5 (23 %) des exportations algériennes. La France a, pour sa part, absorbé 11 % et 10 %, respectivement. Elle continue, par ailleurs, à être le premier fournisseur de l'Algérie avec une part, de 22 % pour 2005, suivie par l'Italie 7,5 % et les Etats-Unis 6,7 %.

Figure4-7 : Moyenne des importations par pays, période 1992-2004. En % du total.



Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

¹ Maroc, Tunisie, Mauritanie et Libye.

Figure 4-8: Moyenne des exportations par pays, période 1992-2004. En % du total.

Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

Le changement le plus notable est l'accroissement de la part de l'Amérique du Nord qui s'approvisionne en hydrocarbures (140 millions de tonnes en 2003, en baisse par rapport à 2001 de 7 millions).

Les principaux clients de l'Algérie, hors hydrocarbures, se concentrent sur l'arc latin (France, Espagne et Italie) qui absorbe plus de la moitié des exportations de ce pays. Par contraste, le Maroc et la Tunisie, n'absorbent que 12 %, environ des exportations algériennes.

Tableau 4-7: Principaux clients de l'Algérie hors hydrocarbures, 2005 (10³ dollars)

<i>Principaux clients</i>	<i>Valeur</i>	<i>Structure</i>
Espagne	192 646	24,68%
France	121 874	15,61%
Italie	77 661	9,95%
Pays-Bas	58 651	7,51%
Maroc	50 372	6,45%
Tunisie	42 243	5,41%
Turquie	36 441	4,67%
Etats-Unis	31 567	4,04%
Portugal	26 995	3,46%
Belgique	24 407	3,13%
Reste du monde	117 699	15,08%
TOTAL	780 556	100%

Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

2.4. LA BALANCE COMMERCIALE

Sur une période de 15 ans (1990 – 2005), la balance commerciale de l'Algérie a été excédentaire, exception faite des années 1994 et 1995 où elle a enregistré de légers déficits (tableau 4-8).

Tableau 4-8: Balance commerciale de l'Algérie, 1990-2005 (en milliards de dollars).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Importations	9,71	7,57	8,65	8,80	9,72	10,76	9,11	8,69
Exportations	13,65	12,70	11,42	10,28	9,27	10,45	13,54	13,72
Solde	3,94	5,13	2,77	1,48	-0,45	- 0,31	4,43	5,03

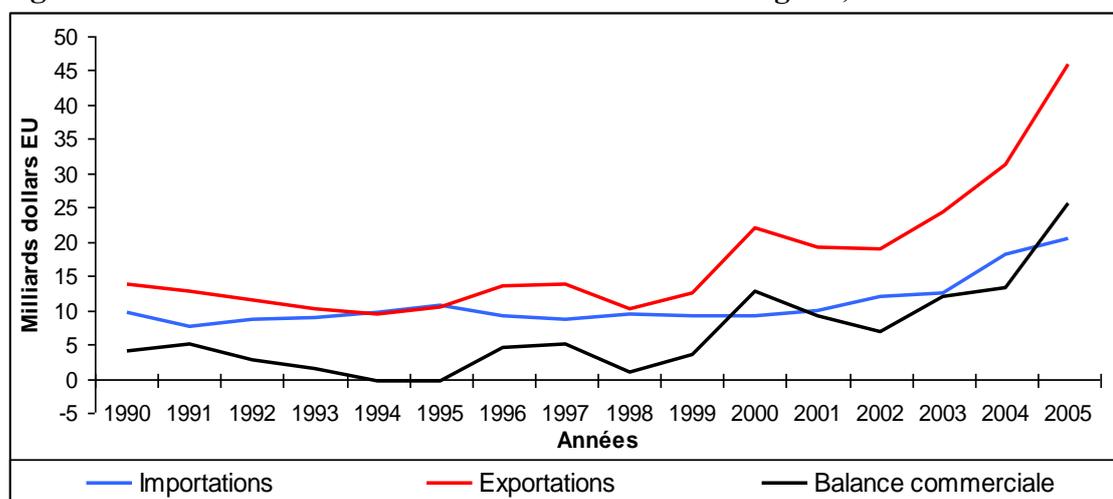
Suite :

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Importations	9,40	9,16	9,17	9,94	11,97	12,38	18,17	20,36
Exportations	10,21	12,53	22,03	19,13	18,80	24,31	31,30	46,00
Solde	0,81	3,36	12,86	9,19	6,83	11,93	13,14	25,64

Source : établi par l'auteur.

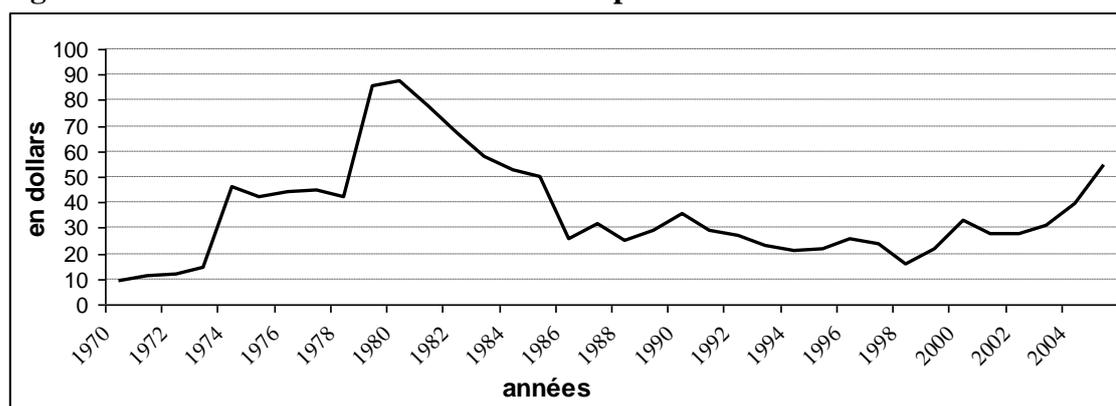
Données : CNIS et ONS.

Les exportations fluctuent fortement mais les importations sont relativement stables (figure 4-9). En conséquence, le solde de la balance commerciale est déterminé principalement par les exportations ; ce qui explique que la courbe du solde de la balance commerciale évolue en synchronie avec la courbe des exportations.

Figure 4-9 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie, 1990-2005.

Source : établi par l'auteur à partir des données du tableau 4-6.

Les variations des recettes des exportations sont, elles-mêmes, déterminées par les variations des cours du baril de pétrole. Les recettes augmentent lorsque celui-ci s'apprécie et elles diminuent lorsqu'il se déprécie, La balance commerciale est donc déterminée en dernier ressort par le prix du baril de pétrole. La figure 4-10 montre cette forte corrélation entre les recettes d'exportations et le prix du baril de pétrole. **La figure 4-10 ne montre rien d'autre que l'évolution du prix du baril, mais aucune corrélation**

Figure 4-10 : Evolution du cours du baril de pétrole 1970-2004.

Source: British Petroleum: «BP Statistical Review of World Energy», juin 2006. Disponible sur: <http://www.bp.com/statisticalreview>

Par grands groupes d'utilisation, il y a lieu de remarquer que tous les groupes connaissent un déficit chronique et permanent au cours de la période 1998-2005 sauf le groupe énergie et lubrifiants, seul à réaliser un excédent durant cette période (tableau 4-9).

Tableau 4-9: Balance commerciale par grands groupes d'utilisation (milliards de dollars)

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Alimentation	-2,50	-2,28	-2,38	-2,37	-2,71	-2,45	-3,48	-3,52
Energie & Lubrifiants	9,71	11,93	21,29	18,35	17,96	23,68	30,31	44,88
Produits Bruts	-0,49	-0,43	-0,38	-0,44	-0,51	-0,55	-0,67	-0,62
Demi Produits	-1,47	-1,26	-1,19	-1,37	-1,79	-2,11	-3,00	-3,43
Biens d'Equipement Agricole	-0,04	-0,05	-0,07	-0,13	-0,13	-0,11	-0,20	-0,16
Biens d'Equipement Industriel	-3,11	-3,17	-3,02	-3,39	-4,37	-4,63	-7,07	-8,42
Biens de Consommation	-1,30	-1,38	-1,38	-1,45	-1,63	-1,89	-2,76	-3,09
TOTAL	0,81	3,36	12,86	9,19	6,83	11,93	13,14	25,64

Source : établi par l'auteur à partir des données du CNIS.

Après avoir étudié la balance commerciale dans sa globalité et par grands groupes d'utilisation, nous allons l'analyser par chapitre du système harmonisé. L'évaluation de la balance commerciale par chapitre (annexe 4), démontre que cette dernière enregistre un excédent commercial sur la période 1998-2005 de 74 milliards de dollars. Cependant, le détail par chapitre montre que l'ensemble des secteurs économiques algériens sont déficitaires exception faite des chapitres 22, 28, 41, 45 et 27. L'excédent de l'ensemble des premiers chapitres sur la période d'étude ne franchit pas le seuil des 400 millions de dollars, contribuant seulement à hauteur de 0,52 % de l'excédent commercial de l'Algérie. Par contre le chapitre 27, celui des hydrocarbures contribue à la réalisation de l'excédent pour plus de 179 milliards de dollars, sur la période 1998-2005, confirmant la dépendance du pays à l'égard des hydrocarbures. La part du chapitre 27 dans l'excédent est de 239 %. C'est-à-dire qu'il compense les déficits des autres chapitres. Par ailleurs, les chapitres 10, 84, 85, 87 et 98 enregistrent le plus grand déficit, Ils cumulent à eux seuls plus de 53,50 milliards de dollars de déficit.

Après avoir fait un récapitulatif de la structure du commerce extérieur algérien, nous essaierons d'analyser à présent le cas spécifique des produits agricoles.

2.5. LE CAS SPECIFIQUE DES PRODUITS AGRICOLES

Le secteur agricole était le premier à être touché par la libéralisation commerciale, depuis les années 80. il compte pour 10 à 11 % du PIB du pays dans les années de bonne pluviométrie, et 9 % en années de sécheresse. La SAU est de quelques 8 millions d'hectares sur lesquels seulement 7 % sont irrigués, ce qui rend le secteur agricole fortement dépendant des aléas naturels. Le secteur est, par ailleurs, contraint par des facteurs tels que la saison courte d'emblavage, l'épuisement nutritif des sols, et les migrations des populations rurales.

La mauvaise gestion du secteur agricole par les programmes d'autogestion, la révolution agraire, la collectivisation de terre et l'insuffisance d'infrastructures et d'outils de production (Il y a 1 employé agricole pour 3,4 ha en Algérie, comparé à 13,7 ha en Espagne, à 5,3 en Tunisie, à 2,4 au Maroc et à 0,4 ha en Egypte). Il y a 1 tracteur pour moins de 88 ha par comparaison avec 1 tracteur pour 140 ha en Tunisie et 231 ha au Maroc) avait négativement affecté la production agricole qui ne pouvait pas suivre la croissance de la population. Les conséquences étaient telles que l'Algérie est devenue l'un des premiers importateurs mondiaux de produits alimentaires comme les céréales et le lait (les importations couvrent généralement 75 % des besoins nationaux).

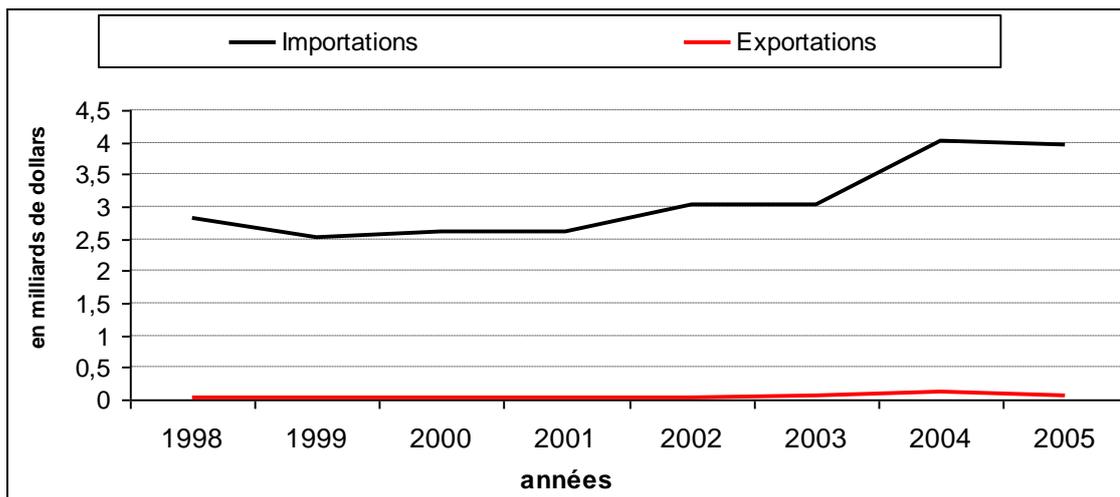
La loi de 1987 a libéralisé le secteur agricole, même si les terres restent la propriété inaliénable de l'Etat. Avec le programme d'ajustement structurel de 1994, de nouvelles mesures de libéralisation ont été prises par le gouvernement afin de stimuler une meilleure utilisation de ces terres. Parmi ces mesures, il y avait l'élimination progressive des subventions agricoles ainsi que l'élimination des circuits obligatoires de distribution. Toutefois, le blé a été exclu de cette réforme et des ressources compensatoires ont, même, été dégagées pour subventionner les produits de base (céréales et laits). A priori, tous les prix sont maintenant libéralisés, excepté pour le blé et le lait, qui sont considérés comme des produits stratégiques. Des prix plus élevés de production sont assurés par le jeu du marché (fruits et légumes, viande ovine et orge), ou en augmentant les prix garantis (blé tendre, blé dur).

La politique commerciale agricole est encore régie par un système complexe de protection pour les viandes, les produits laitiers, les fruits et légumes et l'huile d'olive. Le taux de droit de douane le plus élevé, soit 30 %, est prélevé sur les produits destinés à la consommation finale des ménages ; par exemple les viandes, les poissons, le lait et la crème de lait, le beurre, le yaourt, le fromage, l'huile d'olive, toutes les huiles végétales ou animales raffinées, les pommes de terre, le café, le thé, les épices et tous les produits de la minoterie¹. Cependant, un tarif de 5 % est prélevé sur les animaux vivants, le lait de poudre, la graisse et les huiles dérivés du lait, les plantes vivantes, les semences de pomme de terre, les haricots, le sucre, le blé dur, le riz, le maïs, le soja et les huiles de graine oléagineux et végétales pour l'industrie (à l'exception de l'huile d'olive). Paradoxalement, ce taux est élevé à 15 % si ces intrants sont utilisés par les industries locales (par exemple les betteraves à sucre, les fourrages et les graisses animales).

¹ <http://www.douane.gov.dz/cnis/tarif/positionent.asp>

L'Algérie est importateur net de céréales, en particulier le blé dur qui est, par ailleurs, l'une des principales récoltes du pays. En 2002, le blé et l'orge représentent 63 % de l'ensemble des terres cultivées et leur production était de 1 849 000 tonnes¹. Cependant, l'Algérie a importé en 2005 l'équivalent de 1,43 milliards de dollars de céréales, pour des exportations négligeables, voire nulles. Le commerce agricole de l'Algérie continue à enregistrer de grands déficits et demeure influencé par des conditions saisonnières et la demande grandissante de la population (figure 4-11). Pendant les années 90 et début 2000 le déficit a été réduit de 3 à 2,5 milliards de dollars, mais à partir de 2003, il a augmenté jusqu'à presque 4 milliards de dollars. Les fournisseurs principaux sont l'Union européenne (blé dur et orge) et les Etats-Unis (blé et maïs).

Figure 4-11 : Commerce extérieur de l'Algérie des produits agricoles (chapitres 1 à 24 du SH), en milliards de dollars. 1998-2005



Source : établi par l'auteur à partir des données des annexes 2 et 3.

Les réformes conçues pour restructurer le secteur agricole sont insuffisantes puisqu'elles n'ont ni donné des résultats positifs ni fournis les incitations économiques pour une meilleure production. Le taux de protection actuelle demeure encore significatif (en moyenne 24 %) mais peut être très coûteux pour les consommateurs et pour l'Etat si ce secteur continue à régresser.

Conclusion

Biens qu'elle soit profonde et qu'elle présente une réelle rupture avec le système monopolistique de l'Etat des années 70, la nouvelle politique commerciale de l'Algérie n'arrive toujours pas à redynamiser l'économie du pays. En dépit de toutes les politiques d'incitation à la diversification des exportations, le pays demeure mono-exportateur d'hydrocarbures (98 % de ses recettes en devises) et un importateur net de toutes les catégories d'autres produits. Cette situation met l'économie algérienne face à une double vulnérabilité ; d'un côté ses recettes budgétaires dépendent largement des fluctuations des prix du baril de pétrole, de l'autre côté, l'appareil de production et les consommateurs dépendent des approvisionnements extérieurs.

¹ FAO : Statistique sur l'agriculture et l'alimentation. Disponible sur : http://www.fao.org/statistics/yearbook/vol_1_1/pdf/d03.pdf

CONCLUSION DE LA PREMIERE PARTIE

A l'issue de ces quatre chapitres, nous avons constaté que la régionalisation économique est un phénomène bien enraciné et a pris beaucoup d'ampleur dans la régulation du commerce international. Le large mouvement d'ouverture des économies semble être contrebalancé par un repli sur des marchés de dimension régionale. On constate également qu'il n'existe aucun pays qui ne soit pas signataire d'un accord commercial régional (zone de libre-échange, union douanière...). Les pays qui ont adopté ce système préférentiel semblent tirer beaucoup d'avantages et la théorie qui nous permet de mesurer l'éventail de ces gains et les pertes éventuelles est élaborée pour la première fois par Viner, dans les années 50. D'autres économistes ont apporté plus d'approfondissement et ont conclu que la politique commerciale est déterminante quant à la mesure des effets que peut engendrer un regroupement régional. Dans notre étude des politiques commerciales de l'Algérie et de l'Union Européenne, nous avons pu constater que :

- L'Union Européenne a développé, à l'égard du reste du monde, un tarif douanier commun et une politique commerciale commune à tout les Etats membres. Elle est directement axée sur la libéralisation des échanges dans le domaine industriel et relativement protectionniste dans le secteur agricole. La politique commerciale de l'UE est aussi organisée en un système hiérarchisé d'accords commerciaux préférentiels avec les partenaires naturels de l'Union au sein de la zone Eurafrique et elle s'étend jusqu'aux Amériques. Ces accords sont ceux qu'elle entretient avec 70 pays ACP et avec douze pays de la rive Sud et Est de la Méditerranée (dans le cadre des accords d'association euro-méditerranéens). Les négociations de l'UE avec les pays outre-atlantiques (les Etats-Unis et les pays du MERCOSUR) pour la conclusion d'un accord de libre-échange sont en cours de négociation et un nouvel élan a été donné à l'initiative UE-ASEAN.
- La politique commerciale de l'Algérie a été régulée par l'Etat jusqu'au années 90. Depuis, ce pays a introduit des changements majeurs notamment en attribuant de nouveaux rôles aux acteurs du commerce extérieur, en réduisant les restrictions administratives et les droit de douanes, en annulant certaines taxes douanières spécifiques et en établissant la convertibilité commerciale du dinar pour les transactions courantes. Des mesures d'encouragement aux exportations ont accompagné ce processus de libéralisation, les exportateurs bénéficient d'allègement fiscaux considérables et de l'appui de certains organismes spécialisés. Seulement, les résultats de ces incitations tardent à venir ; les exportations hors hydrocarbures demeurent marginales avec moins de 3 % du total des exportations et surtout elles se caractérisent par une forte concentration en demi-produits (déchets ferreux et autres) et l'absence de produits manufacturés et agricoles. La répartition géographique des échanges commerciaux de l'Algérie demeure inchangée puisque l'Union européenne reste son premier client et son premier fournisseur.

DEUXIEME PARTIE

L'accord d'association Algérie-Union Européenne

INTRODUCTION A LA DEUXIEME PARTIE

Dans la deuxième partie de cette étude nous essaierons premièrement, d'analyser l'essentiel des relations ou des accords de coopération qu'entretenaient l'ensemble des pays européens vis-à-vis des pays du sud de la méditerranée avant et après le processus de Barcelone de 1995. Nous essaierons d'accentuer notre analyse sur les relations Algérie-pays européens. En second lieu, nous défricherons les éléments essentiels de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne sur lesquels nous analyserons les éventuels effets.

Nous avons divisé cette partie en trois chapitres.

Dans le cinquième chapitre, nous ferons le point sur l'intégration et la coopération économique dans le bassin méditerranéen. Les accords d'association euro-méditerranéens qui découlent de la conférence de Barcelone de 1995 ne sont pas originels, d'où la nécessité de retracer dans une première section les premières générations d'accords de coopération entre les pays euro-méditerranéens ainsi que leurs bilans. Dans une seconde section, nous aborderons la nouvelle génération d'accords d'association et les mécanismes financiers, avant d'évoquer l'expérience des deux pays maghrébins la Tunisie et le Maroc.

Nous nous proposons dans le sixième chapitre d'étudier d'une manière assez exhaustive le contenu de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne. Pour que notre analyse soit profitable, nous en avons fait une présentation en deux sections. La première est consacrée aux grandes orientations du volet économique et nous analysons le contenu et les objectifs visés. Dans la deuxième, nous décortiquerons le reste du contenu de l'accord, soit : la coopération financière, la coopération économique ainsi que les autres dispositions.

Dans le dernier chapitre, nous analysons les effets de la constitution de la zone de libre-échange entre l'Algérie et de l'Union européenne dans le cadre convenu des accords d'associations. Par souci d'une meilleure compréhension des retombés, nous essaierons d'évaluer dans la première section les impacts en termes macroéconomiques (impact sur les consommateurs, le budget de l'Etat, le secteur industriel, l'emploi, le secteur agricole...). Nous terminerons, dans la deuxième section, par évoquer quelques défis à relever par l'Algérie dans les années à venir si elle espère un jour bénéficier pleinement des bienfaits d'une telle décision.

LE PARTENARIAT EN MEDITERRANEE : UNE SYNTHESE

Introduction

La coopération de la Communauté européenne avec les pays de la zone méditerranéenne a commencé dans les années 60 et surtout 70, par la signature d'accords méditerranéens, puis d'accords de coopération. Ces accords reposaient sur un système de préférences commerciales asymétriques garantissant à ces pays l'accès au marché communautaire, sans contrepartie en termes de réduction de droits de douanes pour les biens européens importés.

Au début des années 90, l'importance des relations politiques, économiques et sociales entre l'Europe et la Méditerranée occidentale et orientale, ainsi que l'évolution de la situation politique et géostratégique en Europe, ont conduit l'UE à redéfinir sa position à l'égard de la rive sud, en même temps qu'elle envisageait son élargissement à l'est. Cette nouvelle approche cherche à définir une stratégie régionale plus globale, qui dépasse les aspects commerciaux classiques et la coopération traditionnelle, en matière technique et financière. Ce rééquilibrage géographique s'est traduit en un programme de partenariat lors de la Conférence de Barcelone, et a été concrétisé par la signature de nouveaux accords d'association euro-méditerranéens.

Pour les pays du Maghreb, le Partenariat euro-méditerranéen serait l'événement de politique extérieure de la fin des années 90 ; pour la première fois depuis la création de l'Union Européenne, cette dernière définit un projet global d'intégration vis-à-vis du sud de la Méditerranée. Depuis son lancement, de très nombreux travaux ont analysé aussi bien les ambitions et les logiques conçues par les promoteurs de ce projet régional, que les effets qui en sont escomptés.

Nous essaierons, dans ce chapitre, de porter plus d'éclaircissements sur les liens de coopération et d'association entre les deux rives de la Méditerranée. Dans une première section nous évoquerons la première génération d'accords de coopération et nous en dresserons le bilan et dans la seconde, nous aborderons la nouvelle génération d'accords d'association et les mécanismes financiers, avant d'évoquer les accords d'association entre l'UE et les deux pays maghrébin qui sont la Tunisie et le Maroc.

1. LES ACCORDS DE PREMIERE GENERATION : UN PARTENARIAT MITIGÉ

La politique européenne dans le bassin méditerranéen remonte, en vérité, à la date de la constitution de la CEE en 1957. Les trois pays du Maghreb (Algérie, Tunisie et Maroc) qui, à cette date, faisaient partie du territoire français ont été annexés de fait à la

CEE. Ce n'est qu'en 1969 que les premiers accords furent signés entre ces trois pays et les 6 Etats de la CEE. Ce sont principalement des accords commerciaux préférentiels, d'une durée de 5 ans.

Cette section sera consacrée à la présentation des différents accords qui ont précédé la signature des accords d'association euro-méditerranéens. A cet effet, nous développerons les deux phases de coopération allant de 1972 jusqu'à 1996, ensuite, nous essaierons de dresser un bilan de ces 24 années de coopération mutuelle.

1.1. L'APPROCHE GLOBALE MEDITERRANEENNE (1972-1992)

Du 19 au 21 octobre 1972 s'est tenu à Paris un sommet de la CEE, dans lequel une nouvelle politique globale a été adoptée vis-à-vis des Pays Tiers Méditerranéens (PTM). Il s'agit, en fait, d'accords commerciaux préférentiels et bilatéraux (puisqu'ils sont négociés et signés avec chacun des PTM) qui garantissent la facilité de la libre circulation pour tous les produits industriels et un abaissement des droits de douane de 20 % à 80 % pour les produits agricoles (essentiellement les agrumes et l'huile d'olive). Cependant, son champ d'application est limité aux pays riverains directs de la Méditerranée qui ont demandé ou qui demanderaient à entretenir des relations particulières avec la communauté... à l'exception de la Turquie et de la Grèce. En principe, ces accords devaient d'une part renforcer les échanges commerciaux entre la CEE et les PTM et d'autre part promouvoir le développement agricole et industriel et injecter dans ces pays des moyens financiers sous forme de dons et de prêts de la Banque Européenne d'Investissement (annexe 1).

En avril 1976, trois accords de coopération, pour une durée indéterminée, sont conclus avec l'Algérie, la Tunisie et le Maroc. Entre janvier et mai 1977, d'autres accords sont signés avec l'Egypte, la Jordanie, la Syrie et le Liban et enfin avec la Yougoslavie en avril 1980.

Tableau 5-1 : Les accords entre la CEE et les PTM

Années de signature	Partie contractante	Nature de l'accord
12 septembre 1963	Turquie	Accords d'association
05 décembre 1970	Malte	Accords d'association
19 décembre 1972	Chypre	Accords d'association
11 mai 1975	Israël	Accords de libre-échange et de coopération
25 avril 1976	Tunisie	Accords de coopération globale
26 avril 1976	Algérie	Accords de coopération globale
27 avril 1976	Maroc	Accords de coopération globale
18 janvier 1977	Egypte	Accords de coopération globale
18 janvier 1977	Jordanie	Accords de coopération globale
18 janvier 1977	Syrie	Accords de coopération globale
03 mai 1977	Liban	Accords de coopération globale

Source : Commission européenne. http://europa.eu.int/comm/external_relations/euromed.

L'adhésion de l'Espagne et du Portugal en 1986 à la CEE a imposé une nouvelle adaptation des accords signés antérieurement. En effet, pour le secteur industriel, le libre accès au marché de la CEE est maintenu, sauf pour la branche « textile » pour laquelle des accords d'autolimitation des exportations sont imposés. Pour l'agriculture,

il est prévu l'élimination progressive des droits de douane, dans les limites de contingents établis annuellement et selon la moyenne des exportations des partenaires concernés vers la CEE, et tout cela pour ne pas porter préjudice à la Politique Agricole Commune.

L'aide apportée par CEE aux PTM se compose de ressources budgétaires et de prêts de la BEI. Le total des apports financiers de la Communauté entre 1975 et 1987 s'est élevé à 5,5 milliards d'euros (dont 400 millions en aide alimentaire), 56 % de cette somme provient de prêts de la BEI. (Pour les trois pays du Maghreb, ces aides et prêts s'élèvent, pour la période 1967-1991 à 1,615 milliards d'euros). Enfin les actions de coopération menées dans les domaines industriel, scientifique, énergétique et dans celui de l'environnement « *si elles ont contribué à un transfert de connaissances et à une prise de conscience des problèmes touchant l'ensemble de la Méditerranée, elles ont été inadéquates et leur impact est resté marginal* »¹.

1.2. LA POLITIQUE MEDITERRANEENNE RENOVEE (1991-1996)

L'échec de l'Approche Globale Méditerranéenne a incité la CEE à proposer, en 1990, une solution aux déséquilibres économiques et sociaux croissants entre la CEE et les PTM. Cette solution consiste à remplacer la PMG par une Politique Méditerranéenne Rénovée, d'une durée limitée de 5 ans et qui comprend principalement trois composantes :

- Le renouvellement des protocoles financiers d'une durée de cinq ans avec les PTM². Il s'agit donc de la quatrième génération de protocoles financiers qui couvrira les années 1992-1996, la troisième étant venue à échéance le 31 octobre 1991. Deux nouveautés importantes marquent ces protocoles : leur montant est en augmentation globale de plus 40 % par rapport aux précédents (2 375 millions d'euros contre 1 618 pour la période allant de 1986 à 1991). Par ailleurs, ils prévoient la création d'une enveloppe (de 300 millions d'euros) destinée à appuyer les politiques d'ajustement structurel menées par ces PTM.
- L'introduction d'un fond destiné à financer les actions intéressant l'ensemble des PTM, c'est une véritable innovation de la politique méditerranéenne de la Communauté qui a pour objectif de renforcer la coopération régionale entre partenaires méditerranéens (des universités, des collectivités territoriales, des ports, des PME notamment) ainsi que la coopération dans les domaines de l'environnement, de la culture, par exemple.
- L'amélioration de l'accès au marché communautaire pour l'essentiel des exportations agricoles des PTM avec notamment une suppression totale des droits de douane dès le 1^{er} janvier 1993 au lieu du 1^{er} janvier 1996. Dès cette année, il n'y aura donc, en principe, plus de différence de traitement entre les produits agricoles communautaires et ceux originaires des PTM.

L'innovation apportée par cette politique, particulièrement pour les trois pays du Maghreb, consiste d'une part à donner la priorité aux réformes économiques et structurelles des Etats bénéficiaires, et d'autre part à mettre l'accent sur la

¹ Chagnollaude (J.-P.) et Ravenel (B.) : « Pour une politique méditerranéenne de l'Europe », in « Confluences Méditerranée », n°07, 1993.

² Il s'agit de tous les PTM sauf : Turquie, Malte et Chypre.

coopération régionale et sur l'environnement. Le montant total alloué aux Etats du Maghreb dans le cadre de la PMR s'élève à 1,072 milliard d'euros, soit une progression de 37 % par rapport au troisième protocole financier. L'Algérie reçoit 350 millions d'euros, le Maroc 438 et la Tunisie 284, cependant, les projets auxquels sont affectés ces montants diffèrent d'un pays à l'autre.

- En Algérie, 68 % du montant est affecté aux infrastructures, 21 % au secteur de l'agriculture et de la pêche, 10 % pour l'ajustement structurel et 1 % revient au commerce et industrie.
- Au Maroc, 26 % du montant est consacré au secteur social, 25 % au crédit agricole, 20 % au développement rural, 15 % comme appui au secteur privé, 13 % aux infrastructures et 1 % à la formation.
- En Tunisie, 51 % revient au développement rural, 21 % au secteur industriel, 12 % au transport, 3 % à la formation, et le reste est affecté à d'autres projets.

1.3. LE BILAN DE LA COOPERATION EURO-MEDITERRANEENNE

Vingt ans après, les résultats de la coopération euro-méditerranéenne restent mitigés, la situation et le positionnement des PTM n'ont pas, non plus, évolué. Le bilan financier et celui des échanges commerciaux mérite que l'on s'y arrête.

1.3.1. Le bilan financier

Les relations entre la CE et les PTM ne prennent leur véritable essor que lorsque le Conseil européen de Lisbonne (1992) demanda une évaluation de la politique globale de l'UE dans la région méditerranéenne et des initiatives à envisager afin de renforcer cette politique à court et à long termes. Dans ce document, la CE a évalué la coopération financière avec les PTM, en la mettant en rapport avec l'aide totale, l'aide reçue et les besoins. Il en résulte que :

- La contribution financière de la Communauté au développement économique des pays méditerranéens reste insuffisante, puisque les apports ne s'élèvent qu'à 3 % de la totalité des apports publics nets reçus par ces pays entre 1979 et 1987 (tableau 5-2). La moyenne des financements communautaires n'a pas atteint 0,1 % du PIB agrégé des six pays de la CEE (tableau 5-3). A titre de comparaison, la part des aides octroyées par Etats-Unis, pour la même période, s'élève à 41 % du total des aides reçus par les pays méditerranéens. De 1979 à 1987, la Communauté a consacré aux pays méditerranéens 11,5 % de son aide publique au développement, contre 67 % pour les pays ACP et 10,9 % pour les pays en voie de développement non-associés d'Amérique Latine et d'Asie¹.
- Les apports publics nets de la Communauté dans la zone méditerranéenne ont représenté 0,3 % des investissements bruts réalisés (le pourcentage s'élèverait à 2,4 % si l'on y inclue les apports des Etats-membres) par l'ensemble des pays méditerranéens.

¹ Chevalier (A.) et Bensidoun (I.) « Europe-Méditerranée : le pari de l'ouverture », p 9-10.

**Tableau 5-2 : Structure géographique des apports publics nets, cumul 1978-1992.
(En pourcentage total)**

	Algérie	Maroc	Tunisie	Maghreb	Turquie	Egypte	Israël	6 pays	PED
CE Multilatéral	4,3	2,9	8,1	4,3	3,3	3,2	0,4	3,0	4,0
CE Membres	45,2	31,5	34,3	34,9	26,4	15,1	6,6	20,7	26,9
CE Total	49,5	34,4	42,4	39,2	29,7	18,4	7,0	23,7	30,9
Autres Multilatéraux	29,2	28,4	36,0	30,2	37,6	10,3	-0,7	17,8	27,9
Autres Bilatéraux	21,3	37,2	21,6	30,6	32,7	71,3	93,7	58,5	41,2
- Etats-Unis	0,8	9,0	6,1	6,7	6,0	53,5	93,4	41,1	16,1
- Autres CAD	13,3	3,2	6,5	5,9	14,4	7,1	0,3	6,5	16,2
- Pays arabes	7,1	25,0	9,0	18,0	12,3	10,7	-	10,9	8,8
Autres total	50,5	65,6	57,6	60,8	70,3	81,6	93,0	76,3	69,1
Total	100								

Source : Chevalier (A.) et Bensidoun (I.) : « Europe-Méditerranée : le pari de l'ouverture », p. 11.

Tableau 5-3 : Apports publics nets de la Communauté européenne rapportés aux PIB des pays méditerranéens, cumul 1978-1992 (en %).

	CE Multilatéral	CE Membres
Algérie	0,03	0,35
Maroc	0,17	1,86
Tunisie	0,35	1,47
Maghreb	0,10	0,85
Egypte	0,18	0,86
Israël	0,01	0,24
Turquie	0,04	0,28
6 pays	0,08	0,55

Source : Chevalier (A.) et Bensidoun (I.) : Europe-Méditerranée : le pari de l'ouverture. P. 11.

1.3.2. Le bilan des échanges commerciaux

Après plus de 15 ans d'application de ces accords de coopérations, les résultats sont loin de répondre aux attentes car les échanges sont déséquilibrés et accusent un déficit chronique de la balance des paiements des PTM, à l'exception de l'Algérie et de la Libye, tous deux exportateurs d'hydrocarbures. On peut même dire que les différents accords ont renforcé la dépendance de ces derniers vis-à-vis de la CEE.

La part des échanges commerciaux de la Communauté européenne et des PTM dans le total de leurs échanges est très asymétrique. Les PTM effectuent plus de la moitié de leur commerce extérieur avec les pays de l'UE (49 % des exportations et 52 % des importations en 1993). Tandis que l'UE n'effectue que 7 % de son commerce extérieur avec les PTM (8,6 % des exportations extra-communautaires et 5,8 % de leurs importations). Ce déséquilibre devient préoccupant si l'on subdivise les PTM en Maghreb (Algérie, Tunisie et Maroc) et Machrek (Le reste des PTM, Malte et Chypre exclus). En effet, les pays du Maghreb sont beaucoup plus dépendants de l'Europe que les pays du Machrek, puisque la part de leurs exportations vers la CE s'élève 72,6 % pour l'année 1993 (elle est d'une moyenne de 69 % pour la période 1989-1995)¹, et celle des pays du Machrek n'est que de 40,5 % en 1993.

Afin d'apporter plus d'éclaircissement sur l'intensité des échanges commerciaux entre les différents partenaires euro-méditerranéens, nous reprendrons le calcul des intensités relatives des échanges bilatéraux (voir encadré ci-dessous) tel qu'il a été effectué par A. Chevalier et I. Bensidoun² et par Gérard Lafay³. Dans ce modèle, les auteurs ont écarté dans leurs calculs le critère « taille économique des pays » et son influence dans la détermination des flux commerciaux. Ils calculent en revanche l'intensité des échanges commerciaux entre deux pays en prenant d'autres critères tels que la proximité géographique, historique ou culturelle.

Ainsi les intensités relatives des flux bilatéraux observées entre les différents regroupements géographiques et la CE sont représentées dans le tableau 5-4. Les PTM figurent en troisième position après les autres pays de l'Europe de l'Ouest, mais bien avant les pays de l'Europe de l'Est (PECO). Avec une intensité relative de 1,9 pour les exportations de la CE et de 2 pour ses importations, C'est-à-dire, que les échanges qu'effectuent la CE avec les PTM sont 1,9 fois et 2 fois (exportations et importations, respectivement) plus intenses que ne le justifie le seul poids de ces pays dans le commerce mondial. Ce qui peut s'expliquer, évidemment, par le poids historique et culturel ainsi que la proximité géographique.

Tableau 5-4 : Indicateurs d'intensité relative des échanges en 1993.

Pays	Exportations CE	Importation CE
Autres Europe de l'Ouest	2,4	2,3
Afrique (Sauf PTM)	2,0	1,7
PTM	1,9	2,0
Europe de l'Est	1,9	2,0
Golfe	1,4	1,0

Source : Chevalier (A.) et Bensidoun (I.) : « Europe-Méditerranée : la pari de l'ouverture ». p 16.

Paradoxalement, comme dans le cas des flux commerciaux observés, les intensités relatives des échanges entre pays du Maghreb et CE, sont aussi plus élevées par rapport aux intensités relatives entre la CE et les pays du Machrek (tableau 5-5). Les intensités sont particulièrement élevées pour les trois pays de l'Arc latin (France, Espagne et

¹ Calcul effectué d'après les données du tableau 9, In : Kheladi (M.) et Belattaf (M.) : La zone économique de la Méditerranée occidentale : utopie ou réalité ? In : La Méditerranée Occidentale, entre régionalisation et mondialisation. CREAD. 2003. p 70

² Chevalier (A.) et Bensidoun (I.) : Europe-Méditerranée : le pari de l'ouverture. 1996, p. 16.

³ Lafay (G.) et Freudenberg (M.) et alii : « Nations et mondialisation », 1999. p 297.

Italie) et les trois pays du Maghreb (Algérie, Tunisie et Maroc). Cependant, la Tunisie et le Maroc ont des degrés plus élevés avec la France, et l'Algérie avec l'Espagne.

Encadré 1 : Indicateurs d'intensité relative

Ces indicateurs sont calculés pour comparer la place qu'occupe un pays dans le commerce d'un autre pays partenaire relativement à la place qu'il occupe dans le commerce mondial (W).

Il s'écrit pour les exportations (X) de i vers j (soit les importations de j en provenance de i) :

$$\frac{X_{ij} / M_j}{X_i / W}$$

Et pour les importations (M) de i en provenance de j (soit les exportations de j vers i) :

$$\frac{X_{ij} / X_j}{M_i / W}$$

Les indicateurs valent 1 lorsque les flux bilatéraux sont strictement proportionnels au poids des deux partenaires dans le commerce mondial. Un indicateur égal à 2 signifie que le flux d'échange est deux fois plus intense que ne le justifie les seuls poids des partenaires dans le commerce mondial.

Tableau 5-5 : Intensité relative des échanges entre les PTM et quelque pays de la CE, tous produits en 1994.

	Algérie	Maroc	Tunisie	Egypte	Israël	Moyen-Orient (non OPEP)	Turquie
France	3,6	5,4	4,9	-	-	1,2	-
Italie	3,2	1,6	4,0	3,2	1,6	2,3	1,8
Espagne	4,6	4,4	2,3	1,5	-	1,1	
Allemagne	-	-	1,5	-	-	-	1,9
Royaume-U.	-	-	-	-	1,5	-	-

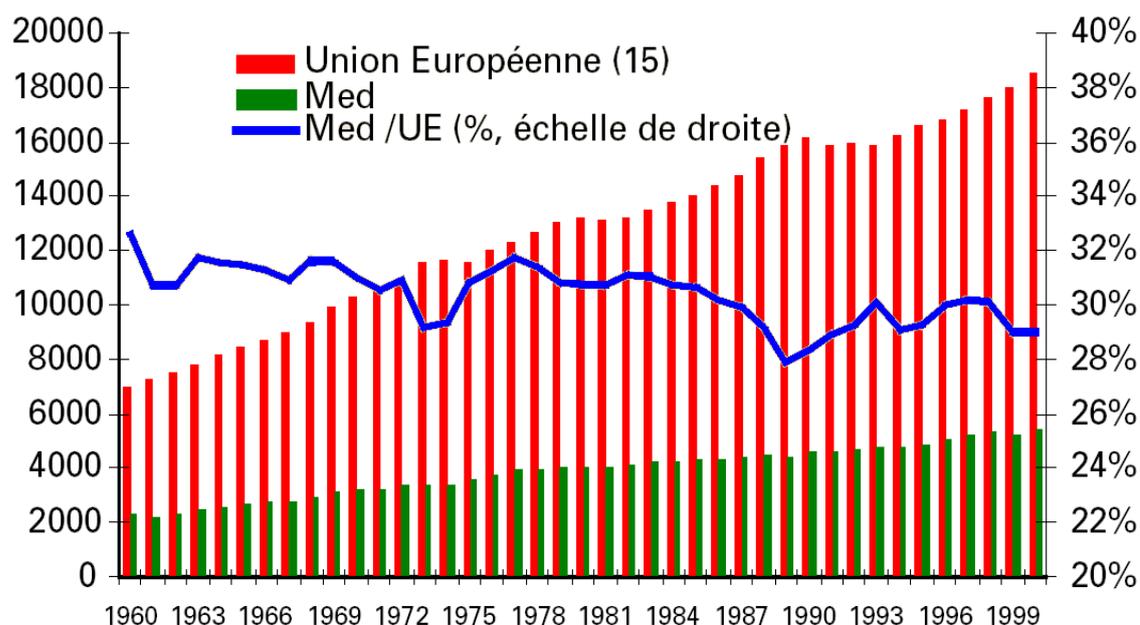
N.B : Les cases non remplies indiquent que l'intensité relative des échanges est inférieure à 1.

Source : Lafay (G.) et Freudenberg (M.) et alii : « Nations et mondialisation », 1999. p300.

En somme, les différentes politiques méditerranéennes de la CEE, n'ont pas été à la hauteur des ambitions affichées par les deux parties et plus particulièrement ceux des pays du Sud et Est de la Méditerranée. En effet, ni le renouveau ni l'augmentation des fonds n'ont produit l'effet d'entraînement attendu, cela n'a, même, pas permis d'améliorer les performances commerciales des pays sud-méditerranéens. Ceux-ci estiment que les avantages de l'accès préférentiel des produits agricoles ont été réduits par le maintien de la Politique Agricole Commune et l'élargissement à l'Espagne et au Portugal. Les accords d'autolimitation des exportations textiles ont réduit la portée de l'ouverture commerciale, l'aide financière a été modeste, tandis que les investissements européens dans la zone méditerranéenne sont restés limités. Cependant, une part de

responsabilité de cette situation incombe aux PTM¹. Leurs protections tarifaires élevées et le retard pris pour procéder à des ajustements structurels dans leurs économies, expliquent en partie, l'érosion de leur part dans les échanges internationaux. On trouve encore la faiblesse de leurs performances commerciales et la détérioration de leur situation économique à cause des mauvaises politiques commerciales et l'adoption de stratégies de développement inappropriées (le cas des pays pétroliers où le mode de développement nourri par la rente à démontrer ses limites²). Les programmes d'ajustement structurel imposés à la plupart de ces pays au cours des années 80 et le poids de la dette, qui n'épargne aucun pays, ont aiguisé davantage les problèmes et accru l'écart relatif de revenu entre les rives Nord et Sud (figure 5-1) de la Méditerranée.

Figure 5-1 : Revenu moyen (PPA) des pays de l'UE et des pays méditerranéens



Source : DREE : Vers un espace économique euro-méditerranéen. mai 2002.

Afin de remédier aux déséquilibres croissants (démographique et économique) et aux défis multiples (dégradation de l'environnement, migration incontrôlée, déstabilisation sociale, etc.) entre les deux rives de la Méditerranée, des mesures correctives ont été apportées en une autre nouvelle politique européenne dans la Méditerranée. Il s'agit cette fois-ci du partenariat euro-méditerranéen : une approche réellement globale et multidimensionnelle. Il s'agit du *partenariat euro-méditerranéen* qui trouve son origine dans l'adoption d'un partenariat euro-maghrébin par le Conseil européen de Lisbonne³ de 1992. Par diverses communications¹, la Commission a tenté

¹ Bichara (Kh.) : Le partenariat euro-méditerranéen : le processus de Barcelone, une synthèse de la problématique. In : Le partenariat euro-méditerranéen vu du sud. l'Harmattan, 2001, p. 16.

² Chevalier (A.) et Kébabdjian (G.) : « L'Euro-méditerranée entre mondialisation et régionalisation », in « Le partenariat euro-méditerranéen : un projet régional en quête de cohérence », in revue Maghreb-Machrek, Hors-série, décembre 1997.

³ Conseil Européen de Lisbonne (26-27 JUIN 1992), Conclusion de la présidence, DN: DOC/92/3. Disponible sur : http://cuej.u-strasbg.fr/archives/europe/europe_conclusion/cons_43_63/43_63_sce.html

d'étendre la nouvelle approche à l'ensemble de la Méditerranée ; ce qui a été approuvé par le Conseil européen lors de ses réunions d'Essen en décembre 1994 et de Cannes en juin 1995. Les modalités de mise en oeuvre de ce partenariat comportent à la fois une dimension bilatérale conçue sous la forme d'une nouvelle génération d'accords d'association baptisés « *les accords euro-méditerranéens* » et une dimension multilatérale plus connue sous le nom du « *processus de Barcelone* ».

2. LES ACCORDS DE DEUXIEME GENERATION : LE PROCESSUS DE BARCELONE ET LES ACCORDS D'ASSOCIATION

Sentant la nécessité de renouveler ses rapports avec ses pays voisins du sud de la Méditerranée, l'Union européenne a réuni les 27 et 28 novembre 1995 à Barcelone ses quinze ministres des affaires étrangères (Allemagne, France, Italie, Espagne, Portugal, Royaume-Uni, Grèce, Belgique, Suède, Luxembourg, Autriche, Irlande, Finlande, Pays-Bas, Danemark) et ceux des douze pays du pourtour sud de la Méditerranée (Algérie, Chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie, Turquie, Autorité Palestinienne) pour essayer d'asseoir un partenariat de grand envergure.

Nous essaierons, de présenter tout d'abord les grandes lignes directrices de ce nouveau partenariat ensuite son financement et enfin une synthèse de la situation des ratifications.

2.1. LE PARTENARIAT EURO-MEDITERRANEEN DEPUIS 1995

La Conférence de Barcelone a marqué un nouveau départ pour la politique méditerranéenne de l'UE, en s'inscrivant désormais dans une perspective stratégique plus vaste que celle qui détermine les relations antérieures, et en allant bien au-delà des domaines traditionnels des échanges et de la coopération. Le partenariat euro-méditerranéen a pour objectif :

- La définition d'un espace commun de paix et de stabilité ;
- La construction d'une zone de prospérité partagée ;
- Le développement des échanges culturels et humains entre les peuples de cette zone géographique.

Sur la base de ce Partenariat euro-méditerranéen, les Etats se sont fixés l'année 2010 pour mettre en place une zone de libre-échange méditerranéenne entre l'Union et les Etats du sud-méditerranéen. La réalisation de ce projet est inscrite dans le cadre d'accords bilatéraux passés entre l'Union européenne et chaque partenaire méditerranéen. Ces objectifs sont :

- Le renforcement du dialogue politique entre les Etats partenaires afin d'améliorer leurs relations dans tous les domaines ;

¹ - Commission européenne : « Renforcement de la politique méditerranéenne de l'Union européenne : proposition pour la mise en oeuvre d'un partenariat euro-méditerranéen », COM (95) 72 final, 8 mars 1995.

- Commission européenne : « Communication sur l'avenir des relations entre la Communauté et le Maghreb », SEC/92/401 final, 30 avril 1992.

- La fixation de conditions à la libéralisation progressive des échanges de biens, de services et de capitaux ;
- Le développement de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties ;
- L'intégration sud-méditerranéenne en favorisant les échanges entre les Etats ;
- La promotion de la coopération dans les domaines économique, social, culturel et financier ;
- Le respect des principes démocratiques et des droits de l'Homme.

En ce qui concerne les Pays du Maghreb, l'accord d'association avec l'Algérie a été signé le 22 avril 2002 et entré en vigueur le 1^{er} septembre 2005. L'accord d'association avec le Maroc a été signé le 26 février 1996 et est entré en vigueur le 1^{er} mars 2000. Enfin, la Tunisie a signé l'accord le 17 juillet 1995 ; il est entré en vigueur le 1^{er} mars 1998.

En résumé, la philosophie générale de ces accords peut être donnée en trois points¹ :

2.1.1. Affirmation de la dimension politique

Comme tous les accords qui seront, dorénavant, conclus par l'UE et ses Etats membres avec les pays tiers, les accords euro-méditerranéens comportent une clause suspensive disposant que le respect des droits de l'Homme et des principes démocratiques constituent un « élément essentiel », dont la violation peut entraîner la suspension de l'accord. Un cadre de dialogue politique est mis en place qui se déroule, essentiellement, dans le cadre du Conseil d'association, qui se tient une fois par an au niveau des ministres des Affaires étrangères.

2.1.2. Accent mis sur le volet économique

Les pays signataires se sont mis d'accord pour mettre en place, progressivement, une zone de libre-échange à l'horizon 2010. « *La zone de libre-échange sera réalisée à travers les nouveaux accords euro-méditerranéens et des accords de libre-échange entre les partenaires de l'Union européenne. Les participants ont retenu l'année 2010 comme date objectif pour instaurer progressivement cette zone qui couvrira l'essentiel des échanges dans le respect des obligations découlant de l'OMC* »².

Pour les produits agricoles, les mécanismes des contingents demeurent, mais une clause évolutive prévoit que les parties ouvriront des négociations, à partir du 1^{er} janvier 2000 en vue de fixer des mesures de libéralisation applicable au 1^{er} janvier 2001. Par ailleurs, les parties peuvent s'entendre au sein du Conseil d'association sur de nouvelles concessions réciproques au cas par cas. Le secteur des services est, également, pris en charge, conformément aux accords AGCS de l'OMC et les parties conviennent d'élargir le champ d'application de l'accord au droit d'établissement de leurs sociétés et à la libéralisation de la fourniture des services. La mise en œuvre de cet objectif fera l'objet d'un bilan au plus tard cinq ans après l'entrée en vigueur de l'accord. D'autres règles importantes ont été retenues :

¹ Commissariat Général du Plan : « Le partenariat euro-méditerranéen : la dynamique de l'intégration régionale », La Documentation française, Paris, 2000. p 41.

² Texte final de La Déclaration de Barcelone 1995. Disponible sur : http://europa.eu.int/comm/external_relations/euromed/index.htm

- La libéralisation en profondeur des économies ;
- Les parties réalisent tous les paiements courants dans une monnaie librement convertible ;
- La libre circulation des capitaux relatifs aux investissements directs dans le pays partenaire est assurée de même que la liquidation et le rapatriement des bénéficiaires, l'objectif étant de parvenir à une libéralisation intégrale des mouvements de capitaux ;
- Les règles de la libre concurrence s'imposent et les parties s'engagent à respecter les droits de propriété intellectuelle ; l'utilisation des normes et des procédures de certification européennes est encouragée ;
- Les parties libéralisent progressivement les marchés publics.

2.1.3. Le soutien financier et technique à l'avancée des réformes

Sur le plan économique, la coopération est destinée plus particulièrement à soutenir les réformes de modernisation de l'économie (coopération industrielle, services financiers, promotion des investissements), à la mise à niveau des infrastructures institutionnelles (rapprochement des législations, normes, statistiques, douanes), à la promotion de l'investissement et l'atténuation des conséquences éventuelles sur l'économie par la mise en œuvre d'une zone de libre échange : environnement, agriculture, transport, télécommunication, énergie, tourisme. Sur le plan socioculturel, il touche en particulier à l'éducation/formation, aux conditions de travail (égalité de traitement en matière de sécurité sociale, de conditions de travail et de rémunération notamment), au dialogue social (recherche des progrès à réaliser pour la circulation des travailleurs, l'égalité de traitement de l'intégration sociale des ressortissants des deux parties), à la coopération sociale (réduction de la pression migratoire, réinsertion des rapatriés, rôle de la femme, législation sociale...). Des annexes comprennent notamment des protocoles relatifs à la définition de produits originaires et à la coopération administrative, à l'assistance mutuelle en matière douanière et au régime commercial applicable à certains produits.

Les trois volets du partenariat euro-méditerranéen sont animés dans deux cadres complémentaires : bilatéral et régional¹. Au plan régional, le dialogue constitue l'un des aspects les plus novateurs du partenariat, portant à la fois sur les domaines politique, économique et culturel (coopération régionale). La coopération régionale a aussi un impact stratégique considérable puisqu'elle traite de problèmes qui sont communs à beaucoup de partenaires méditerranéens, tout en mettant l'accent sur les complémentarités nationales. La dimension multilatérale appuie et complète les actions et les dialogues bilatéraux prenant place dans le cadre des Accords d'Association. Au plan bilatéral, l'Union négocie des Accords euro-méditerranéens d'Association avec les Partenaires méditerranéens pris individuellement. Ces accords reprennent l'ensemble des principes qui président aux nouvelles relations euro-méditerranéennes, même si, individuellement, ils reflètent les caractéristiques spécifiques des relations entre l'UE et chacun des Partenaires méditerranéens. De ces trois volets se dégagent certaines

¹ Commission européenne : « Europe and the Mediterranean: toward a closer partnership ». 2002, p 5. Disponible sur : http://ec.europa.eu/comm/external_relations/library/publications/04_01-euomed_covtext_en.pdf

spécificités de ces accords par rapport aux anciennes politiques européennes. Les traits les plus marquants sont ¹ :

La réciprocité commerciale

Les préférences commerciales ou les concessions tarifaires seront généralisées à tous les pays. Ce principe tranchera avec les anciennes préférences commerciales accordées par les pays de l'UE à certains pays du sud de la Méditerranée. Ce principe, bien que proclamé, n'est cependant pas toujours respecté (comme dans le cas des exportations agricoles).

La progressivité

Il est prévu un calendrier de libéralisation progressif des droits de douanes des produits industriels.

L'irréversibilité

Le partenariat est censé offrir aux pays méditerranéens plus de garanties quant à l'ouverture du marché européen ; celles-ci peuvent être modifiées et ajustées au gré de la conjoncture. Une zone de libre-échange devrait, en principe, faire disparaître toutes les restrictions aux échanges commerciaux, créant ainsi plus de sécurité pour les partenaires et un climat plus favorable pour les investissements potentiels.

Une conditionnalité

Désormais, les pays ne peuvent plus agir à leur guise : ils sont tenus de se plier à l'idéologie qui fonde le partenariat (l'économie de marché), aux contraintes de l'ajustement structurel, au principe de l'ouverture démocratique et du respect des droits de l'homme.

La multilatéralisation

Le partenariat euroméditerranéen tend à privilégier les interventions communautaires européennes. Il permet la mise sur pied d'institutions multilatérales de dialogue et de concertation (réunions ministérielles générales à Barcelone, en 1995, Malte, 1997,...), réunions ministérielles sectorielles, réunions du comité du suivi, etc. Il se fonde sur un financement communautaire (programme MEDA) et sur les prêts de la BEI. Cela n'empêche ni les relations bilatérales de se poursuivre, ni la signature d'accords de partenariat entre l'UE (en tant Communauté) et chacun des pays de la Méditerranée, comme cela a été le cas avec le Maroc, la Tunisie, Israël, la Turquie (Accords d'Union Douanière), les Territoires autonomes palestiniens et la Jordanie. Il n'y a donc pas encore d'Accord multilatéral régional, mais les questions régionales (environnement, eau, énergie, transport, etc.) font l'objet d'une concertation commune.

2.2. LE FINANCEMENT DES ACTIONS DU PARTENARIAT DE BARCELONE

Le programme MEDA est le principal instrument financier de l'UE pour la mise en oeuvre du Partenariat euro-méditerranéen. Il offre des mesures de soutien technique et financier pour accompagner la réforme des structures économiques et sociales dans les pays partenaires méditerranéens. Il est mis en oeuvre par l'Office de Coopération de la Commission Européenne, Europe-Aid. Pendant la période allant de 1995 à 2006, deux

¹ Bichara (Kh.) : Op. Cité, p22-23.

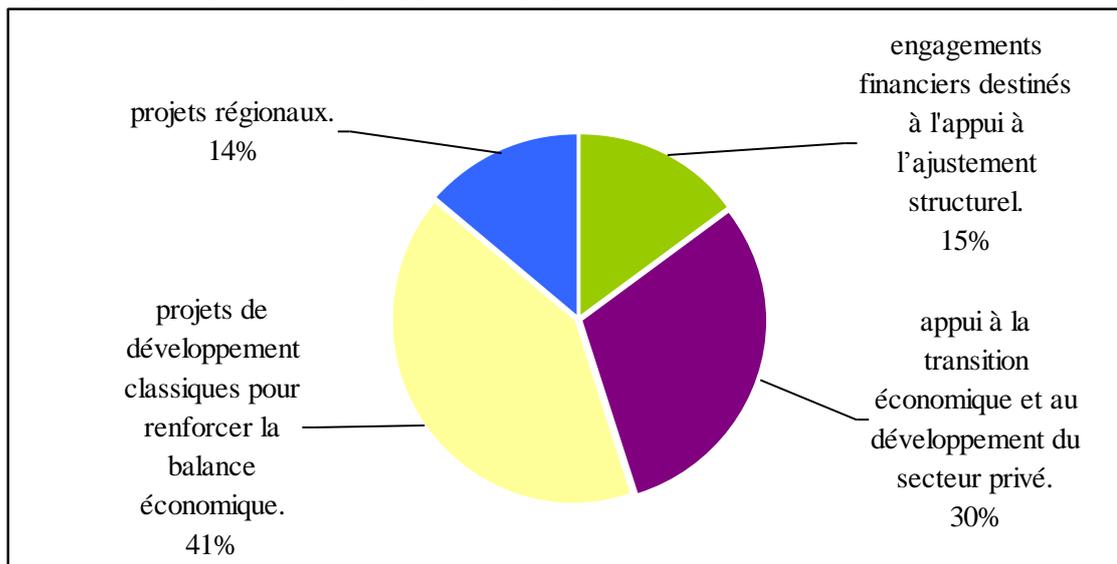
programmes furent élaborés, MEDA I et MEDA II. Le règlement MEDA est une ligne budgétaire qui peut financer pratiquement tout type de projet de nature économique, socio-économique et culturel. Cependant, à la différence des protocoles financiers antérieurs, MEDA, dans ses principes, est fondé sur la compétition des projets et donc sur celle des capacités d'absorption des Etats partenaires.

2.2.1. Le programme MEDA I (1995-1999)

La mise en place de ce programme répond à quelques objectifs qui sont entre autres, l'encouragement, le soutien et le renforcement des réformes économiques et sociales des pays méditerranéens. Les montants alloués dans le cadre de ce programme sont versés sous formes d'aides non remboursables. Les ressources de MEDA sont sujettes à deux programmations¹:

- Dans le cadre bilatérale : il s'agit d'appuyer les activités et projets inscrits dans les Programmes Indicatifs Nationaux (documents d'orientation établis avec 9 des 12 Partenaires méditerranéens) et ce, dans les domaines de : la transition économique (préparer la mise à niveau du secteur industriel et encourager le secteur privé pour atténuer les répercussions de la zone de libre-échange), l'amélioration des déséquilibres socio-économiques (éducation, santé, développement rural, etc.) et enfin en faveur de la société civile par le soutien aux réformes politiques.
- Dans le cadre régional : il s'agit d'appuyer les activités et projets engagés par les Partenaires euro-méditerranéens au plan régional. Ces activités et projets s'inscrivent dans un document d'orientation, le Programme Indicatif Régional.

Figure 5-2 : Répartition par type d'engagement MEDA, 1996-1999.

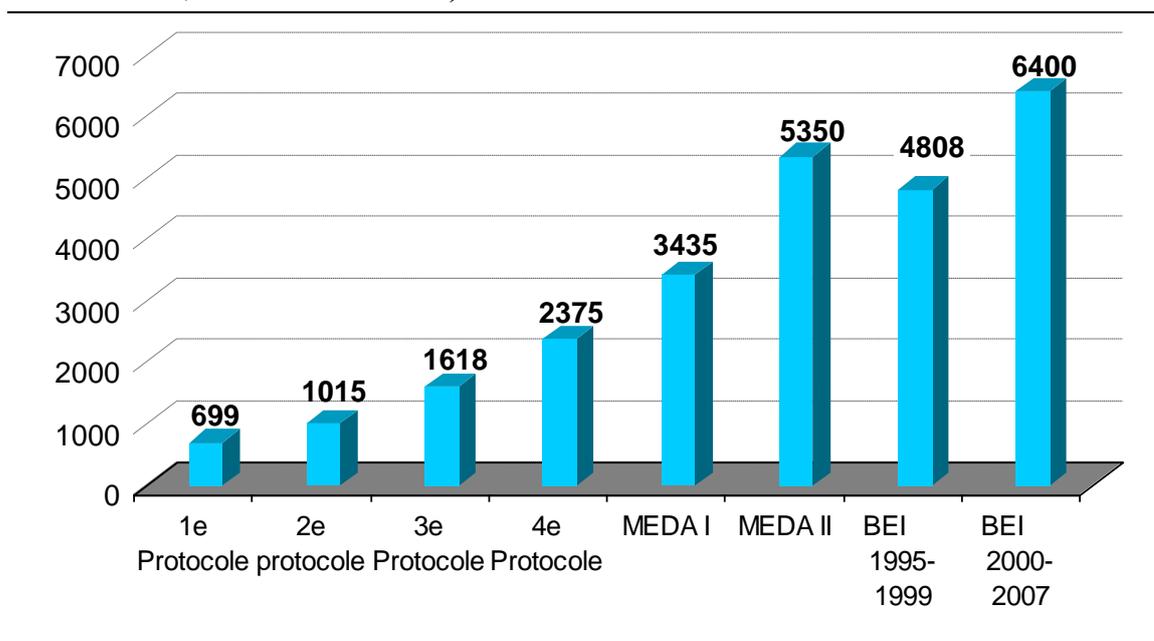


Source: Commission européenne: "The EU's Mediterranean and Middle East Policy". Disponible sur: http://ec.europa.eu/comm/external_relations/euromed/meda.htm

Contrairement aux quatre protocoles financiers, le programme MEDA I a permis d'affecter 3,435 milliards d'euros, mais qui ne sont pas mobilisés en totalité (figure 5-3).

¹ Commission européenne : « Le partenariat euro-méditerranéen : le programme MEDA ». Disponible sur : http://ec.europa.eu/comm/external_relations/euromed/meda.htm

**Figure 5- 3: Ventilation cumulée par pays pour la période 1996-1999.
(En milliers d'euros).**



Source : Commission européenne : « Le processus de Barcelone, cinq après ».

Une part de 12 % de cette somme (soit 412 millions d'euros) est destinée à financer des actions régionales; le reste a été consacré au développement de la coopération bilatérale. Ainsi la ventilation des engagements et des paiements bilatéraux s'établit comme le montre le tableau 5-6. Globalement, le ratio entre paiement et engagements n'est que de 25,9 % ce qui est en soi un taux très faible.

**Tableau 5-6: Engagements et paiements MEDA I pour la période 1995-1999.
(En milliers d'euros).**

	Engagements	Paiements
Egypte	686	157
Maroc	656	127
Tunisie	428	168
Turquie	375	15
Jordanie	254	108
Liban	182	1
Algérie	164	30
Palestine	111	54
Syrie	99	0
Programmes Régionaux	480	230
Total	3435	890

Source : Commission européenne : « Le processus de Barcelone, cinq après ».

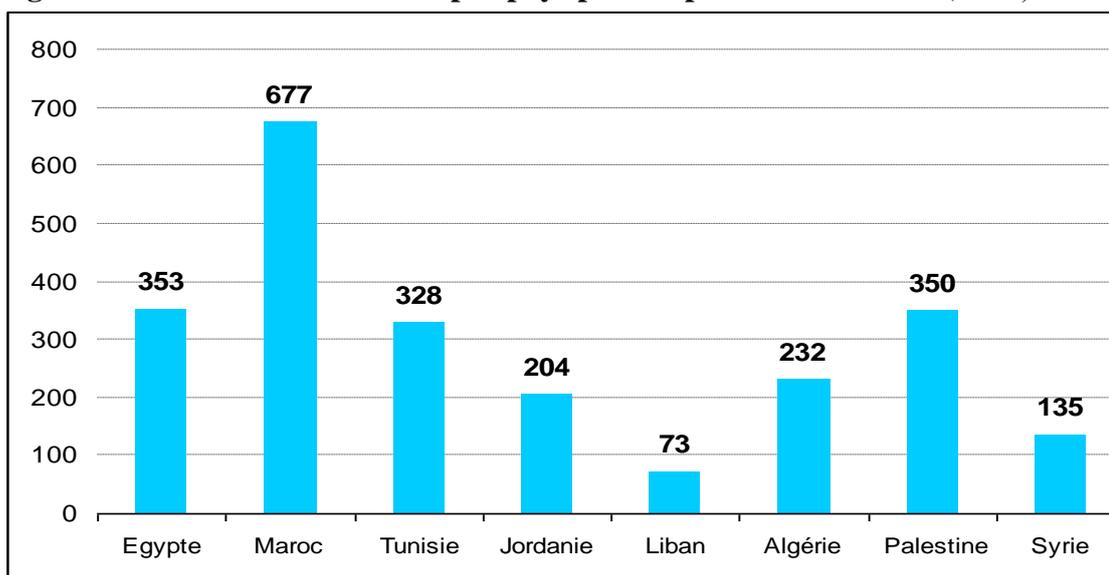
2.2.2. Le programme MEDA II (2000-2006)

Les objectifs qui sont assignés au deuxième programme MEDA II et qui couvre la période 2000-2006, s'inscrivent dans la continuité du premier. Il vise les mêmes objectifs avec, toutefois, plus de souplesse dans l'élaboration et l'exécution des programmes et un montant plus élevé : 5,350 milliards d'euros. Ce nouveau

programme a permis d'améliorer l'efficacité du processus d'aide puisque 17,6 % des crédits ont été affectés aux actions régionales, afin d'encourager la coopération Sud-Sud et d'aborder des problématiques de dimension transnationale.

En Juillet 2005, l'évaluation du programme¹ montre que le rapport entre le montant des paiements et le montant des engagements avait plus que doublé par rapport à la période précédente, s'établissant désormais à 77 %. Le ratio paiements/engagements est passé de 56 % en 2000 à 114 % en 2004. Les répartitions des engagements du programme MEDA II sont illustrées par la figure 5-4. A noter que depuis 2002, la Turquie n'émarge plus à MEDA mais à la rubrique de pré-adhésion du budget des relations extérieures de l'UE.

Figure 5-4 : Ventilation cumulée par pays pour la période 2000-2005 (10⁶ €).



Source : Commission européenne. http://europa.eu.int/comm/external_relations/euromed.

2.3. SIGNATURE ET RATIFICATION DES ACCORDS : POINT DE SITUATION

Le projet véhiculé par la Déclaration de Barcelone a, aujourd'hui, atteint son état final de signature. Onze des douze PTM ont signé les accords d'association (le seul retardataire est la Syrie). Malte et Chypre ont rejoint l'UE, tandis que la Turquie est en Union douanière avec elle. (Tableau 5-7).

Dans ce qui suit, nous essaierons de donner les grandes lignes caractéristiques des accords d'association signés entre le Maroc et la Tunisie d'une part et l'Union européenne, d'autre part. Cela nous servira d'introduction à l'accord d'association de l'Algérie qui suivra dans le prochain chapitre.

¹ - Communiqué de la présidence française : disponible sur : http://www.elysee.fr/elysee/elysee.fr/francais/actualites/deplacements_a_l_etranger/2005/novembre/fiches/euro-mediterranee/le_programme_meda_et_le_futur_instrument_de_voisinage.32202.html

- Commission européenne : Dossier spécial Euromed, édition n°35 du 18 février 2003. Disponible sur : http://europa.eu.int/comm/europeaid/projects/med/index_fr.htm

Tableau 5-7 : L'état d'avancement des accords d'association euro-méditerranéens.

	Nature	Signature	Entrée en vigueur	Plan d'action
Algérie	Accord d'association	22/04/02	01/10/05	-
Autorité palestinienne	Accord d'association intérimaire	24/02/97	01/07/97	OUI
Egypte	Accord d'association	25/06/01	01/06/04	Négociations en cours
Israël	Accord d'association	20/11/95	01/06/00	OUI
Jordanie	Accord d'association	24/11/97	01/05/02	OUI
Liban	Accord d'association	17/06/02	01/03/03	Négociations en cours
Maroc	Accord d'association	26/02/96	01/03/00	OUI
Syrie	Accord d'association	-	-	-
Tunisie	Accord d'association	17/07/95	01/03/95	OUI
Turquie	Union douanière	06/03/95	31/12/95	sans objet

Source : Commission Européenne. Disponible sur : http://europa.eu.int/comm/external_relations/euromed

2.3.1. Accords d'association avec la Tunisie

Le mandat de négociation de la Commission a été adopté par le Conseil des Ministres le 20 décembre 1994 et, déjà le 17 juillet 1995, la Tunisie avait été le premier pays méditerranéen à signer un accord d'association de nouvelle génération avec l'UE, en substitution de l'accord de coopération du 25 avril 1976. Cet accord est entré en vigueur le 1^{er} mars 1998. Pour les produits industriels, un calendrier de démantèlement tarifaire a été défini pour 4 listes de produits :

- La première concerne les biens d'équipement et les produits semi-finis dont le démantèlement tarifaire est total et immédiat. Elle concerne 12 % des importations tunisiennes (les droits de douanes et effets équivalents qui les greffent sont de 10%).
- La deuxième liste porte sur les biens de consommation non produits localement et qui représentent 28 % des importations totales. L'exonération s'étale sur 5 ans à raison de 20 % par an.
- La troisième est relative aux biens produits localement et qui sont concurrentiels (30 % des importations), leur démantèlement s'étalera sur 12 ans, à raison d'une réduction de 1/12 par an.
- La dernière liste comporte les biens produits localement mais non encore compétitifs (29,5 % des importations globales). Le calendrier du démantèlement tarifaire pour cette catégorie débutera en 2000 et durera 9 ans (jusqu'en 2008).

Pour les produits agricoles et les produits de pêche, une libéralisation progressive sera appliquée à partir de 2000.

Dans le domaine social, l'accord identifie des domaines prioritaires de coopération tels que le contrôle des mouvements migratoires, la réinsertion dans leur pays d'origine des immigrés illégaux, la consolidation des obligations et des droits acquis des travailleurs expatriés.

2.3.2. Accord d'association avec le Maroc

Le Maroc a signé le 26 février 1996 un accord d'association avec l'UE entré en vigueur le 1^{er} mars 2000. C'est un accord qui vise un partenariat global embrassant tous les domaines : économique, financier, politique, social et culturel. C'est un accord conclu pour une durée illimitée qui remplace définitivement les accords précédents.

L'un de ses principaux apports réside dans l'établissement d'une zone de libre-échange qui sera réalisée progressivement au cours d'une période transitoire de douze ans au maximum (en 2012) à partir de l'entrée en vigueur de l'accord. Cet accord est basé sur le principe général de l'admission pour chacun des deux partenaires des exportations industrielles de l'autre, en exemption de droits et taxes ayant un effet similaire et équivalent. Cependant, une différence substantielle existe entre les produits industriels et les produits agricoles.

- Les produits industriels originaires du Maroc sont admis en franchise de droit de douane et taxes d'effets équivalant et sans restrictions dans les pays de l'UE. Inversement, les droits de douane et taxes d'effet équivalent applicables à l'importation au Maroc, de produits industriels originaires des pays de l'UE sont progressivement supprimés selon les calendriers prévus à l'article 11 de l'accord (tableau 5- 8). Ce calendrier implique un démantèlement douanier qui concerne 58 % des importations globales. Le rythme immédiat (liste 1) s'applique à 7 % de ces importations, le rythme rapide (liste 2) à 20 % et enfin le rythme lent (liste 3) à 21 %. Ces rythmes de réduction tarifaire relative à ces trois listes de produits ont été définis selon la sensibilité des différentes branches industrielles¹.

Tableau 5-8 : Calendrier des rythmes de désarmement tarifaire au Maroc

Année de démantèlement	Biens d'équipement (Liste 1)	Matières premières et produits non fabriqués localement (Liste 2)	Produits fabriqués localement (Liste 3)
2000	100%	25%	Délai de Grâce de 3 ans
2001		25%	
2002		25%	
2003		25%	10%
2004			10%
2005			10%
2006			10%
2007			10%
2008			10%
2009			10%
2010			10%
2011			10%
2012			10%

Source : Chater (M.) et Hamdouche (B.) : Impact des accords de libre échange euro-méditerranéens : la cas du Maroc. Rapport final, in FEMISE, Janvier 2001.

- Par contre, pour les produits agricoles, les produits des industries agricoles et ceux de la pêche (poisson frais et transformé), l'accord prévoit l'examen de leur situation en vue de fixer les mesures de leur libéralisation à partir de 1^{er} janvier 2001. Sur les 5 premières années, le Maroc conservera les avantages déjà accordés par l'UE dans le cadre des accords précédents avec quelques changements, notamment, l'augmentation limitée des contingents en franchise douanière (3 % par an entre 1997 et 2000) pour certains fruits et légumes (agrumes, tomates, pommes de terre, jus d'orange, fleurs) et l'extension partielle au marché communautaire des

¹ Boussetta (M.) : « La zone de libre échange euro-maghrébine et ses implications sur le secteur industriel : les cas du Maroc et de la Tunisie », colloque international « partenariat euro-méditerranéen : 6 ans après Barcelone »; Tunis 9-10 novembre 2001.

avantages accordés déjà par la France aux produits originaire du Maroc, et qui porte sur l'exonération de droits de douane dans le cadre de contingents pour quelques produits qui n'en bénéficiaient pas dans le régime actuel (tels que les légumes en conserve et congelés).

Sur un autre plan, l'accord d'association euro-marocain a prévu un arsenal de mesures et de pratiques d'accompagnement qui concernent la clause de sauvegarde, la clause anti-dumping ainsi que la clause autorisant des restrictions des échanges justifiées pour des raisons de sécurité...

2.3.3. Contraintes et défis de la ZLE pour le Maroc et la Tunisie

L'instauration d'une ZLE entre l'UE et le Maroc ainsi que la Tunisie présente de grands enjeux qui comportent d'un coté de réelles opportunités à exploiter et de l'autre de grands défis à relever. Les retombées positives de cette ZLE peuvent s'exprimer à plusieurs niveaux :

1. Sur la plan purement commercial : les exportations industrielles marocaines et tunisiennes bénéficieront d'un certain effet de levier lié directement à la mise en place de la ZLE. En effet, les avantages consentis de manière unilatérale par l'UE (quoiqu'ils soient déjà acquis depuis les années 70) seront désormais institutionnalisés et sécurisés. L'élément d'insécurité et de leur remise en cause éventuelle sera ainsi totalement supprimé. La ZLE pourra également permettre aux exportations marocaines et tunisiennes de conquérir de nouveaux marchés (avec l'adhésion des PECO à l'UE en 2004) dans le secteur du textile et de l'habillement en particulier étant donné qu'il représente une proportion importante dans les exportations de ces deux pays (tableau 5-9). Il faut cependant préciser que ces exportations portent sur des produits très sensibles pour les producteurs européens. Elles devront affronter de plus en plus un double danger : d'une part, l'industrie européenne du textile connaît de profondes mutations technologiques qui tendent à inverser l'avantage comparatif tels que les faibles salaires (7,19 euros/heure en France, 1,20 en Turquie, 0,25 en Chine 0,81 au Maroc et 0,66 en Tunisie¹), la flexibilité dans la gestion du travail et la qualification du travail² au détriment des deux pays méditerranéens. Aussi le démantèlement des arrangements multifibres et l'adhésion de la Chine pourraient évincer la production de ces deux pays sur le marché européen. D'autre part, le textile est un secteur jugé sensible au niveau de l'UE qui fait souvent appel aux accords d'autolimitation et à la clause de sauvegarde.

Tableau 5-9 : Le secteur textile au Maroc et Tunisie. En 2000.

	Production (10 ⁹ \$)	Valeur ajoutée % PIB**	Exportations (10 ⁹ \$)	Importations (10 ⁹ \$)	Nombre d'entreprises
Maroc	2,3	2,50	2,9***	2,5	1485
Tunisie	3,8	6,50	2,3	1,7	1450

**estimations

¹ Rapport des Nations Unis -Commission économique pour l'Afrique- : « Comment sauver le textile maghrébin » Séminaire UMA/CEA (TRID / BSR-AN) Tunis, 14 et 15 février 2005. p 12.

² Ait Habouche (A.) et Loukil (L.) : « zone de libre échange et investissements directs étrangers : une question d'attractivité d'ancrage territorial », in « La Méditerranée Occidentale, entre régionalisation et mondialisation », CREAD. 2003. p 159.

***part de la production industrielle.

Source : DREE, « Les enjeux du secteur textile-habillement en Méditerranée », janvier 2002.

2. Sur la plan économique : l'apport de la ZLE pourrait être considérable. En effet, de part les ajustements, les restructurations et les mises à niveau qu'il exige, l'accord d'établissement de la ZLE est porteur d'une plus grande efficacité de l'outil de production, d'une meilleure allocation des ressources. De même, l'élargissement des marchés ouvre des perspectives d'économies d'échelle et abaissement des prix de revient.
3. Sur la plan financier : la ZLE est susceptible d'exercer un effet d'attractivité sur les investissements européens potentiels. Les effets bénéfiques de l'instauration d'une ZLE se situent également à ce niveau avec la possibilité d'entrées massives de capitaux européens sous forme d'investissements directs, de portefeuilles ou de joint-ventures avec les entreprises nationales. Par exemple, la part des IDE dans le PIB marocain a augmenté de 5,6 % en 2003¹ enregistrant ainsi le plus haut taux depuis les années 60.

Toutes ces considérations ne signifient nullement l'absence de fortes contraintes que les économies marocaine et tunisienne devront subir durant la période de transition. Au moins trois défis majeurs doivent être relevés afin d'exploiter au maximum et de profiter au mieux des opportunités et des bienfaits de la ZLE.

Tout d'abord, la contrainte de compétitivité des entreprises nationales et leurs capacités à faire face à la concurrence des entreprises européennes plus organisées, mieux gérées et très performantes. L'effet dynamisant et d'entraînement qu'exercerait cette ZLE sur les entreprises marocaines et tunisiennes suppose leur aptitudes à générer une offre compétitive tant sur la marché domestique que sur le marché européen. Cet important défi apparaît très difficile à relever pour un tissu productif composé surtout de petites et moyennes entreprises à caractère familial, sous-capitalisées, fragile, gérées de manière traditionnelle et dépendante des protections fiscales et tarifaires. D'autres facteurs comme l'absence d'infrastructures de bases, la persistance d'une réglementation pesante, inadaptée et dépassée, le coût élevé de l'énergie...sont autant de facteurs pénalisants dans la voie de la dynamique compétitive des entreprises nationales. L'instauration d'une ZLE ne ferait qu'accroître leur vulnérabilité, ce qui pourrait se traduire par la disparition d'une grande partie d'entre elles entraînant par là des conséquences socio-économiques considérables (licenciement et chômage). L'une des contraintes fondamentales de la période de transition à la ZLE est donc l'indispensable mise à niveau des entreprises industrielles nationales afin de pouvoir faire face à la concurrence européenne.

En deuxième lieu, la mise en place de la ZLE causera un manque à gagner au niveau des recettes douanières et induira de ce fait des pertes fiscales qui, à leur tour provoqueront un déséquilibre budgétaire. Ces pertes fiscales sont estimées à 1,8 % du PIB pour le Maroc. Une profonde réforme fiscale est donc indispensable afin d'adapter les structures fiscales marocaine et tunisienne aux impératifs d'ouverture et d'intégration à l'Europe. Il s'agira de compenser cet important déficit fiscal consécutif

¹BOUOYOUR (J.) « Partenariat Euro-marocain et dynamique des investissements directs étrangers » Juin 2005.

au désarmement douanier en élargissant l'assiette fiscale tout en stimulant l'investissement national et étranger.

En troisième lieu, l'effet d'attractivité que pourrait exercer l'institution d'une ZLE sur les investissements étrangers demeure très hypothétique. L'opportunité de voir affluer les investisseurs étrangers ne pourrait devenir effective que si l'environnement général des investissements extérieurs s'améliore de manière très sensible. Il s'agit notamment de la simplification des procédures et des démarches administratives, de la réforme profonde de la justice, de l'atténuation de la contrainte foncière... Certes des améliorations ont été apportées ces dernières années, mais un long chemin reste à parcourir dans ce domaine.

Conclusion

Les différentes politiques méditerranéennes de la CEE, n'ont pas été à la hauteur des ambitions affichées par les deux parties. Au total, les avantages de l'accès préférentiel des produits agricoles ont été réduits par le maintien de la politique Agricole Commune et l'élargissement à l'Espagne et au Portugal. Les accords d'autolimitation des exportations textiles ont réduit la portée de l'ouverture commerciale, l'aide financière a été modeste, tandis que les investissements européens dans la zone méditerranéenne sont restés limités.

La nouvelle génération d'accord d'association, qui découle de la déclaration de Barcelone en 1995, se veut être une nouvelle perspective de développement pour les PTM et une occasion pour eux de s'insérer pleinement dans l'économie mondiale. Cependant, des efforts considérables restent à fournir pour profiter de cette ouverture et en atténuer les répercussions négatives, surtout à court terme.

ANALYSE DU CONTENU DE L'ACCORD D'ASSOCIATION ALGERIE - U.E.

Introduction

Les Accords d'association euro-méditerranéens, figurent parmi les accords les plus complets que l'UE ait signé avec les pays tiers, ils constituent un des aspects de leur politique commerciale extérieure. C'est dans cette stratégie globale que s'inscrit alors l'accord d'association signé avec l'Algérie en 2002. Accord qui vient renouveler dans le contenu, les relations commerciales qu'entretenaient déjà ces deux espaces, après les accords de coopération de 1976.

Après 21 rounds de négociations, l'accord d'association entre l'Algérie et les 25 pays de l'UE a été paraphé le 19 décembre 2001 et signé le 22 avril 2002 lors du sommet euro-méditerranéen de Valence, en Espagne. L'accord est entré en vigueur trois ans plus tard, le 1^{er} septembre 2005, soit dix ans après la conférence de Barcelone.

La nouveauté apportée dans ces accords est un élargissement des domaines de coopération, touchant à la fois aux relations de nature politique, économique, sociale et culturelle. Ils répondent à des objectifs plus larges que la simple progression des relations commerciales et expriment la volonté des partenaires de nouer des liens plus importants et plus profonds. De plus, au-delà des relations bilatérales, l'accord fait explicitement mention de l'engagement des deux parties à favoriser tout type d'action à impact régional dans le but de favoriser la coopération régionale.

Nous nous proposons dans ce chapitre d'étudier plus profondément le contenu de cet accord. Afin de répondre aux objectifs visés dans la problématique, nous étudierons dans une première section, les grandes orientations relatives au volet économique, à travers l'analyse du contenu et des objectifs visés par l'instauration de la zone de libre-échange. Dans une deuxième section, nous décortiquerons le reste du contenu à savoir : la coopération financière, la coopération économique ainsi que les autres dispositions.

1. LE VOLET ECONOMIQUE DE L'ACCORD D'ASSOCIATION

Les nouveaux éléments apportés dans l'accord d'association par rapport l'accord commercial de 1976, résident dans les concessions tarifaires à caractère réciproque. Ainsi, pour les produits industriels, l'Algérie qui bénéficiait déjà de concessions immédiates accordées par l'UE dans la première génération d'accords devra libéraliser progressivement ses importations de produits industriels pour arriver au taux zéro de droits de douane sur une période de 12 ans. Pour les produits agricoles, agroalimentaires et la pêche, l'accord prévoit :

- Un élargissement des concessions à de nouveaux produits agricoles qui vont bénéficier de franchises de droits de douane sans limitations de quantités et l'intégration des produits agricoles transformés et les produits de la pêche dans le processus de libéralisation progressive.
- Une libéralisation progressive et partielle du commerce traditionnel dans une période transitoire de 5 ans en raison de la sensibilité du secteur agricole, agroalimentaire et de la pêche. Une libéralisation plus poussée sera négociée à partir de la sixième année de la mise en œuvre de l'Accord.

Il est également prévu le recours à des mesures de sauvegarde de la production locale, des mesures compensatoires et des mesures antidumping en cas d'observation de concurrence déloyale. Les restrictions des importations et des exportations seront régies selon les règles de l'OMC.

Dans cette section, nous essaierons d'élucider les titres et articles relatifs à l'ouverture commerciale et à la libre circulation des marchandises (produits industriels, produits agricoles, produits de la pêche et produits agricoles transformés) entre l'Algérie et l'UE, et cela en se référant au texte et annexes de l'accord d'association. En d'autres termes, nous développerons les procédures relatives aux importations et aux exportations.

1.1 UNE ZONE DE LIBRE-ECHANGE SUR 12 ANS

Le volet commercial constitue la pierre angulaire autour de laquelle s'articulent les autres aspects de la coopération économique et financière. Il prévoit la mise en place progressive, sur 12 années, à partir de la date d'entrée en vigueur (1^{er} septembre 2005) d'une zone de libre-échange. Cependant, le démantèlement tarifaire n'affectera pas simultanément tous les produits. Sur la base de listes et de protocoles préalablement définis entre les deux parties, les mesures d'exonération immédiate et progressive diffèrent selon les secteurs et les branches d'activités. Ainsi, l'objectif d'atteindre un droit de douane nul pour la quasi-totalité des produits industriels est fixé pour le 1^{er} septembre 2017 (Tableau 6-1). Cependant, trois listes sont prévues avec des dates et des taux de réductions différents. Pour les produits agricoles, trois protocoles sont élaborés mais le troisième n'est pas encore fixé, d'où une clause de rendez-vous pour une plus grande libéralisation.

Pour la présentation des points suivants, à savoir les marchandises concernées par la libéralisation commerciale (importations et exportations), nous nous appuyons sur la même classification utilisée dans les annexes et qui est celle des douanes (Le Système Harmonisé). L'utilisation de ce système facilite la reconnaissance des produits et permet une meilleure lecture des annexes de l'accord d'association. La nomenclature du Système Harmonisé des douanes présente les marchandises sous forme de code numérique à 6 chiffres. Le nombre de chiffres a été porté à dix pour les importations afin que cette classification puisse servir de base aux tarifs douaniers et aux statistiques internationales. Pour ce qui est des exportations, le nombre de chiffres a été porté à 8. La nomenclature est divisée en 21 sections qui regroupent, en général, les marchandises produites dans le même secteur de l'économie. Chaque section comprend un ou plusieurs chapitres, et l'ensemble de la nomenclature compte 97 chapitres (le chapitre 77 étant réservé pour une utilisation future).



Tableau 6-1 : Calendrier de libéralisation commerciale unilatérale de l'Algérie vis-à-vis de l'Union européenne

	Référence dans le texte de l'accord d'association	Référence dans les annexes de l'accord d'association	Nombre de lignes tarifaires visées	Date d'entrée d'effet	Taux de réduction
industriels	Produits visés à l'article 9, paragraphe 1.	Annexe 2	2076	A partir du 1 ^{er} septembre 2005	100%
	Produits visés à l'article 9, paragraphe 2.	Annexe 3	1089	1 ^{er} septembre 2007 1 ^{er} septembre 2008 1 ^{er} septembre 2009 1 ^{er} septembre 2010 1 ^{er} septembre 2011 1 ^{er} septembre 2012	20% 30% 40% 60% 80% 100%
	Produits visés à l'article 9, paragraphe 3.	Autres produits que ceux des annexes 2 et 3	1964	1 ^{er} septembre 2007 1 ^{er} septembre 2008 1 ^{er} septembre 2009 1 ^{er} septembre 2010 1 ^{er} septembre 2011 1 ^{er} septembre 2012 1 ^{er} septembre 2013 1 ^{er} septembre 2014 1 ^{er} septembre 2015 1 ^{er} septembre 2016 1 ^{er} septembre 2017	10% 20% 30% 40% 50% 60% 70% 80% 90% 95% 100%
agricoles	Produits visés à l'article 14, paragraphe 2. (produits agricoles)	Protocole 2	75	1 ^{er} septembre 2005	20% ou 50% ou 100%. Selon la nature du produit
	Produits visés à l'article 14, paragraphe 4. (produits de la pêche)	Protocole 4	112	1 ^{er} septembre 2005	25% ou 100%. Selon la nature du produit
	Produits visés à l'article 14, paragraphe 5. (agricoles transformés)	Protocole 5. Annexe 2. Liste 1. Concessions immédiates	168	1 ^{er} septembre 2005	20% ou 25% ou 30% ou 100% Selon la nature du produit
	Produits visés à l'article 15.	Protocole 5. Annexe 2. Liste 2. Concessions Différées	112	1 ^{er} septembre 2010	Pas encore fixés

Source : établi par l'auteur, à partir du texte de l'accord d'association Algérie et UE.

Afin d'illustrer la structure du SH, voici un exemple:

<i>Position 06.01</i>	Bulbes, oignons, tubercules, racines tubéreuses, griffes et rhizomes, en repos, végétatif, en végétation ou en fleurs;
-----------------------	--

	plants, plantes et racines de chicorée autres que les racines du n° 12.12
<i>Sous-position 0601.10</i>	Bulbes, oignons, tubercules, racines tubéreuses, griffes et rhizomes, en repos végétatif
<i>Ligne tarifaire 0601.10.11</i>	Bulbes du genre narcisse

1.1.1 Le libre-échange pour les produits industriels

Le volet commercial de l'accord d'association prévoit le démantèlement progressif de tous les droits de douane pour les produits industriels ; les produits industriels algériens entrant déjà dans la communauté à droits nuls (accord de 1976). Coté algérien, le démantèlement s'effectuera sur la base de trois listes ou étapes que voici :

- La première étape prévoit le démantèlement immédiat d'une liste de produits (annexe 02) dès l'entrée en vigueur de l'accord. Elle comporte 2076 lignes tarifaires (assujetties aux droits de douane de 5 et 15 %) et concerne, les matières premières ou les produits bruts, les matières non produites localement et destinées à l'outil industriel (demi-produits ou semi-finis) de l'industrie chimique, de la métallurgie, du textile, des matériaux de construction, la céramique, ...
- La deuxième étape concerne le démantèlement d'une liste de produits (annexe 03) sur une période de 5 années à partir de la 3^{ème} année de l'entrée en vigueur de l'Accord. Elle comporte 1100 lignes tarifaires et porte sur les biens d'équipements agricoles et industriels, produits pharmaceutiques, pneumatiques, équipements mécaniques, équipements électriques et électroniques hors électroménagers, matériel pour le transport ferroviaire, automobile et pièces détachées, instruments et appareils de contrôle et de mesure, ainsi que sur les produits du groupe d'utilisation « énergie et lubrifiants » (tous ces produits sont assujettis à des droits de douane variants de 5 à 15 %).
- La troisième étape concerne le démantèlement du reste des produits inscrits au tarif douanier (produits finis), soit 1964 lignes tarifaires, sur une période de 10 années à partir de la 3^{ème} année de l'entrée en vigueur de l'Accord.

De cette façon, le calendrier du démantèlement tarifaire total ne sera accompli qu'à l'horizon 2017. Toutefois, il est à souligner que ce calendrier peut être révisé, d'un commun accord, par le comité d'association en cas de «difficultés graves» pour un produit donné, de même que des mesures exceptionnelles de « durée limitée » peuvent être appliquées par l'Algérie aux industries naissantes ou à certains secteurs en restructuration.

Par ailleurs, l'Algérie doit éliminer, au plus tard le 1^{er} janvier 2006, le droit additionnel provisoire (DAP) appliqué à certaines importations industrielles (340 produits énumérés dans l'annexe 04 des accords d'association). De fait, ce DAP a été annulé le 1^{er} janvier 2006. Dans l'hypothèse d'une adhésion de l'Algérie à l'OMC, les droits applicables seront équivalents aux taux consolidés à l'OMC ou à un taux inférieur effectivement appliqué lors de l'adhésion.

Enfin, pour indiquer la nature des produits industriels concernés par le démantèlement tarifaire dans le cadre des accords d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne et vu le grand nombre de positions tarifaires concernées, nous en avons fait une synthèse dans le tableau 6-2.

1.1.2 Les produits agricoles, produits de la pêche et produits agricoles transformés

Contrairement aux produits industriels dont la libéralisation est programmée sur 12 ans, l'accord d'association avec l'UE prévoit pour les produits agricoles, les produits agricoles transformés et les produits de la pêche une libéralisation progressive durant les 5 premières années de la mise en œuvre de l'accord. Une clause de rendez-vous est prévue à partir de la 6^{ème} année (en 2010) pour une plus grande ouverture.

Ainsi, les produits agricoles, les produits agroalimentaires et les produits de la pêche bénéficient, au titre de cet accord, d'une des concessions suivantes :

- Accès en franchise de droits de douanes ;
- Accès avec réduction partielle de droits de douane ;
- Accès en franchise de droit de douane avec des quotas tarifaires ou quantités de référence ;
- Accès en exemption de droits de douane mais avec un droit spécifique pour les produits agricoles transformés.

Il est à noter que certains produits agricoles saisonniers sont soumis à des calendriers et que les exonérations concernent uniquement la partie des droits de douane *ad valorem* et non pas les droits spécifiques. De plus, l'article 17 du troisième chapitre (alinéa 4), prévoit que l'Algérie élimine, au plus tard le 1^{er} janvier 2006 le droit additionnel provisoire appliqué à une liste de 108 produits (énumérés dans l'annexe 04 des accords d'association). Ce droit a été effectivement annulé est réduit de manière linéaire de 12 points par an à partir du 1^{er} janvier 2002.

Tableau 6-2 : Présentation synthétique du nombre de lignes tarifaires visées dans les annexes 02 et 03 des accords d'association entre l'Algérie et l'Union européenne.

Intitulée de la Section	Nomenclature du système douanier algérien (classification par chapitre)		Nombre de positions tarifaires visées	
	N° du chapitre	Contenu	Annexe 02	Annexe 03
<i>SECTION 5</i> Produits minéraux	25	Sel, soufre, terres et pierres, plâtres, chaux et ciments.	77	/
	26	Minerais, scories et cendres.	38	/
	27	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation, matières bitumineuses, cires minérales.	53	30
<i>SECTION 6</i> Produits des industries chimiques ou des industries connexes	28	Produits chimiques inorganiques, composés inorganiques ou organiques de métaux précieux, d'éléments radioactifs, de métaux des terres rares ou d'isotopes.	194	/
	29	Produits chimiques organiques.	338	9
	30	Produits pharmaceutiques.	1	33
	31	Engrais	32	
	32	Extraits tannants ou tinctoriaux, tanins et leurs dériver, pigments et autres matières colorantes, peintures et vernis, mastics, encres.	43	/
	33	Huiles essentielles et rétinoides ; produits de parfumeries ou de toilette préparés et préparation cosmétiques.	1	/
	34	Savons, agents de surface organiques, préparations pour lessives, préparations lubrifiantes, cires artificielles, cires réparées, produits d'entretien, bougies et articles similaires, pâtes à modeler, « cires pour l'art dentaire » et compositions pour l'art dentaire à base de plâtre.	7	8
	35	Matières albuminoïdes, les produits à bases d'amidons ou de féculés modifiés, colles, enzymes.	/	/
	36	Poudres et explosifs, articles de pyrotechnie, allumettes, alliage pyrophoriques, matières inflammables.	10	/
	37	Produits photographiques ou cinématographiques.	31	5
<i>SECTION 7</i> Matières plastiques et ouvrages en ces matières ;	38	Produits divers des industries chimiques.	65	/
	39	Matières plastiques et ouvrages en ces matières.	113	5
	40	Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc.	74	40

caoutchouc et ouvrages en caoutchouc				
<i>SECTION 8</i>	41	Peaux (autres que les pelleteries) et cuirs.	26	/
Peau, cuirs, pelleteries et ouvrages en ces matières ; articles de bourrellerie ou de sellerie ; articles de voyage, sacs à main et contenant similaires, ouvrage en boyaux.	42	Ouvrages en cuir, articles de bourrellerie ou de sellerie, articles de voyage, sacs à main et contenant similaires, ouvrage en boyaux.	/	/
articles de bourrellerie ou de sellerie ; articles de voyage, sacs à main et contenants similaires ; ouvrages en boyaux	43	Pelleteries et fourrures, pelleteries factices.	/	/
<i>SECTION 9</i>	44	Bois, charbon de bois et ouvrage en bois	56	/
Bois, charbon de bois et ouvrages en bois ; liège et ouvrages en liège ; ouvrages de sparterie ou de vannerie	45	Liège et ouvrage en liège	4	/
	46	Ouvrage de sparterie ou de vannerie.	/	/
<i>SECTION 10</i>	47	Pâte de bois ou d'autres matières fibreuse cellulosiques, papier ou carton à recycler (déchets et rebus).	20	/
Pâte de bois ou d'autres matières fibreuses cellulosiques ; papier ou carton à recycler (déchets et rebus) ; papier et ses applications	48	Papier et cartons, ouvrage en pâte de cellulose, en papier ou en carton.	71	/
	49	Produits de l'édition, de la presse ou des autres industries graphiques, textes manuscrits ou dactylographiés et plans.	/	/
<i>SECTION 11</i>	50	Soie.	3	/
Matières textiles et ouvrages en ces matières	51	Laine, polis fins ou grossiers, fils et tissus de crin.	12	/
	52	Coton	46	/
	53	Autres fibres textiles végétales, fils de papier et tissus de fils de papier.	19	/
	54	Filaments synthétiques ou artificiels	32	/
	55	Fibres synthétiques ou artificielles discontinues.	46	/
	56	Ouates, feutres et non tisser, fils spéciaux, ficelles, cordes et cordages, articles de corderie.	13	4
	57	Tapis et autres revêtements de sol en matière textiles.	/	/
	58	Tissus spéciaux surface textiles touffetes, dentelles, tapisseries,	/	/

		passenteries, broderies.		
	59	Tissus imprégnés, enduits recouvert ou stratifiés, articles techniques en matières textiles.	14	/
	60	Etoffes de bonneterie.	/	32
	61	Vêtements et accessoires du vêtement en bonneterie.	/	/
	62	Vêtements et accessoires du vêtement autres qu'en bonneterie.	/	/
	63	Autres articles textiles confectionnés, assortiments, friperie et chiffons.	/	6
<i>SECTION XII</i> Chaussures, coiffures, parapluies, parasols, cannes, fouets, cravaches et leurs parties, plumes apprêtées et articles de plumes ; fleurs artificielles ; ouvrages en cheveux	64	Chaussures, guêtres et articles analogues, parties de ces objets.	15	/
	65	Coiffures et parties de coiffures.	1	/
	66	Parapluies, ombrelles, parasols, cannes, cannes-sièges, fouets, cravaches et leurs parties.	1	/
	67	Plumes et duvet apprêtés et articles en plumes ou en duvet, leurs artificielles, ouvrages en cheveux.	/	/
<i>Section XIII</i> Ouvrages en pierres, plâtre, ciment, amiantes, mica ou matières analogues ; produits céramiques ; verre et ouvrages en verre	68	Ouvrages en pierres, plâtres, ciment, amiantes, mica ou matières analogues.	23	/
	69	Produits céramiques.	12	/
	70	Verre et ouvrages en verre.	47	4
<i>SECTION 14</i> Perles fines ou de culture, pierres gemmes ou similaires, métaux précieux, plaques ou doubles de métaux précieux et ouvrages en ces matières ; bijouterie de fantaisie ; monnaies	71	Perles fines ou de culture, pierre gemmes ou similaires, métaux précieux, plaqués ou doublés de métaux précieux et ouvrages en ces matières, bijouterie de fantaisie, monnaie.	34	/
<i>SECTION 15</i> Métaux communs et	72	Fontes, fer et acier.	172	/
	73	Ouvrages en fontes, fer ou acier.	48	37

ouvrages en ces métaux	74	Cuivre et ouvrages en cuivre.	51	/
	75	Nickel et ouvrage en nickel.	16	/
	76	Aluminium et ouvrage en aluminium.	33	/
	77	<i>(réservé pour une utilisation future éventuelle dans le système harmonisé).</i>	/	/
	78	Plomb et ouvrages en plomb.	12	/
	79	Zinc et ouvrages en zinc.	10	/
	80	Etain et ouvrages en étain.	8	/
	81	Autres métaux communs, cermets, ouvrages en ces matières.	60	/
	82	Outils et outillages, articles de coutellerie et couverts de tables, en métaux communs, parties de ces articles, en métaux communs.	/	16
	83	Ouvrages divers en métaux communs.	4	
<i>SECTION 16</i> Machines et appareils, matériels électriques et leurs parties ; appareils d'enregistrement ou de reproduction du son, appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et appareils et accessoires de ces appareils.	84	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques, parties de ces machines ou appareils.	2	487
	85	Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties, appareils d'enregistrement ou de reproduction du son, appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et appareils et accessoires de ces appareils.	/	139
<i>SECTION 17</i> Matériel de transport	86	Véhicules et matériel pour voies ferrées ou similaires et leurs parties, appareils mécaniques (y compris électromécaniques) de signalisation pour voies de communication.	/	26
	87	Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et accessoires.	4	84
	88	Navigation aérienne ou spatiale.	13	
	89	Navigation maritimes ou fluviale.	12	2
<i>SECTION 18</i> Instruments et appareils d'optique, de photographie	90	Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ou de précision, instruments et appareils médicochirurgicaux, parties et accessoires de ces	10	113

ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ou de précision, instruments et appareils médicochirurgicaux ; horlogerie ; instruments de musiques ; partie et accessoires de ces instruments.		instruments ou appareils.		
	91	Horlogerie.	/	4
	92	Instruments de musique, partie et accessoires de ces instruments.	/	/
SECTION 19 Armes, munitions et leurs parties et accessoires	93	Armes, munitions et leurs parties et accessoires.	9	1
SECTION 20 Marchandises et produits divers	94	Meubles, mobiliers medico-chirurgical, articles de literie et similaires, appareils d'éclairage non dénommés ni compris ailleurs, lampes-réclames, enseignes lumineuses, plaques indicatrice lumineuses et articles similaires, construction préfabriquées.	/	/
	95	jouets, jeux, articles pour divertissements ou pour sports, leurs parties et accessoires.	/	3
	96	Ouvrages divers.	/	1
SECTION 21 Objets d'art, de collection ou d'antiquité	97	Objets d'art, de collection ou d'antiquité.	7	/

To 204 108

tal 2 9

Source : établi par l'auteur

Données : annexe des accords d'association Algérie-Union européenne

1.1.2.1. Importations des produits agricoles de l'UE

Les concessions tarifaires accordées par l'Algérie aux importations de produits agricoles d'origine européennes sont celles qui figurent dans le protocole n° 2 (75 lignes tarifaires). Elles couvrent 1/3 des importations algériennes en provenance de l'Union Européenne. Il s'agit du blé, de la poudre de lait, des huiles alimentaires, du sucre, des viandes, et des intrants agricoles (semences et graines). Ces lignes tarifaires bénéficient de réduction allant de 20 à 100 % du droit de douane initial, mais les importations ne sont pas illimitées puisque sur la totalité de ces lignes, 63 sont soumises à des quotas tarifaires ou des contingents annuels. Par exemple, les droits de douanes sur les importations des viandes bovines congelées et désossées sont réduits de 20 %, mais sous un contingent annuel de 11 000 tonnes. Si les importations dépassent cette quantité, les droits de douanes retrouveront leur niveau initial qui est de 30 %. Le tableau 6-3 donne d'autres exemples.

Tableau 6-3: Quelques produits agricoles originaires de l'UE bénéficiant des concessions tarifaires à l'importation par l'Algérie.

Produits	Droit de droits appliqués	Réduction des droits de douane	Contingent annuel
Viandes bovines, congelées, désossées	30%	20%	11 000 t
Lait poudre (+1,5 MG)	5%	100 %	40 000 t
Arbres fruitiers	5%	100 %	illimité
Pommes de terre, à l'état frais ou réfrigéré, de semence	5%	100 %	45 000 t
Huiles soja brut	15%	50 %	1 000 t
Blé dur	5%	100 %	100 000 t
Orge	15%	50 %	200 000 t
Riz	5%	100 %	2 000 t
Margarines (non liquides)	30%	100 %	2 000 t
Sucre, autres que brut	30%	100 %	150 000 t
Jus de tout autre fruit ou légume	15%	100 %	100 t

Source : établi par l'auteur

Données : annexe de l'accord d'association Algérie Union européenne.

1.1.2.2. Exportations des produits agricoles vers l'UE

Ce sont 117 lignes tarifaires figurant dans l'annexe 01 du protocole n° 01 qui bénéficient d'un accès en franchise de droits de douane sans limitation de quantités, 26 autres lignes tarifaires sont admises en franchise de droits de douanes sous quotas tarifaires et 15 lignes tarifaires sont admises en franchise de droits de douanes sous quantités de références. (Voir quelques exemples dans le tableau 6-4).

Si au cours d'une année de référence, les importations d'un produit dépassent la quantité de référence fixée, l'Union Européenne peut, en tenant compte d'un bilan annuel des échanges qu'elle établit, placer le produit, pour l'année de référence suivante, sous contingent tarifaire pour un volume égal à cette quantité de référence. Dans un tel cas, le droit du tarif douanier commun est appliqué dans sa totalité pour les quantités importées au-delà du contingent. A cet effet, 13 produits sont sous quantité

référéncée, il s'agit entre autre du Choux-fleurs (1000 t), des truffes (100 t), des asperges, des carottes et mélanges (200 t), des haricots (200 t)...

Tableau 6-4: Quelques produits agricoles originaires de l'Algérie et bénéficiant des concessions tarifaires à l'importation par l'Union européenne.

Produits	Taux de réduction des droits de douane	Contingent annuel
Miel naturel	100 %	100 t
Pommes de terre primeur, du 1er janvier au 31 mars	100 %	5 000 t
Tomates, du 15 octobre au 30 avril	100 %	sans
Abricots	100 %	1 000 t
Huile d'olive et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées	100 %	1 000 t
Pulpes d'agrumes, sans addition d'alcool et sans addition de sucre	40 %	sans
Jus d'oranges	100 %	sans
Vins de raisins frais	100 %	224 000 hl
Tomates pelées, préparées ou conservées autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique	100 %	300 t

Source : établi par l'auteur

Données : annexe de l'accord d'association Algérie Union européenne.

1.1.2.3. Importation des produits agricoles transformés de l'UE

Pour les produits agricoles transformés, 2 listes sont prévues dans l'annexe 2 du protocole n° 5 :

- La première liste est celle dont les concessions sont immédiates, c'est-à-dire que les réductions tarifaires s'opèrent immédiatement après l'entrée en vigueur de l'accord d'association. Cette liste englobe 168 lignes tarifaires, bénéficiant de réduction de droits de douane de 30 % à 100 % dont 3 lignes tarifaires sont soumises aux quotas tarifaires ; les levures vivantes (3000 t), les préparations alimentaires (2000 t) et les bières de malt (224 000 hl).
- La deuxième liste est celle où les concessions sont différées, c'est-à-dire que dans un délai de 5 ans à partir de la date d'entrée en vigueur de l'accord d'association, les deux parties examineront, au sein du Conseil d'association, la situation en vue de fixer les mesures de libéralisation à appliquer après la sixième année (après le 1^{er} septembre 2011). Cependant, cette liste est déjà fixée et comporte 112 lignes tarifaires.

1.1.2.4. Exportation des produits agricoles transformés vers l'UE

Les exportations de produits agricoles transformés d'origine algérienne vers le marché de l'Union européenne sont régis par le même protocole que celui des importations c'est-à-dire le protocole n° 05 mais elles sont mentionnées dans l'annexe 01 où les deux parties contractantes ont prévues trois listes :

- Dans la première liste figurent les produits agricoles transformés exportables à des taux de droit de douane nuls (0 %). Cette liste comprend 229 lignes tarifaires.
- Dans la deuxième liste figurent trois produits agricoles transformés qui peuvent être exportés vers l'UE en régime d'exonération mais avec des quantités limitées [les pâtes alimentaires (2000 t), le couscous (2000 t) et les préparations à base de lait fermenté (1500 t)].
- Dans la troisième liste figurent les autres produits agricoles transformés (207 positions tarifaires) qui bénéficient de franchise de droit de douane mais qui sont soumis à un droit spécifique sur l'élément agricole.

Tableau 6-5 : Quelques produits agricoles transformés bénéficiant des concessions tarifaires entre l'Algérie et l'UE

Les produits	Droits préférentiels accordés par l'Algérie aux produits originaires de l'UE			Droits préférentiels accordés par l'UE aux produits originaires de l'Algérie	
	Droit de droits appliqués	Taux de réduction des droits de douane	Contingent annuel	Taux de réduction des droits de douane	Contingent annuel
Biscuits	30%	25%	/	100%	/
Poudre à lever préparée	15%	30%	/	100%	/
Levures vivantes	30%	100%	3 000 t	100%	/
Poudre de cacao	15%	50%	/	100%	
Pâtes alimentaires farinées	30%	30%	/	100%	2 000 t
Couscous	30%	100%	/	100%	2 000 t
Bière de malt	30%	100%	500 t	100%	/
Eaux minérales et eaux gazéifiées	30%	20%	/	100%	/
Préparations alimentaires non désignées ailleurs	15-30%	100%	2 000 t	100%	/
Préparation à base de lait fermenté	Figure dans la liste des concessions différées (article 15 de l'accord)			100%	2 000 t

Source : établi par l'auteur

Données : annexe de l'accord d'association Algérie Union européenne.

1.1.2.5. Exportation des produits de la pêche vers l'UE

Les produits de la pêche sont énumérés dans le protocole n° 3 (soit 20 lignes tarifaires) et tous les produits du chapitre 03 de la nomenclature combinée (poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques) qui bénéficient de l'exemption totale (100 %) des droits de douane.

1.1.2.6. Importation des produits de la pêche de l'UE

La liste des concessions tarifaires accordées aux importations de produits de pêche originaire des pays membre de l'UE, sont énumérés dans le protocole n° 4. Cette liste concerne 73 lignes tarifaires qui sont taxées à l'origine (avant l'entrée en vigueur de l'accord d'association) à 5 % et 30 %. Dès l'entrée en vigueur de l'accord, l'exonération totale concernera 37 lignes tarifaires, le reste bénéficie d'une exonération de 25 %.

Tableau 6-6: Quelques produits de pêche figurant dans le protocole n° 4

Produits	Taux des droits de douane	Taux de réductions des droits de douane
Morues	30%	100%
Truites	30%	100%
Saumons rouges ou du pacifique	30%	100%
Thons rouges du sud	30%	100%
Thon blanc ou germons	30%	25%
Soles	30%	25%
Crevettes	30%	25%
Harengs	30%	100%
Eglefins	30%	100%

Source : établi par l'auteur

Données : annexe de l'accord d'association Algérie Union européenne.

1.2. LES REGLES D'ORIGINE

Lorsqu'on décortique les annexes des textes des accords d'association entre l'Algérie et l'UE, on s'aperçoit que les produits ou les marchandises bénéficiant des concessions tarifaires doivent impérativement respecter les règles d'origine. Cette norme constitue un élément essentiel et vital dans toute constitution de zone de libre-échange, cela afin d'éviter les détournements des marchandises.

Sur la base des textes du protocole n° 6 annexé à l'accord d'association, des produits sont considérés comme originaires d'un pays (de l'Algérie ou de l'Union européenne) s'ils respectent les 2 points suivants :

En premier lieu : Toutes les marchandises ont été entièrement obtenues dans le territoire considéré (Algérie ou UE), il s'agit des :

- a. produits minéraux extraits de leurs sols ou de leurs fonds de mers ou d'océans;
- b. produits du règne végétal qui y sont récoltés;
- c. animaux vivants qui y sont nés et élevés;
- d. produits provenant d'animaux vivants qui y font l'objet d'un élevage;
- e. produits de la chasse ou de la pêche qui y sont pratiqués;
- f. produits de la pêche maritime et autres produits tirés de la mer en dehors des eaux territoriales de la Communauté ou de l'Algérie par leurs navires;
- g. produits fabriqués à bord de leurs navires-usines, exclusivement à partir de produits visés au point f);
- h. articles usagés ne pouvant servir qu'à la récupération des matières premières, y compris les pneumatiques usagés ne pouvant servir qu'au rechapage ou n'être utilisés que comme déchets;
- i. déchets provenant d'opérations manufacturières qui y sont effectuées;
- j. produits extraits du sol ou du sous-sol marin situé hors de leurs eaux territoriales, pour autant qu'elles aient des droits exclusifs d'exploitation sur ce sol ou sous-sol;
- k. marchandises qui y sont fabriquées exclusivement à partir de produits visés aux points a) à j).

en second lieu : Les produits ou marchandises qui contiennent des matières qui n'y ont pas été entièrement obtenues, à condition que ces matières aient fait l'objet

d'une ouvraison suffisante sur le territoire considéré. Cette ouvraison est considérée suffisante lorsque le produit obtenu est classé dans une position tarifaire (4 chiffres) différente de celle de la matière première utilisée dans la fabrication. Cependant, certaines opérations d'ouvraison sont considérées insuffisantes pour conférer le caractère originaire du produits qu'il y ait ou non de changement de positions tarifaires, il s'agit de ;

- Manipulations destinées à assurer la conservation en l'état de produits pendant leur transport et leur stockage (aération, étendage, séchage, réfrigération, mise dans l'eau salée, soufrée ou additionnée d'autres substances,...),
- Opérations de dépoussiérage, de criblage, de triage, de classement, d'assortiment, de lavage, de peinture, de découpage,
- Changement d'emballage,
- Mise en bouteilles, flacons, en sacs, en boîtes et toutes autres opérations de conditionnement,
- Apposition sur les produits ou leur emballage de marques, d'étiquettes,
- Simple mélange des produits,
- Abattage des animaux.

Une liste exhaustive figure dans l'annexe 2 du protocole n° 6 relatif à la définition de la notion de « produits originaires » et aux méthodes de coopération administrative entre les deux partenaires. Cette liste désigne les ouvraisons ou les transformations à appliquer aux matières non originaires pour que le produit transformé puisse obtenir le caractère originaire. Voici quelques exemples (tableau 6-7).

Tableau 6-7 : Quelques produits sur lesquels sont appliquées des ouvraisons ou des transformations pour que le produit final ait un caractère originaire.

Désignation des marchandises	Ouvraison ou transformation appliquée à des matières non originaires conférant le caractère de produit originaire
Pâtes alimentaires, même cuite ou farcie (de viande ou d'autres substances) ou bien autrement préparée, telle que spaghetti, macaroni, nouilles, lasagnes, gnocchi, ravioli, cannelloni; couscous, même préparé - contenant en poids 20 % ou moins de viandes, d'abats, de poissons, de crustacés ou de mollusques - contenant en poids plus de 20 % de viandes, d'abats, de poissons, de crustacés ou de mollusques	Fabrication dans laquelle toutes les céréales et leurs dérivés utilisés (à l'exclusion du blé dur et de ses dérivés) doivent être entièrement obtenus Fabrication dans laquelle: - toutes les céréales et leurs dérivés utilisés (à l'exclusion du blé dur et de ses dérivés) doivent être entièrement obtenues, et - toutes les matières des chapitres 2 et 3 utilisées doivent être entièrement obtenues
Jus de fruits (y compris les moûts de raisins) ou de légumes, non fermentés, sans addition d'alcool, avec ou sans addition de sucre ou	Fabrication: - à partir de matières de toute position, à l'exclusion des matières de la même

Dans le deuxième exemple du tableau 6-7 qui concerne les « jus de fruits », ce produit pourra bénéficier des réductions contenues dans l'accord d'association si et seulement si ils (les jus) sont entièrement fabriqués à partir de matières d'origine algérienne, à l'exclusion des matières de la même position¹ que le produit, et dans laquelle la valeur de toutes les matières du chapitre 17 du système harmonisé (Sucre et sucrerie) utilisées ne doit pas excéder 30 % du prix départ usine² du produit. En somme, l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE comporte des règles d'origine fondées sur le critère de 50 % de valeur locale ajoutée³.

L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne permet en outre un cumul des règles d'origine dans le cas des biens produits d'une part au Maroc, en Tunisie, dans l'Union Européenne et d'autre part en Algérie. Il s'agit là d'un élément important visant à accroître l'intégration régionale au Maghreb. Il est également présent dans les accords conclus par le Maroc et la Tunisie et ne figure pas dans les autres accords conclus par les autres pays méditerranéens⁴. Toutefois, pour que les pays du Maghreb puissent bénéficier du cumul des règles d'origine en vertu des accords d'association, les règles d'origine s'appliquant dans le commerce bilatéral entre ces pays doivent être identiques à celles s'appliquant en vertu des accords d'association euroméditerranéens. Actuellement, les règles d'origine des accords bilatéraux entre les trois pays du Maghreb sont identiques, mais différentes de celles des accords d'association euroméditerranéens. Par conséquent, les pays devront réviser les règles d'origine de leurs accords bilatéraux pour bénéficier d'un cumul intégral ou partiel d'origine dans leur commerce avec l'Union Européenne.

1.3. LES MESURES SPECIFIQUES

L'Accord d'association prévoit la possibilité de déclencher des mesures spécifiques lorsque les deux parties jugent qu'un préjudice est porté à leur économie. Elles se résument en mesures antidumping, mesures compensatoires, mesures de sauvegarde et mesures exceptionnelles.

1.3.1. Mesures antidumping

En cas de constatation d'un dumping (prix à l'exportation inférieur à celui pratiqué dans le marché intérieur du pays exportateur) qui cause un dommage à une branche de production ou retarde la création de nouvelles branches de production d'une part ou d'une autre des partenaires, ceux-ci peuvent procéder, selon la loi en vigueur, à des mesures antidumping. D'ailleurs la Commission européenne a institué un droit antidumping sur les importations de solutions d'urée et de nitrate d'ammonium

¹ C'est-à-dire la même position tarifaire que le jus qu'on voulait fabriquer.

² Le prix départ usine désigne le prix payé pour le produit au fabricant de la Communauté ou de l'Algérie dans l'entreprise duquel s'est effectuée la dernière ouvraison ou transformation, y compris la valeur de toutes les matières mises en œuvre et déduction faite de toutes les taxes intérieures qui sont ou peuvent être restituées lorsque le produit obtenu est exporté.

³ Koranchelian (T.) et Sensenbrenner (G.) : « Algérie : questions choisies », rapport du FMI N°06/101, Mars 2006, p9.

⁴ Ministère du commerce français.

exportées par un producteur-exportateur algérien en 2000. La marge antidumping s'est élevée à 9,7 % du prix CAF du produit déjà cité¹.

1.3.2. Mesures compensatoires

En cas de constatation de subventions (une subvention est une contribution financière des pouvoirs publics ou de tout organisme public du ressort territorial d'un membre qui confère un avantage)² accordées par le pays fournisseur à ses entreprises qui causent un dommage à une branche de production ou retarde la création de nouvelles branches de production dans l'autre pays. Ce dernier peut imposer un droit de douane supplémentaire dit « droit compensateur »³ sur les importations en provenance du pays fournisseur.

1.3.3. Mesures de sauvegarde

Lorsque l'une des parties constate une augmentation des importations dans une proportion qui cause ou menace de causer un dommage à une branche de production nationale, alors elle peut, dans un délai n'excédant pas 5 ans⁴, procéder à une augmentation de ses droits de douane.

1.3.4. Mesures exceptionnelles

Les mesures exceptionnelles concernent essentiellement les industries naissantes ou certains secteurs qui sont en cours de restructuration ou qui connaissent de graves difficultés en Algérie. En effet, l'Union Européenne accorde à l'Algérie le droit de prendre des mesures exceptionnelles sous forme de majoration de droits de douanes de 25 % du taux appliqué. Toutefois, cette majoration est conditionnée par le maintien de l'élément de préférence vis-à-vis des produits industriels européens et que cette majoration ne doit pas excéder 15 % des importations industrielles totales de l'Algérie. Ce droit peut demeurer en place pendant 5 ans au maximum à moins qu'une durée plus longue ne soit autorisée par le comité d'association sans dépasser la période de mise en œuvre de la zone de libre-échange (12 ans).

Les conditions et les modalités de mise en œuvre des mesures de sauvegarde, des mesures compensatoires et des mesures d'antidumping sont fixées, respectivement, par décrets n° 05-220, 05-221 et 05-222 du 22 juin 2005⁵.

1.4. LES ORGANES DE SUIVI DE L'ACCORD D'ASSOCIATION

L'accord d'association prévoit la constitution de plusieurs organes afin d'assurer sa pérennité et sa mise en œuvre. Il s'agit du Conseil d'association et du Comité

¹ Journal officiel de la CE n°L238 du 25/09/2003, publiée par l'Office des publications officielles des Communautés européennes. p15.

² OMC : « Accord sur les subventions et les mesures compensatoires ». Disponible sur: http://www.wto.org/french/docs_f/legal_f/24-scm.pdf

³ L'expression "droit compensateur" s'entend d'un droit spécial perçu en vue de neutraliser toute subvention accordée, directement ou indirectement, à la fabrication, à la production ou à l'exportation d'un produit.

⁴ De Melo (J) et Grether (J.M) : « commerce international, théories et applications », De Boeck université, 2000, p444.

⁵ Journal Officiel de la RADP n° 43 du 22 juin 2005. p 6-16.

d'association. Le Conseil d'association constituera le principal cadre des discussions bilatérales sur la mise en œuvre des diverses dispositions de l'accord. Cependant, il peut déléguer ses pouvoirs, en totalité ou en partie, au Comité d'association. Ces deux organes ont pour tâche d'assurer la mise en œuvre de l'accord et sont chargés en particulier¹ ;

- De la négociation de concessions commerciales réciproques et la révision des dispositions de l'Accord ;
- Des mesures de sauvegarde, des mesures compensatoires et des mesures antidumping ;
- De l'application des dispositions concernant la concurrence et les droits de propriété intellectuelle.

2. LES AUTRES VOLETS DE L'ACCORD D'ASSOCIATION

Les autres volets de l'accord d'association se ramènent à : la coopération financières, la coopération économique, le dialogue politique, la coopération sociale et culturelle, les paiements, capitaux et concurrence et le droit d'établissement et prestation de services.

2.1. LA COOPERATION FINANCIERE

La coopération financière représente un volet important de l'accord d'association. Elle constitue en cela un prolongement des aides déjà octroyées au niveau bilatéral dans les différents protocoles financiers précédents.

Ce nouveau mécanisme de coopération financière est matérialisé à travers deux plans de mesures d'ajustement qu'on appelle MEDA I et MEDA II, ainsi que les prêts de la Banque Européenne d'Investissement (BEI). Le premier plan MEDA I était conçu pour la période allant de 1996 à 1999 tandis que le deuxième a débuté en 2000 pour s'achever en 2006. Début 2007, d'autres aides sont prévus par l'Union Européenne dans le cadre de la politique européenne de voisinage.

Les montants octroyés dans ces deux programmes sont destinés à financer divers projet et apporter le soutien de l'Union Européenne au gouvernement algérien notamment à travers la facilitation des réformes visant la modernisation de l'économie y compris le développement rural, la mise à niveau des infrastructures économiques, la promotion de l'investissement privé et des activités créatrices d'emplois, la prise en compte des conséquences sur l'économie algérienne de la mise en place progressive d'une zone de libre-échange et ce sous l'angle de la mise à niveau et de la reconversion de l'industrie, et enfin l'accompagnement des politiques de mise en œuvre dans les secteurs sociaux.

Dans ce qui suit, nous détaillerons quelques projets et les montants prévus dans les deux programmes MEDA I et MEDA II. Cela est nécessaire pour faire ressortir les différences entre les montants et les objectifs visés dans ces deux programmes.

¹ Chambre algérienne du commerce et de l'industrie. www.cica.dz.

2.1.1. Le programme MEDA I

Les objectifs visés dans le premier plan de coopération et d'aide, MEDA I, sont plus orientés vers le soutien de l'économie algérienne pour la transition économique. Les montants prévus pour cette période (1996-1999) sont de l'ordre de 164 millions d'euros (Tableau 6-8), soit l'équivalent de 66 % du Programme Indicatif National initialement prévu pour cette même période (250 millions d'euros). Le retard pris dans le déboursement de ces montants (ils ont commencé en 1997) est dû, comme l'explique la Commission européenne, aux retards pris par l'Algérie dans la transition économique et l'appropriation de la coopération MEDA à la situation sécuritaire avant 1999 ainsi qu'à la persistance des faiblesses structurelles d'absorption.

Tableau 6-8 : Les engagements MEDA I.

Années	MEDA I				
	1995	1996	1997	1998	1999
Engagements*	-	-	41	95	28

En millions d'euro

Source : Commission européenne.

Le montant total de la coopération MEDA 1997-1999 est engagé dans les trois axes stratégiques suivants¹ :

- Appui aux réformes économiques : facilité d'ajustement structurel, appui aux réformes du commerce extérieur, privatisation des terres agricoles, logement et filet social.
- Développement du secteur privé : promotion des petites et moyennes entreprises, appui à la restructuration industrielle et à la privatisation, modernisation du secteur financier, appui à la réforme des télécommunications et des services postaux.
- Equilibre socio-économique et environnement, y compris bonne gestion des affaires publiques: Appui aux associations algériennes de développement, dépollution industrielle: bonification d'intérêt d'un prêt BEI; Appui aux journalistes et aux médias algériens, Modernisation de la police.

En raison du retard pris dans la coopération MEDA avec l'Algérie, le montant des déboursements s'élève à 31,9 millions d'euros pour la première tranche de la FAS (Facilité d'ajustement structurel). A ceci, s'ajoute 35 millions d'euros des protocoles financiers au titre de cette même tranche. Le taux de déboursement pour les projets engagés sous MEDA I (1995-1999) s'établit à 19,5 %. La BEI a, de son côté, octroyé un total de 620 millions d'euro de prêts sur ressources propres de 1996 à 2000.

2.1.2. Le programme MEDA II

A l'issue de la conférence de Marseille, en novembre 2000, l'UE a insisté sur la nécessité que MEDA renforce son action en tant qu'instrument de mise en œuvre des réformes engagées au titre des accords d'association. Le nouveau règlement financier, MEDA II, adopté en novembre 2000, fixe le cadre de cette coopération renouvelée. Ainsi, le montant total engagé à ce titre envers l'Algérie s'élève à 346,2 millions d'euros répartis en tranches sur 7 ans (Tableau 6-9).

¹ Commission européenne : « Algérie, Document de stratégie 2002-2006 » et « Programme Indicatif National 2002-2004 ».

Tableau 6-9 : Les engagements MEDA II.

Années	MEDA II						
	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Engagements*	30,2	60	50	45	55	60	46

* En millions d'euro

Source : - Commission européenne.

- Document de stratégie 2002-2006.

Comme MEDA I, MEDA II est mis en œuvre par le biais des Programmes Indicatifs Nationaux (PIN). Trois PIN ont été élaborés, le premier porte sur la période 2000-2002, le deuxième porte sur la période 2003-2004 alors que le troisième et dernier porte sur la période 2005-2006.

- MEDA II prévoit le financement, dans le PIN 2000-2002, les projets suivants :
 - Le projet « Appui à la réforme des Postes et Télécommunications » (17 millions euros). Ce projet a pour objectif la consolidation de la réforme des secteurs postes et télécommunications et l'appui à la société de l'information, l'assistance technique à l'autorité de régulation, la formation et la dotation des centres de formation en petit équipement.
 - Le projet « Appui à la mise à niveau du système de formation professionnelle » d'un montant de 60 millions d'euros. Ce programme vise à accroître les capacités du système de formation professionnelle à répondre aux besoins des individus et des entreprises par une meilleure adaptation de l'offre de formation à la demande sociale et économique.
 - Le projet « Appui au développement socio-économique dans le Nord-Est de l'Algérie ». Ce projet comporte plusieurs volets économiques tels que les travaux d'utilité publique à haute intensité de main d'œuvre, la micro-entreprise, le développement communautaire, les cellules de proximité et le renforcement institutionnel de l'Agence du Développement Social.
 - Le projet « Appui à la réhabilitation des infrastructures détruites par le terrorisme ». Ce projet vise le soutien des actions de réhabilitation des infrastructures détruites par le terrorisme. L'instruction de ce projet est achevée et sa mise en œuvre est en cours de préparation.
 - Le projet « Appui aux journalistes et aux médias algériens » de 5 millions d'euros. Le projet contribuera au renforcement du rôle de la presse privée dans la dynamique de démocratisation de la société algérienne, le perfectionnement professionnel des journalistes et l'amélioration du statut et des normes socio-professionnelles. Il prévoit également une assistance aux entreprises de presse privées et au syndicat des journalistes.
 - Le projet « Appui à la modernisation de la police » (8,2 millions d'euros). Ce projet vise l'amélioration des connaissances dans le domaine des sciences criminelles, la formation en Algérie et à l'étranger des agents de police. Il est prévu une assistance européenne pour la mise en place d'un institut des sciences criminalistiques.

- Le programme de coopération pour la période 2002-2004¹ prévoit une assistance pour la réalisation des projets suivants :
 - Accompagnement de l'Accord d'association ;

¹ Commission européenne : « Algérie, Programme Indicatif National : 2002-2004 ».

- Modernisation de l'administration du Ministère des Finances ;
 - Réforme de la justice ;
 - Réforme de l'éducation nationale ;
 - Gestion des déchets solides ;
 - Appui à l'enseignement supérieur.
- Le Programme Indicatif National (PIN) Algérie 2005-2006¹ comporte les projets suivants :
- « Modernisation administrative »: Ce projet vise le renforcement de l'information économique dans le processus décisionnel. Il concerne les volets suivants :
 - Management de l'économie : Il permettra la mise en place d'une cellule de prospective destinée à alimenter les centres de décision et à appuyer ainsi le gouvernement à formuler des politiques stratégiques et sectorielles à moyen terme.
 - Facilitation du commerce : Il s'agit d'un appui au Ministère du Commerce dans les domaines de la concurrence notamment le contrôle économique, la protection des consommateurs, la surveillance du marché, l'alignement aux normes européennes et les services de qualité.
 - Programme d'accompagnement de l'accord d'association : Ce programme s'inscrit dans la continuité du programme de modernisation administrative et vise plus particulièrement à apporter des expertises et moyens connexes pour aider d'une part à rapprocher le cadre législatif et réglementaire algérien avec celui de l'UE et d'autre part renforcer le cadre institutionnel pour l'application effective de cette législation.
 - « Appui aux Organismes Non Gouvernementaux »: Son objectif est le renforcement du rôle du mouvement associatif et la promotion du dialogue et du rapprochement entre civilisations et peuples entre les deux rives de la Méditerranée.
 - « Appui à la Police » : Il vise à poursuivre les activités du programme Police I déjà défini dans le PIN 2000-2002.
 - « Proximité rurale » : Ce projet vise l'amélioration des conditions de vie et la stabilisation des populations ainsi que l'appui au Ministère du développement rural et en zone de migration primaire.
 - « Appui à la libéralisation et à la réforme du secteur des transports »
 - « Gestion de l'Eau »: par l'actualisation de l'inventaire de la ressource ; l'appui à la réforme de la gestion de l'offre et la demande et l'appui à la gestion intégrée d'un bassin hydrographique.

2.2. LA COOPERATION ECONOMIQUE

La coopération économique entre l'Algérie et l'Union européenne vise essentiellement à atténuer les effets négatifs que peut induire la mise en place de la zone de libre-échange sur les structures économiques algériennes. De même, cette coopération porte sur l'encouragement de l'intégration maghrébine, la diversification et l'intensification des exportations algériennes ainsi que la préservation des de l'environnement et des équilibres écologiques.

¹ Commission européenne : « Algérie, Programme Indicatif National : 2005-2006 ».

Les domaines visés dans ce titre sont au nombre de seize que voici :

- Coopération régionale sous toutes ses formes pour favoriser d'une manière ou d'une autre le développement des relations régionales.
- Renforcer, stimuler et encourager la recherche scientifique, technique et technologique.
- La préservation de l'environnement.
- Dans le domaine de la coopération industrielle, il est prévu aux côtés de l'encouragement du secteur privé, l'accompagnement des restructurations du secteur industriel par un programme de mise à niveau des entreprises afin d'améliorer leur compétitivité face aux produits européens.
- La promotion et la protection des investissements afin de créer un climat favorable aux investissements étrangers.
- Réduire les différences en matière de normes et de certifications entre l'Algérie et l'UE.
- Le rapprochement des législations entre l'Algérie et l'UE dans les domaines couverts par l'accord d'association.
- L'appui à la réforme du système bancaire et améliorer les services financiers.
- La modernisation du secteur de l'agriculture, des forêts et de la pêche.
- Le soutien à la restructuration et à la modernisation des moyens et des réseaux de transports routiers, aérien, ferroviaires et navales.
- La coopération dans le domaine de l'information et de la télécommunication.
- Dans le domaine de l'énergie et des mines, la coopération porte surtout sur le développement d'un partenariat avec l'UE dans l'exploitation, la production, la transformation et la distribution des produits énergétiques (hydrocarbures, gaz et électricité) ainsi que les produits miniers. La coopération porte encore sur la mise à niveau des entreprises opérantes dans ce secteur, l'encouragement de l'investissement privé ainsi que le développement des réseaux énergétiques qui alimentent l'UE.
- Soutenir la privatisation du secteur touristique et œuvrer à l'amélioration de l'image des produits touristiques et artisanaux algériens.
- La coopération en matière douanière pour faciliter la mise en œuvre de la zone de libre-échange.
- Le rapprochement des méthodes statistiques et l'échange des informations.
- Protéger la santé des consommateurs en les informant sur la nature des produits et en soutenant les associations de défense des consommateurs.

2.3. DROIT D'ETABLISSEMENT ET PRESTATIONS DE SERVICES

La prestation de service par les sociétés algériennes ou les sociétés de l'UE respectivement sur le territoire de l'UE ou de l'Algérie est permise par l'accord dans la plupart des secteurs. De même qu'elles peuvent être présente par l'établissement des agences, des succursales ou des filiales, bénéficier du traitement « national » et employer des ressortissants de leur pays d'origine lorsqu'il s'agit de personnel clé (article 33).

2.4. LA COOPERATION SOCIALE ET CULTURELLE

L'accord prévoit à ce titre le traitement non discriminatoire en ce qui concerne les conditions de travail, de rémunération et de protection sociale des ressortissants

travaillant de part et d'autre de la Méditerranée. Aussi les deux parties œuvreront à instaurer un dialogue social et culturel lié à l'immigration et à l'éducation.

2.5. PAIEMENTS, CAPITAUX ET CONCURRENCE

Il est convenu dans ces accords d'association, au titre relatif à la circulation des capitaux, une libre circulation de ces derniers entre les deux territoires ainsi que l'abolition de toutes restrictions quant au rapatriement des profits des entreprises installées dans les territoires respectifs. Pour les politiques de concurrence, l'Union européenne et l'Algérie doivent éviter toute forme déloyale qui peut fausser le jeu de concurrence entre les entreprises et ce, sans aucune discrimination. A la fin de la cinquième année de l'entrée en vigueur de l'accord d'association, l'UE et l'Algérie doivent libéraliser leurs marchés publics et mettre fin aux concessions que l'Etat accorde aux entreprises publiques et qui peut obstruer les échanges entre les deux parties.

2.6. DIALOGUE POLITIQUE

Le dialogue politique constitue le premier titre des accords d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne. Il est prévu l'instauration d'un dialogue permanent qui portera sur tous les sujets présentant un intérêt commun afin de garantir la paix, la sécurité et le développement régional en appuyant les efforts de coopération. Le dialogue politique est institutionnalisé et renforcé aux niveaux des exécutifs, des assemblées représentatives et des partenaires sociaux.

Conclusion

L'accord d'association entre l'Union européenne et l'Algérie s'inscrit bien dans une logique d'intégration économique régionale institutionnelle et spontanée en même temps. Cependant, une lecture approfondie des textes de l'accord fait ressortir l'importance majeure accordée au volet commercial au détriment des autres volets. Cela dénote certainement l'intention des deux parties, surtout de l'UE de ne pas dépasser le stade de la réalisation d'une zone de libre-échange après 2017. Plus loin encore, cette zone de libre-échange qui se veut immédiate, après l'entrée en vigueur de l'accord, pour les produits industriels ne l'est pas pour les produits agricoles. En d'autres termes, les produits pour lesquels l'Algérie ne détient pas d'avantage comparatif sont libéralisés immédiatement tandis que les autres ne le sont pas.

ANALYSE DES PRINCIPAUX POINTS D'IMPACT DE L'ACCORD D'ASSOCIATION SUR L'ECONOMIE DE L'ALGERIE

Introduction

L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne marque un nouvel élan dans la politique de libéralisation économique initiée par l'Algérie depuis la fin des années 90. La signature de cet accord et son entrée en vigueur revêtent une importance capitale, puisque de sa réussite ou de son échec dépend le sort de l'économie algérienne face aux forces du marché dans le cadre d'une économie mondialisée. Lorsqu'il est question d'ouverture, il est, en général, plus facile d'identifier les pertes que les gains. Les secteurs d'activité et les agents économiques seront différemment touchés ; ceux qui bénéficient d'une certaine protection (avant ouverture) seront plus touchés que les autres.

Dans cette perspective, il est prévisible que cet accord entraîne des conséquences importantes qu'il est important d'anticiper et d'analyser. Tache que nous assignons à ce dernier chapitre de notre travail. Notre essai s'organise en deux sections ; dans la première nous essaierons d'évaluer les impacts macroéconomiques et dans la seconde nous évoquerons quelques défis que doit relever l'Algérie pour profiter pleinement de l'opportunité de ces accords.

1. ANALYSE DES IMPACTS MACROECONOMIQUES

Le 1^{er} septembre 2005 a marqué l'entrée en vigueur de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE. L'importance que lui a accordée le gouvernement algérien est un indicateur de l'ampleur de son impact sur l'économie de ce pays, car il faut le préciser les aspects négatifs se manifestent immédiatement tandis que les éventuels aspects positifs ne peuvent apparaître qu'à moyen et à longs termes. Les avantages de la libéralisation du commerce sont souvent dynamiques et, pour une bonne part, tributaires des réformes qui les accompagnent. Nous essaierons, dans cette section, d'évaluer l'impact de cet accord sur l'ensemble de l'économie de l'Algérie, en analysant certaines grandeurs macroéconomiques, telles que les consommateurs, les producteurs, les IDE, la productivité, les recettes budgétaires, le secteur industriel, le secteur agricole et l'emploi.

1.1. Le bien-être des consommateurs et les gains des producteurs

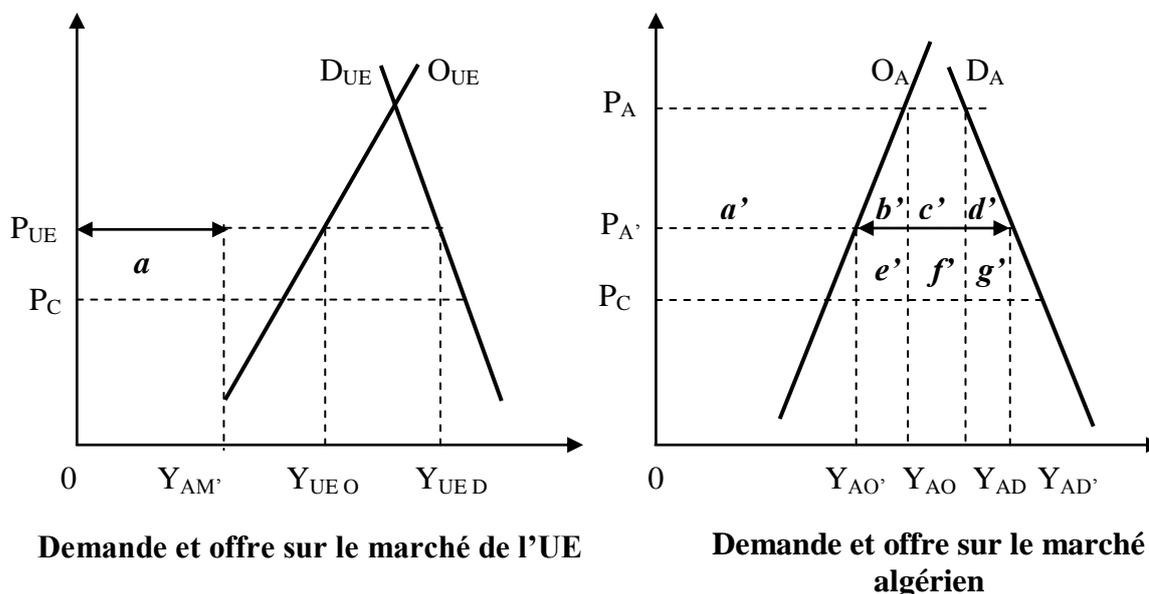
Dans le chapitre 2 de ce travail, nous avons identifié un certain nombre de paramètres dont la présence est indispensable pour qu'une zone de libre-échange soit bénéfique aux deux protagonistes, il s'agit du respect des règles d'origine et de la satisfaction de la demande d'importation algérienne en provenance de l'UE. Dans notre

étude du cas d'espèce entre l'Algérie et l'UE, nous avons conclu que ces deux paramètres sont vérifiés (chapitre 6 et chapitre 4, respectivement).

Dans la figure 7-1, les prix et demandes ne sont qu'illustratifs. Au prix P_{UE} , les producteurs de l'UE sont capables de répondre à la demande formulée par l'Algérie. Après constitution de la zone de libre-échange, le prix d'équilibre dans le marché algérien (P_A') devient égal au prix sur le marché européen (P_{UE}), indiquant qu'il y a unicité du prix.

En UE, le marché n'est pas perturbé par ces accords d'association, alors qu'en Algérie, la baisse des prix (de P_A à P_A') engendre une hausse de la consommation de produits importés et une baisse de la production locale. Les importations de l'Algérie augmentent donc mais, dans le même temps leur provenance se modifie au profit de l'UE. Il en découle, pour l'Algérie une perte de ses recettes douanières. Dans le marché de l'Union européenne, en revanche, on assiste à une augmentation des importations d'une quantité égale à celle fournie à l'Algérie (soit $0Y_{AM'}$) ou à une augmentation de la production locale égale toujours à celle fournie à l'Algérie. En se référant à la figure 7-1, on peut évaluer les variations de surplus engendrés par la mise en place de la zone de libre-échange dans le tableau 7-8.

Figure 7-1 : Courbes illustrant la demande et l'offre dans les deux marchés (Algérie et UE)



- P_{UE} : Prix sur le marché de l'Union européenne ;
- D_{UE} : Demande du marché européen;
- O_{UE} : Offre du marché européen;
- O_A : Offre du marché algérien;
- D_A : Demande du marché algérien ;
- P_A : Prix sur le marché algérien ;
- P_C : Prix dans le reste du monde ;
- P_A' : Prix sur le marché algérien après constitution de la zone de libre-échange ;
- $Y_{AM'}$: Réexportations de l'UE destinées vers Algérie ;
- Y_{UEO} : Offre du marché interne de l'UE ;
- Y_{UED} : La demande du marché interne de l'UE ;
- $Y_{AO'}$: Offre de l'Algérie au prix de P_{UE} ;

Y_{AO} : Offre du marché interne de Algérie au prix P_A ;
 Y_{AD} : Demande du marché interne de Algérie au prix P_A ;
 $Y_{AD'}$: Demande du marché interne de Algérie au prix P_{UE} .

Tableau 7-1 : Variation du surplus dans la zone de libre-échange Algérie-l'UE

Variation de surplus	Union européenne	Algérie
<i>Consommateurs</i>	-	+ $a'b'c'd'$
<i>Producteurs</i>	-	- a'
<i>Etat</i>	+ a	- $c'f'$
<i>Total</i>	+ a	+ $(b'd')-f'$

La constitution de la zone de libre-échange est donc bénéfique à l'UE, moins protectionniste, mais son effet sur le bien-être de l'Algérie reste indéterminé. En remarquant que la surface a est égal à $e'f'g'$, on peut conclure que la zone de libre-échange permet un gain global pour les deux pays correspondant aux surfaces $b'd'e'g'$.

La constitution de la zone de libre-échange stimule et fausse à la fois le commerce. Les échanges augmentent parce que les obstacles tarifaires et non-tarifaires auxquels ils se heurtent sont moins importants qu'ils ne l'étaient auparavant. Les consommateurs et les producteurs algériens utilisant des intrants importés voient leur situation s'améliorer tandis que les producteurs de biens en concurrence directe avec les importations sont dans une position moins avantageuse et les recettes douanières diminuent à cause de la baisse des droits de douanes.

Selon une étude du FMI¹, l'économie algérienne est censée enregistrer en 2004 un gain net de bien-être équivalent à 1 % du PIB. Ces estimations sont basées sur les importations de 2004 et un taux moyen de droits de douanes de 19 %. Cependant, si l'Algérie adopte une politique commerciale libérale en réduisant tous les obstacles tarifaires et non-tarifaires vis-à-vis du reste du monde (dans le cadre de son accession à l'OMC), les effets de détournement de commerce risquent largement de l'emporter les effets de création.

Une autre étude² démontre, à base de calcul des coûts de production et les prix à la consommation finale, que la première période de la mise en œuvre de l'accord d'association ne pourra être bénéfique pour les entreprises algériennes que si celles-ci réduisent leur prix de vente final dans les proportions permises par la réduction induite par la suppression ou la baisse des droits de douane. Si le produit local est d'une qualité égale à celui importé, alors il serait normalement moins cher. L'auteur précise que le droit de douane moyen perçu sur l'ensemble des importations algériennes est d'environ 11 %. Ce droit est tombé à 7,4 % dès la mise en œuvre de l'accord, soit une baisse de 1/3. La baisse se poursuivra à un rythme de 0,6 point de pourcentage chaque année avec un pic de 0,7 point de pourcentage pour la période 2011-2013 ; ce qui conduira -toutes choses égales par ailleurs- à une baisse du coût de la production de 7 % pour l'ensemble de l'économie nationale.

¹ FMI : « Algérie : Questions choisies », Rapport du FMI N° 06/101, Mars 2006.

² Benabdellah (Y.) et Boumghar (M.Y.) : « Ouverture commerciale et compétitivité de l'économie : un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation », in FEMISE, avril 2005.

Sous l'hypothèse que les chefs d'entreprises récupèrent cette baisse dans la structure de leur coût, on s'attend à une baisse des prix à la consommation finale des ménages de l'ordre de 8,4 %. Et sous l'hypothèse que les importateurs récupèrent la baisse des droits de douanes dans leur prix de vente final, le produit final importé pourrait voir son prix baisser de 1/3. Le produit final local ne baisserait que de moins de 1/10 (soit 7 %).

A priori, sous l'hypothèse que le produit local soit de qualité égale à celle du produit importé on aurait deux situations possibles. Si le produit est moins cher, la branche pourrait soutenir la concurrence (ex. : les secteurs « Cuirs et chaussures » et « Industries textiles, confection et bonneterie ») mais s'il est plus cher l'ouverture sera fatale au secteur qui serait poussé à disparaître.

1.2. La balance commerciale

La balance commerciale de l'Algérie est excédentaire et l'excédent est généré par l'exportation des seuls hydrocarbures ; d'où l'on en déduit que l'entrée en vigueur de l'accord d'association n'affectera pas la balance commerciale globale de l'Algérie, à la condition que le prix du baril reste à un niveau élevé. Quant à la balance commerciale des produits hors-hydrocarbures, elle connaîtra une accentuation du déficit déjà existant vis-à-vis de l'UE en raison essentiellement de :

- L'augmentation des importations algériennes pour toutes les catégories de produits (surtout les équipements industriels) dans le cadre du programme de la relance économique.
- L'absence d'exportation de produits industriels vers l'UE malgré la franchise de droit de douanes dont ils bénéficient depuis les accords de 1976.

1.3. L'investissement direct étranger

La création de zones de libre-échange est généralement interprétée par les investisseurs comme un indicateur d'une plus grande ouverture et une plus grande facilitation des transactions commerciales entre les pays qui y participent et vis-à-vis des pays tiers. Le désarmement tarifaire est, donc, un signal envoyé aux investisseurs du monde entier pour leur indiquer un marché plus grand, plus dynamique, plus ouvert...

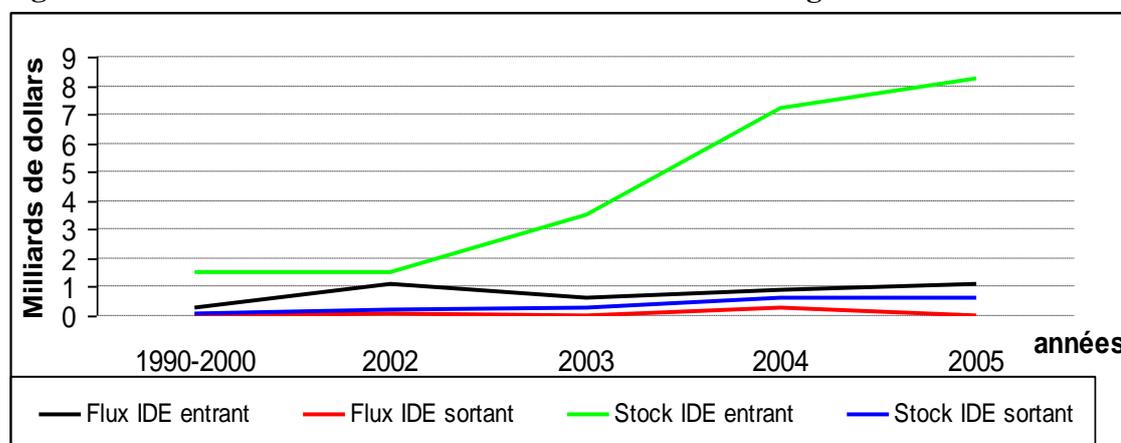
Le croisement de tous les avantages économiques de la zone de libre-échange avec les facteurs d'attractivité préexistants de l'économie algérienne tels que la disponibilité d'une main-d'œuvre abondante et son faible coût¹, la proximité géographique des marchés européens et africains pourra catalyser les IDE. Cependant, cela pourra causer un double effet de création et d'éviction. S'agissant de la création, la hausse du niveau d'investissements générera plus d'opportunités de travail et participera à la diminution du chômage. Ces investissements pourront, en outre, fournir aux secteurs industriel et agricole les intrants nécessaires à leur fonctionnement (dans le cas par exemple des produits semi-finis). S'agissant de l'éviction, l'afflux d'IDE entraînera certainement la fermeture d'entreprises nationales non-compétitives. Cet effet n'est, généralement, pas pris en considération dans les politiques qui visent à attirer des IDE, car les effets de

¹ Boukllia-Hassane (R.) et Zatla (N.) : « L'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique » in FEMISE, 2001.

création l'emportent toujours sur les effets d'éviction, mais il pourra, tout de même, occasionner d'importantes pertes, surtout s'il n'y a pas de reconversion des postes de travail.

La figure 7-2 illustre les flux d'IDE sortants et entrants de l'Algérie, sur la période 1990-2005. en 2005, le stock d'IDE est de 8,272 milliards de dollar et le flux de 1,081 milliards de dollars.

Figure 7-2 : Flux et stocks d'IDE sortants et entrants en Algérie. 1990-2005.



Source : CNUCED, Rapport mondial sur l'Investissement 2006.

L'absence de libéralisation des services et de droit d'établissement ne peut que limiter la capacité de l'économie algérienne à attirer les capitaux étrangers, étant donné que l'Algérie propose des engagements uniquement dans quatre catégories de services (services aux entreprises, communications, construction et ingénierie), ce qui ne représentent que 20 % des activités de services¹.

1.4. Restructuration industrielle et gains de productivité

Au fur et à mesure que le commerce extérieur de l'Algérie se libéralise, son secteur industriel est appelé à supporter des coûts d'ajustement supplémentaires. En raison de la réduction des droits de douane et de l'augmentation des importations, les industries enregistrent une baisse de production et les facteurs de production une baisse de rémunération. Cela provoquera une réallocation des facteurs de production et un déplacement des investissements vers les secteurs les plus rentables car disposant d'un avantage comparatif.

Un autre effet possible de l'intégration de l'Algérie à la zone de libre-échange euro-méditerranéenne est le gain de productivité et d'efficacité qui peut en découler. Selon une étude récente de la Banque mondiale² portant sur le taux de productivité par pays, l'Algérie (pays qui a consacré ces 20 dernières années 35 % de son PIB à l'investissement) arrive à la 76^e place sur 112 pays étudiés, loin derrière la Tunisie (pays qui n'a pas investi autant que l'Algérie) qui se classe au 30^e rang (devant La Grèce 47^e,

¹ FEMISE : «Rapport du FEMISE sur l'évolution de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre l'Union Européenne et ses Partenaires Méditerranéens », mars 2002. p10.

² Banque mondiale: "The Global Competitiveness Report 2006-2007: Country Highlights". Disponible sur: http://www.weforum.org/en/fp/gcr_2006-07_highlights/index.htm

la Slovaquie 33^e). A priori, la baisse graduelle des droits de douane jusqu'à annulation en 2017, accroîtra la pénétration des produits européens et provoquera une intensification de la concurrence, ce qui obligera les producteurs nationaux à réduire leurs coûts de production s'ils veulent exister. A qualité égale, les producteurs nationaux doivent accorder plus d'attention aux préférences des consommateurs et essayer d'influencer leur mode de consommation par des campagnes de marketing telles que : la création de *Labels* pour les produits nationaux, le ciblage de certaines catégories de consommateurs....De plus, la constitution d'une zone de libre-échange avec l'UE incitera les producteurs algériens à chercher de meilleurs procédés de production pour rester concurrentiels ; ce qui ne pourrait se réaliser que s'ils adaptent leurs techniques de production (main-d'œuvre ou capital technique) aux changements technologiques et organisationnels afin de pouvoir prévoir et suivre les tendances de l'évolution des marchés national et international. A titre d'exemple, l'étude du FEMISE¹ qui porte sur l'impact de l'accord d'association sur l'industrie marocaine montre que les faibles profits que réalisent les entreprises marocaines ne peuvent être imputés aux seules structures du marché, mais s'expliquent, également, par le retard dans l'innovation, dans la modernisation des systèmes productifs et le choix des entreprises de se spécialiser dans les produits de bas de gamme.

1.5. L'emploi

L'accentuation de la concurrence pourra entraîner la fermeture des entreprises non compétitives et causer un chômage de transition sur le moyen terme, soit à compter de la troisième année (lorsque commencera la réduction des droits de douanes dans les secteurs stratégiques) et jusqu'après la douzième année.

L'étude réalisée par Sama Schlumberger un expert européen², sur l'analyse de l'impact macroéconomique et sectoriel de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE, montre que l'impact global en termes d'emplois industriels causera des pertes totales estimées à 58 020 postes de travail. Même si cette étude est une simple extrapolation de la diminution de la masse salariale, elle reste préoccupante par son ampleur. Cette baisse de l'emploi touchera tous les secteurs industriels hormis les hydrocarbures et le BTP, par contre l'agriculture et les services vont être offreur d'emplois, en raison de l'effet de réallocation des ressources de main-d'œuvre vers ces secteurs³.

1.6. Les recettes budgétaires

Les recettes douanières de l'Algérie représentaient en 2004 quelque 2,1 % du PIB tandis que les recettes provenant de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) et des impôts indirects sur la consommation représentaient globalement 4,6 % du PIB⁴. La libéralisation progressive du commerce extérieur affectera en premier lieu les recettes

¹ FEMISE : « Les effets des Accords d'Association sur l'industrie des Pays Partenaires Méditerranéens » sous la direction de Michael Gasiorek, juin 2004.

² Quotidien « El Watan », rubrique « Economie » du 21 au 27 mars 2005.

³ Kherbachi (H.) et Oukaci (K.) : « l'impact des accords d'association sur les économies des pays du Maghreb » in : colloque international sur les impacts et conséquences de l'accord d'association sur l'économie algérienne et les PME/PMI. Sétif le 13-14 novembre 2006.

⁴ Ministère des finances, Direction générale des études et de la prévision : « conjoncture au premier trimestre 2005 ».

budgétaires provenant des droits de douanes. Selon les estimations du FMI¹, les pertes budgétaires qui s'en suivront passeront de 0,1 % du PIB en 2005 à environ 0,4 % du PIB en 2006 et à 2 % du PIB en 2017 (tableau 7-2). Lorsque l'accord sera pleinement appliqué, les pertes des recettes correspondront à environ un quart des impôts indirects sur la consommation. Si l'accord entraîne un accroissement des importations (ce qui est très probable) et un déclin des industries de substitution aux importations, cela aggravera les pertes. La disparition de ces entreprises privera l'Etat d'une partie de ses recettes.

Tableau 7-2 : Impact budgétaire de l'accord d'association entre Algérie-UE

	Importations hors hydrocarbures (million de dollars)	Recettes douanières (million de dollars)	Tarif effectif (en %)	Perte des recettes douanières	
				En % des recettes douanières totales	En % du PIB
2001	7 662	1 343	17,5	/	/
2002	9 780	1 661	16,5	/	/
2003	10 951	1 858	17,0	/	/
2004	15 175	1 927	12,7	/	/
Projection 2005	19 121	2 096	11,0	5,3	0,1
Projection 2006	22 170	2 096	9,2	15,9	0,4
Projection 2007	23 667	2 124	9,0	18,0	0,4
Projection 2008	24 821	2 071	8,3	23,8	0,6
Projection 2009	26 456	2 070	7,8	28,6	0,8
Projection 2010	28 963	2 165	7,5	31,8	1,0

Source: Rapport du FMI No. 06/101, mars 2006.

1.7. Le secteur agricole

L'impact de l'accord d'association sur le secteur agricole algérien est particulièrement difficile à estimer ; nous essaierons néanmoins, de l'étudier sur l'importation et l'exportation de certaines catégories de produits.

La plupart des produits qui font l'objet d'une réduction des droits de douanes dans le cadre de l'accord d'association sont contingentés, une fois le contingent atteint, les droits de douanes retrouvent leurs taux initiaux. Le tableau 7-3 rappelle les chapitres qui sont concernés par le démantèlement tarifaire et les contingents annuels y afférant. La lecture de ce tableau montre que la libéralisation commerciale des produits agricoles ne porte que sur une petite fraction des importations de l'Algérie. Par exemple, la libéralisation du commerce des céréales (près 7 millions de tonnes/an d'importation), ne touche que 16 % de cette quantité, soit près de 605 000 tonnes. Le reste des importations, 84 %, sont toujours soumis à des droits de douane de 5 à 15 %. Le constat est similaire pour les autres chapitres ; les quantités de produits agricoles concernées par le démantèlement tarifaire sont inférieures à 30 % du total des importations d'origine européennes, exception faite du chapitre 1 où le reste des importations non contingentées est des 25 %. Le chapitre 6 ne contient pas de contingent, mais les importations qui rentrent dans le cadre de ce chapitre représentent moins de 1 % des importations totales des produits agricoles, ce qui n'est pas d'un grand effet.

¹ FMI : « Algérie : Questions choisies », Op. Cité.

Tableau 7-3 : Importations algériennes de produits agricoles dans le cadre des contingents tarifaires de l'accord d'association.

N° chapitre	Importations moyennes 1998-2005 (en tonne)	Droits de douanes, 2004 en % (max et min)	Réduction des droits de douanes (%)	Contingents figurant dans le protocole 2. (en tonne)	Reste des importations non contingentées (en tonne)	Reste des importations non contingentées (en % du total)
10	6 930 994	5 a 15	50 et 100	604 500	6 326 494	84 %
17	882 614	15 a 30	100	151 500	731 114	71 %
15	507 568	15 a 30	20 et 50 et 100	53 750	453 818	81 %
23	406 143	15 a 30	50 et 100	13 000	393 143	94 %
7	245 840	5	100	48 000	197 840	67 %
4	243 353	5 à 30	50 et 100	43 400	199 953	70 %
8	204 797	30	20 et 100	750	204 047	99 %
9	117 721	30	100	150	117 571	100 %
12	53 025	5 à 30	100	100	52 925	100 %
2	41 458	30	20 et 50 et 100	13 900	27 558	50 %
11	33 980	30	20 et 50 et 100	3 600	30 380	81 %
20	23 540	15 à 30	22 et 100	1 750	21 790	86 %
22	16 824	30	100	100	16 724	99 %
24	13 445	15	100	9 500	3 945	17 %
1	8 589	5	100	5 170	3 419	25 %
16	2 750	30	20	40	2 710	97 %
6	6 87	5	100	illimité	6 87	100 %

Source : établi par l'auteur.

Données : annexes de l'accord d'association Algérie et Union européenne et CNIS.

* : mesuré en hectolitres.

N.B : les autres chapitres qui ne figurent pas dans ce tableau ne sont pas concernés par le démantèlement tarifaire immédiat.

Les exportations algériennes de produits agricoles représentent près de 2 % des exportations totales de produits hors hydrocarbures et le seul produit agricole qui figure dans les statistiques est la datte (chapitre 8 du SH) lequel est libre de droits de douanes. Le vin est un autre produit susceptible de présenter des opportunités d'exportation ; il est soumis à un contingent annuel de 224 000 hectolitres, sous condition d'établissement d'un certificat d'originalité. Quant aux primeurs (pommes de terre, agrumes...), elles ne sont pas concernées par le démantèlement. En somme, on peut dire que la création de commerce entre l'Algérie et l'UE, dans le secteur agricole, ne peut toucher que les quantités contingentées. Le reste est tributaire de l'évolution des prix de ces produits sur le marché mondial.

2. QUELQUES DEFIS A RELEVER

L'entrée en vigueur de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE, en 2005 vient confirmer la tendance graduelle de l'ouverture de l'économie algérienne. Dans ce contexte et durant les années à venir, l'Etat est appelé à accélérer la mise en œuvre des réformes, déjà entamées afin de tirer profit de cet accord et d'offrir le moins de prise possibles aux aléas qu'il véhicule.

Bien qu'il soit difficile de chiffrer les résultats qu'engendra dans les années à venir l'application de cet accord, il n'est néanmoins utile de rappeler que les résultats de nombreuses études montrent que les réformes macroéconomiques et financières, qui ont accompagné la libéralisation commerciale de quelques PTM (Jordanie, Maroc et Tunisie), ont abouti sur une croissance plus rapide et un attrait plus important d'IDE¹. Par ailleurs, dans les autres pays méditerranéens, la croissance ne s'est pas accrue par suite de la mise en œuvre des accords d'association et la part de leurs exportations dans le marché mondial est restée constante (moins de 1 %) au cours de la dernière décennie. Dans tous les pays, on a observé une baisse de l'inflation et du chômage, une plus grande ouverture au commerce (sauf au Liban) et une amélioration du solde du compte courant (sauf en Égypte)².

Pour que l'Algérie puisse maximiser ses gains et tirer plus de profit après la mise en œuvre de l'accord d'association, le FMI³ lui préconise de poursuivre une politique macroéconomique judicieuse et d'entreprendre des réformes structurelles et financières pour assurer la diversification de l'économie et la transition vers une économie de marché.

2.1. Les politiques macroéconomiques

Afin de garantir le maintien de la stabilité des grandeurs macroéconomiques enregistrées ces dernières années, il est important que l'Algérie puisse rééquilibrer ses dépenses budgétaires qui seront désormais amputées des recettes douanières. La politique de l'Etat doit favoriser la création d'un climat favorable et attrayant pour l'investissement intérieur et étranger. L'Algérie doit, en outre, redéfinir sa politique de spécialisation en s'appuyant les secteurs pour lesquels elle a un avantage comparatif

¹ FEMISE : Le partenariat euroméditerranéen : dix ans après le processus de Barcelone. Rapport 2005. p. 52.

² Idem

³ FMI : « Algérie : Questions choisies », Op. Cité.

naturel et en développant les autres secteurs pour qu'elle puisse leur fixer un rôle moteur dans la croissance économique. Elle doit également encourager la diversification de son commerce extérieur et penser davantage à l'ère de l'après-pétrole.

2.2. Les réformes structurelles et institutionnelles

En Algérie, la transition vers l'économie de marché, a débuté dans les années 90 et elle se poursuit encore à un rythme très lent. La volonté de dépasser l'économie dirigiste et planifiée apparaît comme étant un objectif difficile à réaliser. La redéfinition du rôle de l'Etat dans la sphère productive de l'économie s'impose comme une décision urgente. Les réformes structurelles et institutionnelles qui doivent passer comme une priorité absolue et sur lesquelles doit être élaborée toute politique bien réfléchie, peuvent être résumées dans les points suivants :

- L'accélération de la mise à niveau des entreprises nationales ;
- L'amélioration des conditions nécessaires à l'investissement ;
- La modernisation du système financier ;
- L'amélioration du climat des affaires et la réforme du système juridique afin de réunir les conditions nécessaires à la bonne gouvernance ;
- L'assouplissement du marché du travail ;
- L'accroissement de la concurrence sur le marché intérieur grâce à une amélioration des structures de contrôle et à une privatisation des entreprises non rentables ;
- Une plus grande libéralisation commerciale ;
- La relance de l'intégration maghrébine (Maroc, Tunisie et Algérie)...

2.2.1. La restructuration industrielle

Les restructurations et gains de productivité auxquels sont appelées les entreprises (publiques ou privées) nécessitent une intervention régulatrice de l'Etat. Parmi les politiques qui nous semblent les plus adaptées, il y a la modernisation et la restructuration des industries publiques qui peuvent améliorer leur compétitivité ; les entreprises qui n'arrivent à s'adapter seront vendues ou démantelées. Ces politiques visent à préparer les entreprises à affronter la concurrence étrangère. Pour y arriver, l'Algérie doit compter sur ses ressources propres et solliciter l'Union Européenne pour lui fournir l'aide logistique. En l'occurrence, le rôle de l'UE est aussi important que celui de l'Algérie car en fournissant une assistance technique, elle peut accélérer les changements et favoriser l'expansion du secteur industriel privé. En 2000, avec l'appui de l'ONUDI, furent lancées les premières opérations de mise à niveau. Les 3 opérations pilotes de ce programme concernèrent une cinquantaine d'entreprises publiques et privées. A partir de l'année 2002, fut mis en place un fonds de promotion de la compétitivité industrielle (FPCI).

Tableau 7-3 : Importations algériennes de produits agricoles dans le cadre des contingents tarifaires de l'accord d'association.

	<i>Total</i>	<i>Entreprises publiques</i>	<i>Entreprises privées</i>
<i>Demande reçues</i>	293	186	107
<i>Demandes retenues</i>	191	115	76

Source : Ministère de la PME/PMI et de l'artisanat.

Les données du tableau 7-4 montrent que le bilan de mise à niveau des entreprises n'est pas concluant, le nombre d'entreprises entrées dans la phase effective de la mise à

niveau est nettement plus faible ; à peine 69 entreprises dont 38 publiques et 31 privées¹. Au Maroc, par exemple, peu d'entreprises ont bénéficié de tels programmes et les petites et moyennes entreprises n'y avaient pas accès². En Tunisie, cependant, ce programme a été couronné de succès et, à ce jour, 50 % des entreprises industrielles en ont bénéficié. Si ces programmes ont échoué dans certains pays, c'est en raison de leur complexité et c'est pourquoi l'Algérie devrait tenter d'établir un programme simple de « mise à niveau » comprenant des mesures visant à accélérer l'adoption de nouvelles technologies, à fournir de la formation à la main-d'oeuvre et à encourager une plus grande mobilité des ressources d'un secteur à un autre.

2.2.2. La réforme du secteur financier

Le secteur financier accuse un retard très important par rapport à ses voisins immédiats, pour ne prendre que ces pays pour exemple. Les réformes de ce secteur, qui sont à inscrire parmi les priorités absolues de l'Etat, permettraient une plus grande mobilisation de l'épargne nationale et une meilleure répartition des ressources financières. La modernisation du système bancaire exige notamment l'ouverture de ce secteur aux investissements privés nationaux, l'amélioration de la gouvernance des banques publiques et le renforcement des contrôles bancaires.

2.2.3. L'amélioration du climat des affaires

Les réformes structurelles pour lesquelles l'Algérie est appelée à entreprendre dans les années à venir doivent être accompagnées par un assainissement du climat des affaires et des institutions étatiques, qui restent parmi les contraintes les plus lourdes selon les investisseurs. Ces réformes permettront aussi aux investisseurs nationaux de s'impliquer davantage dans la création de richesses et dans la contribution à la croissance économique à long terme. D'après la Banque Mondiale³, Ces réformes devraient inclure :

- La réduction des délais et les coûts de création et d'enregistrement des entreprises ;
- L'adoption d'un cadre juridique et réglementaire moderne concernant les droits de propriété ;
- L'assouplissement des mécanismes de faillite et règlements judiciaires ;
- Plus d'assurance pour les capitaux des investisseurs étrangers,
- La transparence dans les transactions financières ;
- Plus de prérogatives pour les tribunaux commerciaux et la mise en place d'un pouvoir judiciaire compétent et indépendant.

L'Etat doit collaborer, par ailleurs, avec les institutions de sécurité sociale afin d'élaborer un plan d'action pour atténuer les effets pervers de la restructuration/privatisation industrielle et éviter une répartition inéquitable des coûts sociaux de la libéralisation. Bien que l'accord d'association ne traite pas clairement de ces questions, il prévoit l'adoption des règles de base de l'UE en matière de concurrence, notamment en ce qui concerne les comportements collusoires, l'abus de

¹ Ministère de l'artisanat

² Ouchichi (M.) : Contribution à la définition des conditions de succès des accords d'association Euro-méditerranéen, le cas du Maghreb », 2004.

³ Banque Mondiale : « Le droit des affaires et le développement du secteur privé en Algérie ». 27 avril 2005.

position dominante et les aides de l'État qui faussent la concurrence dans la mesure où ces questions influent sur le commerce avec l'UE (Titre IV de l'accord d'association Algérie et Union européenne).

2.2.4. Accroître la flexibilité du marché du travail

Il est évident que l'un des coûts les plus attendus de toute libéralisation commerciale est la perte d'emplois, que subiront les agents économiques. Une plus grande flexibilité du marché du travail accompagnée par une réforme des dispositifs de protection sociale pourra amoindrir ces conséquences. L'Etat peut entre autres faciliter l'accès aux crédits et à des formations de qualification pour travailleurs licenciés et aider les entreprises à mettre en œuvre des politiques de gestion de la main-d'oeuvre qui soient adaptées aux fluctuations rapides de la demande.

2.2.5. L'intégration maghrébine

La réactivation de l'UMA ou du moins l'intégration économique entre les trois pays du Maghreb (Algérie, Tunisie et Maroc) est un élément-clé dans les résultats des accords d'associations euroméditerranéens, c'est, quasiment, une nécessité absolue. L'intégration économique entre ces trois pays engendre la création d'économies d'échelle pouvant compenser l'étroitesse des marchés intérieurs et créer un marché plus grand et plus important avec plus de 70 millions de consommateurs. Cette donne pourra aussi revêtir une importance capitale pour les trois pays du Maghreb, puisqu'elle permettra d'attirer plus d'investissements directs étrangers et évitera la structuration de leurs échanges commerciaux avec l'Union européenne à la forme du « moyeu de la roue et de ses rayons (*Hub and Spokes*) ».

La réussite de l'intégration économique du Maghreb exige des efforts et une volonté qui vont au-delà des enjeux politiques, d'ailleurs, plusieurs facteurs lui sont favorables (géographique, historique et économique)¹. Bien que les accords d'association conclus par ces trois pays avec l'UE encouragent expressément cette initiative², il revient à ces pays d'accomplir leur intégration notamment en :

- Développant leurs infrastructures de transport ;
- Réduisant leur protection au niveau des frontières ;
- Harmonisant les dispositions et procédures réglementaires sur une base bilatérale avec l'UE ;
- Adoptant de normes communes...

2.2.6. La libéralisation des services

L'accompagnement de la restructuration industrielle par la libéralisation de certains services permettra d'accroître les opportunités d'investissements en Algérie. Les services sont des intrants importants dans la production, et leur libéralisation permettra

¹ Boussetta (M.): « Espace euro-méditerranéen et coûts de la non intégration sud-sud : le cas des pays du Maghreb », in FEMISE, Août 2004.

² - Texte de l'accord d'association Algérie et Union européenne : « Article 1, alinéa 2 », « Titre V, article 48, alinéa 3 » et « Titre V, article 50 ».

- Texte de l'accord d'association Tunisie et Union européenne « Article 1, alinéa 2 » et « Titre V, article 42, alinéa 3 »,

d'instaurer un climat favorable de concurrence et mènera à la baisse de leurs prix. Cela peut engendrer une réduction du coût total de la production et améliorer, de ce fait, la qualité et la productivité des travailleurs ainsi que la compétitivité des entreprises. La réforme et l'expansion du secteur des services peuvent encore aider à la création de plus d'emplois dans le domaine des services et favoriser le transfert de technologie.

Conclusion

La mise en œuvre de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne, engendrera certainement, dans les 12 ans à venir, la mise en place d'un régime commercial ouvert pour l'Algérie et nécessitera des réformes économiques globales. Les retombées positives d'un tel système ne seront visibles qu'à long terme tandis que les retombées négatives commenceront dès la mise en place de la zone de libre-échange. Cependant, les résultats espérés par une telle initiative dépendront largement des politiques que poursuivront les autorités algériennes. Le succès de l'accord reste subordonné aux capacités de l'Algérie à diversifier son économie en suscitant une masse critique d'investissements dans les secteurs d'exportation à forte intensité de main-d'œuvre pour compenser les éventuelles pertes d'emplois.

CONCLUSION DE LA DEUXIEME PARTIE

Nous avons essayé à travers cette deuxième partie d'analyser les relations préférentielles régionales qu'entretient l'Algérie avec l'Union Européenne dans le cadre des accords d'association. Nous avons conclu que, à la différence des accords de coopération de 1976 qui garantissaient un accès préférentiel unilatéral aux produits d'origine algérienne sur le marché de l'UE, les accords d'association de 1995 offrent un accès préférentiel réciproque pour les deux parties. Après plus de 20 ans de coopération, on constate que l'Algérie n'a pas su profiter de ce libre accès au marché européen afin de positionner ses produits d'où la limite du bilan de cette coopération. La constitution de la zone de libre-échange, fin 2017, est synonyme d'une libéralisation commerciale totale pour tous les produits industriels et d'une ouverture partielle pour les produits agricoles. Cette libéralisation graduelle comporte des avantages et des inconvénients.

Les répercussions négatives que subira l'économie algérienne et qui se manifestent généralement à court terme, sont les suivantes :

- Les producteurs qui n'arrivent pas à soutenir la concurrence des produits entrant, seront évincés du marché.
- Les travailleurs restent sous la menace du chômage.
- Le budget de l'Etat sera amputé des taxes douanières qui représentent 4,6 % du PIB
- Le déficit de la balance commerciale hors hydrocarbures va s'aggraver.

Ces inconvénients s'accompagnent d'avantages, en termes de création de commerce, de gains de compétitivité, de flux d'IDE. En effet, les consommateurs algériens, qui arrivent à sauvegarder leur emploi, verront leur bien-être s'améliorer du fait de la disponibilité de plus de produits et de la baisse de leur prix. La baisse des prix des matières premières importées de l'Union Européenne sera répercutée sur les prix des produits finis ou semi-fini fabriqués en Algérie, d'où les gains éventuels des producteurs algériens. La suppression des droits de douanes aura un effet de signal pour les investissements directs étrangers qui peuvent profiter d'un marché plus grand et plus porteur. La concurrence qui s'installera incitera les producteurs à chercher les meilleurs procédés de fabrication pour rester concurrentiels, ce qui engendrera un gain de productivité et d'efficacité.

La mise en œuvre de l'accord d'association, dans les 12 ans à venir, nécessite des actions d'accompagnement de la part de l'Etat, la redéfinition de ses prérogatives et l'élargissement de son intervention, en tant qu'agent régulateur par un certains nombres d'actions telles que : la réforme du secteur financier, le maintien des équilibres macroéconomiques, l'amélioration du climat des affaires, l'appui à la restructuration/privatisation du secteur industriel...

CONCLUSION GENERALE

En 1995, une réunion interministérielle à Barcelone a regroupé les 15 pays de l'Union européenne et les 12 pays du sud de la Méditerranée pour élaborer une nouvelle politique méditerranéenne. Ces nouveaux rapports qu'on appelle « les accords d'association euro-méditerranéens » se caractérisent par la réciprocité dans l'ouverture commerciale et l'instauration d'une zone de libre-échange à l'horizon 2010.

Dans notre étude de la théorie de l'intégration régionale, nous avons pu déterminer une typologie des accords commerciaux régionaux. L'accord d'association entre l'UE et l'Algérie, qui porte sur l'établissement d'une zone de libre-échange entre ces deux espaces à l'horizon 2017, est interprété dans la théorie de la régionalisation comme une intégration institutionnelle, mais il constitue, également, un intéressant cas d'espèce d'intégration spontanée. L'institutionnalisation ne vient, en vérité, que donner une existence juridique légale à une intégration déjà existante, puisque l'intensité des échanges commerciaux entre ces deux espaces, avant 2005, était très forte (64 % des importations algériennes sont d'origine européenne et 60 % de ses exportations sont destinées au marché de l'UE).

Nous avons, aussi, pu déterminer que la politique commerciale de chaque partie qui prend part à ce type d'accord est très déterminante. Ainsi, l'Algérie après avoir recherché l'indépendance économique durant près d'un quart de siècle, s'est résolue, sous l'effet d'une crise financière aiguë, à s'ouvrir. Elle a entrepris, d'une manière autonome au départ puis avec l'assistance des institutions financières internationales, des réformes pour opérer une transition d'une économie socialiste centralement planifiée à une économie de marché. Dans la série de réformes qui a touché tous les domaines de l'économie (prix, finances, fiscalité, privatisation...) la libéralisation du commerce extérieur et de change occupe une place importante. En effet, si l'on excepte le maintien de quelques droits de douanes simplifiés et réduits, l'Algérie a levé au cours des années 90, toutes les restrictions aux échanges extérieurs et créé des organismes et des mécanismes pour encourager les exportations hors-hydrocarbures. L'analyse de la structure des échanges extérieurs de l'Algérie a mis en évidence sa trop forte dépendance vis-à-vis des hydrocarbures.

A l'issue de ce tour d'horizon sur la théorie de l'intégration régionale et des politiques commerciales de l'Algérie et de l'Union européenne, nous nous sommes intéressés au contenu et aux retombés d'un tel accord sur l'économie de l'Algérie.

Une lecture approfondie des textes de l'accord fait ressortir l'importance majeure accordée au volet commercial au détriment des autres volets. Le démantèlement tarifaire, convenu dans l'accord d'association, concerne les produits d'origine agricole, ceux de la pêche, les produits agricoles transformés et les produits industriels. Après avoir analysé le texte et les annexes qui l'accompagnent et le complètent, on a constaté que les produits industriels dominent largement le nombre de positions tarifaires, avec 83,9 % de la structure du tarif douanier. La catégorie « autres » produits arrive ensuite avec 10,5 %, les produits de l'agriculture, transformés ou non et ceux de la pêche se

partagent le reste. Les produits industriels sont distribués selon 03 listes : 40% dans la première, 21% dans la deuxième et 39 % dans la troisième. Le calendrier de leur libéralisation est le suivant :

- 1^{ère} liste : Les matières premières et demi produits seront libéralisés dès le 1^{er} septembre 2005.
- 2^{ème} liste : Les biens d'équipement seront libéralisés sur 5 ans (à partir du 1^{er} septembre 2007) à raison de -10 à -20 %.
- 3^{ème} liste : Les biens de consommation industriels seront libéralisés à partir du 1^{er} septembre 2007 sur 10 ans (10 % pour les 8 premières années et 5 % pour les 2 dernières années).

L'accord d'association prévoit pour les produits agricoles, les produits agricoles transformés et les produits de la pêche une libéralisation progressive durant les 5 premières années de la mise en œuvre de l'accord. Cette libéralisation est inscrite dans trois protocoles. Une clause de rendez-vous est prévue à partir de la 6^{ème} année (en 2010) pour une plus grande ouverture. Cet accent mis sur la libéralisation commerciale, plus particulièrement celle des produits industriels démontre clairement l'intention des deux parties, principalement l'Union européenne, de ne pas dépasser le stade de la réalisation d'une zone de libre-échange après 2017. Cette zone qui se veut immédiate pour les produits industriels ne l'est pas pour les produits agricoles. En d'autres termes, les produits pour lesquels l'Algérie ne détient pas d'avantage comparatif sont libéralisés immédiatement tandis que les autres ne le sont pas.

La mise en œuvre de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE, dans les 12 ans à venir, engendrera certainement la mise en place d'un régime commercial ouvert pour l'Algérie et nécessitera des réformes économiques globales. On peut résumer les retombées d'un tel accord sur l'économie algérienne dans les points suivants :

- En termes de création et de détournement de commerce, l'accord d'association pourra déboucher sur un effet de création de commerce entre l'Algérie et l'Union européenne pour les produits industriels de haute technologie, les produits agricoles, agricoles transformés et de la pêche. Cependant, il y a risque de détournement de commerce dans le cadre de l'intensification, ces dernières années, du commerce bilatéral entre l'Algérie et certains pays en développement tels que la Chine et le Brésil. Ces deux pays représentent une source d'approvisionnement plus économique que l'UE, mais uniquement pour les produits à faible teneur technologique.
- En termes de bien-être, on s'attend à ce que le PIB algérien soit relevé de 1 % lorsque l'accord sera pleinement appliqué. La libéralisation commerciale offrira aux consommateurs algériens des produits exonérés de droits de douanes, donc relativement moins chers. Cela aura pour effet d'augmenter leur bien-être. Pour les producteurs, cette libéralisation est perçue comme une arme à double tranchant, d'une part la réduction des prix des matières premières et autres produits utilisés dans le processus de production permettra de produire à des coûts moins élevés, d'autre part, elle rendra les produits importés moins chers, donc plus concurrentiels. Tout l'enjeu est donc de savoir comment offrir aux consommateurs algériens un produit de qualité à moindre prix.
- Les pertes des recettes budgétaires provenant des droits de douanes pourront atteindre 2 % du PIB en 2017. A cette date, les pertes des recettes correspondront à environ un quart des impôts indirects sur la consommation.

- Le déficit de la balance commerciale hors-hydrocarbures se creusera certainement vis-à-vis de l'UE.
- Le secteur industriel va enregistrer une baisse de production et les facteurs de production une baisse de revenus.
- Un accroissement dans le gain de productivité et d'efficacité des travailleurs.
- L'accentuation de la concurrence pourra entraîner la fermeture des entreprises non-compétitives et causer un chômage de transition sur le moyen terme.
- Concernant le secteur agricole, La création de commerce entre l'Algérie et l'Union européenne, ne concernera que les quantités contingentées, soit moins de 4 % du commerce de l'Algérie pour ces produits. Le reste est tributaire de l'évolution des prix de ces produits sur le marché mondial.
- L'augmentation du flux d'investissement direct étranger du fait de l'élargissement du marché et de l'ouverture commerciale.

L'impact positif de l'accord d'association ne sera donc visible qu'à long terme tandis que les retombées négatives commenceront dès la mise en place de la zone de libre-échange. Les résultats espérés par une telle initiative dépendront largement des politiques que poursuivront les autorités algériennes. Ces mesures essentielles et urgentes peuvent être résumées dans les points suivants :

- L'accélération de la mise à niveau des entreprises nationales et l'amélioration des conditions nécessaires à l'investissement.
- La modernisation du système financier ;
- L'amélioration du climat des affaires et la réforme du système juridique afin de réunir les conditions nécessaires à la bonne gouvernance ;
- L'assouplissement du marché du travail ;
- L'accroissement de la concurrence sur le marché intérieur grâce à une amélioration des structures de contrôle et à une privatisation des entreprises non rentables ;
- Une plus grande libéralisation commerciale ;
- La relance de l'intégration maghrébine (Maroc, Tunisie et Algérie).

Avant de clore ce travail, nous tenons à rappeler que nous sommes conscients des limites de nos efforts, notre objectif n'était que d'initier un débat et de participer à la réflexion. Le vrai travail d'évaluation se fera dans les années à venir et nous espérons pouvoir y faire une contribution.

ANNEXES ?????????

Table Annexe 1: Tarifs douaniers moyens de l'Algérie par chapitre du SH, 2004.

N° chap	Contenu	Taux maximum et minimum	Moyenne simple	Importations en 2005 (milliers de dollars EU)
1	Animaux vivants	5-30	19,3	51,48
2	Viandes et abats comestibles	30-30	30,0	220,99
3	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	5-30	29,3	23,14
4	Lait et produits de la laiterie ; œufs d'oiseaux ; miel naturel ; produits comestibles d'origine animale, non dénommés ni compris ailleurs	5-30	26,3	743,57
5	Autres produits d'origine animale, non dénommés ni compris ailleurs	5-30	25,3	0,40
6	Plantes vivantes et produits de la floriculture	5-30	12,8	6,88
7	Légumes, plantes, racine et tubercules alimentaires	5-30	24,8	166,92
8	Fruits comestibles ; écorces d'agrumes ou de melons	30-30	30,0	99,08
9	Café, thé, mate et épices	5-30	29,2	144,44
10	Céréales	0-30	10,0	1 427,11
11	Produits de la minoterie ; malt ; amidons et féculés ; inuline ; gluten de froment	0-30	30,0	13,19
12	Graines et fruits oléagineux ; graines ; semences et fruits divers ; plantes industrielles ou médicinales ; pailles et fourrages	5-30	8,9	46,76
13	Gommés, résines et autres sucres et extraits végétaux	5-5	5,0	8,46
14	Matière à tresser et autres produits d'origine végétale, non dénommés ni compris ailleurs	5-15	11,7	0,76
15	Graisses et huiles animales ou végétales ; produits de leur dissociation ; graisses alimentaires élaborées ; cires d'origine animale ou végétale	15-30	24,6	311,19
16	Préparation de viande, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques	10-30	30,0	2,60
17	Sucres et sucrerie	5-30	24,4	293,81
18	Cacao et ses préparations	5-30	20,9	20,07
19	Préparations à base de céréales, de farines, d'amidons, de féculés ou de lait ; pâtisseries	5-30	27,0	15,22
20	Préparations de légumes, de fruits ou d'autres parties de plantes	15-30	27,9	24,65
21	Préparations alimentaires diverses	15-30	26,8	109,98
22	Boissons, liquides alcooliques et vinaigres	0-180	30,0	14,04
23	Résidus et déchets des industries alimentaires ; aliments préparés pour animaux	15-30	27,4	163,78
24	Tabacs et succédanés de tabacs fabriqués	15-30	25,5	47,97
25	Sel, soufre, terres et pierres, plâtres, chaux et ciments.	5-15	10,6	94,61
26	Minerais, scories et cendres.	5-5	5,0	69,76
27	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation, matières bitumineuses, cires minérales.	0-30	11,1	209,65
28	Produits chimiques inorganiques, composés inorganiques ou organiques de métaux précieux, d'éléments radioactifs, de métaux des terres rares ou d'isotopes.	15-30	15,1	108,90
29	Produits chimiques organiques.	15-15	15,0	204,26
30	Produits pharmaceutiques.	0-30	6,4	1 072,59
31	Engrais	15-15	15,0	41,43
32	Extraits tannants ou tinctoriaux, tanins et leurs dérivés, pigments et autres matières colorantes, peintures et vernis,	15-15	19,6	96,49

	mastics, encres.			
33	Huiles essentielles et rétinoides ; produits de parfumeries ou de toilette préparés et préparation cosmétiques.	15-30	23,7	61,58
34	Savons, agents de surface organiques, préparations pour lessives, préparations lubrifiantes, cires artificielles, cires réparées, produits d'entretien, bougies et articles similaires, pâtes à modeler, « cires pour l'art dentaire » et compositions pour l'art dentaire à base de plâtre.	0-30	23,5	37,61
35	Matières albuminoïdes, les produits à bases d'amidons ou de féculés modifiés, colles, enzymes.	15-30	18,5	23,23
36	Poudres et explosifs, articles de pyrotechnie, allumettes, alliage pyrophoriques, matières inflammables.	15-30	21,7	3,39
37	Produits photographiques ou cinématographiques.	15-30	15,0	29,25
38	Produits divers des industries chimiques.	15-30	16,2	289,34
39	Matières plastiques et ouvrages en ces matières.	5-30	17,0	588,54
40	Caoutchouc et ouvrages en caoutchouc.	0-30	16,9	226,23
41	Peaux (autres que les pelleteries) et cuirs.	5-30	12,4	1,60
42	Ouvrages en cuir, articles de bourrellerie ou de sellerie, articles de voyage, sacs à main et contenant similaires, ouvrage en boyaux.	30-30	30,0	13,57
43	Pelleteries et fourrures, pelleteries factices.	30-30	30,0	0,01
44	Bois, charbon de bois et ouvrage en bois	5-30	18,6	347,95
45	Liège et ouvrage en liège	5-30	17,5	0,34
46	Ouvrage de sparterie ou de vannerie.	30-30	30,0	0,61
47	Pâte de bois ou d'autres matières fibreuse cellulosiques, papier ou carton à recycler (déchets et rebus).	5-5	5,0	5,91
48	Papier et cartons, ouvrage en pâte de cellulose, en papier ou en carton.	0-30	20,8	302,97
49	Produits de l'édition, de la presse ou des autres industries graphiques, textes manuscrits ou dactylographiés et plans.	15-30	26,7	47,28
50	Soie.	5-30	15,5	0,14
51	Laine, polis fins ou grossiers, fils et tissus de crin.	5-30	15,4	2,96
52	Coton	5-30	23,6	21,52
53	Autres fibres textiles végétales, fils de papier et tissus de fils de papier.	5-30	14,7	5,02
54	Filaments synthétiques ou artificiels	15-30	22,9	57,66
55	Fibres synthétiques ou artificielles discontinues.	5-30	22,4	41,56
56	Ouates, feutres et non tisser, fils spéciaux, ficelles, cordes et cordages, articles de corderie.	15-30	24,5	13,33
57	Tapis et autres revêtements de sol en matière textiles.	30-30	30,0	5,31
58	Tissus spéciaux surface textiles touffetes, dentelles, tapisseries, passementeries, broderies.	5-30	28,0	10,09
59	Tissus imprégnés, enduits recouvert ou stratifiés, articles techniques en matières textiles.	15-30	22,8	8,12
60	Etoffes de bonneterie.	30-30	30,0	7,16
61	Vêtements et accessoires du vêtement en bonneterie.	30-30	30,0	40,18
62	Vêtements et accessoires du vêtement autres qu'en bonneterie.	30-30	30,0	33,99
63	Autres articles textiles confectionnés, assortiments, friperie et chiffons.	15-30	28,5	25,80
64	Chaussures, guêtres et articles analogues, parties de ces objets.	15-30	24,4	43,08
65	Coiffures et parties de coiffures.	15-30	28,8	5,16
66	Parapluies, ombrelles, parasols, cannes, cannes-sièges, fouets, cravaches et leurs parties.	0-30	20,6	1,50
67	Plumes et duvet apprêtes et articles en plumes ou en duvet,	30-30	30,0	1,31

	leurs artificielles, ouvrages en cheveux.			
68	Ouvrages en pierres, plâtres, ciment, amiantes, mica ou matières analogues.	15-30	21,3	56,27
69	Produits céramiques.	15-30	24,5	88,77
70	Verre et ouvrages en verre.	5-30	20,1	82,33
71	Perles fines ou de culture, pierre gemmes ou similaires, métaux précieux, plaqués ou doublés de métaux précieux et ouvrages en ces matières, bijouterie de fantaisie, monnaie.	0-30	21,4	4,69
72	Fontes, fer et acier.	15-30	15,3	1 034,33
73	Ouvrages en fontes, fer ou acier.	5-30	20,1	1 015,15
74	Cuivre et ouvrages en cuivre.	15-30	17,1	85,68
75	Nickel et ouvrage en nickel.	15-30	17,4	1,11
76	Aluminium et ouvrage en aluminium.	5-30	18,3	134,24
77	Plomb et ouvrages en plombe.	15-15	15,0	2,01
78	Zinc et ouvrages en zinc.	15-15	15,0	1,00
79	Étain et ouvrages en étain.	15-15	18,0	0,81
80	Autres métaux communs, cermets, ouvrages en ces matières.	15-15	15,0	118,75
81	Outils et outillages, articles de coutellerie et couverts de tables, en métaux communs, parties de ces articles, en métaux communs.	5-30	23,8	48,70
82	Ouvrages divers en métaux communs.	15-30	24,1	3 332,66
83	Réacteurs nucléaires, chaudières, machines, appareils et engins mécaniques, parties de ces machines ou appareils.	0-30	10,0	2 226,95
84	Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties, appareils d'enregistrement ou de reproduction du son, appareils d'enregistrement ou de reproduction des images et du son en télévision, et appareils et accessoires de ces appareils.	5-30	19,7	25,71
85	Véhicules et matériel pour voies ferrées ou similaires et leurs parties, appareils mécaniques (y compris électromécaniques) de signalisation pour voies de communication.	5-5	5,0	2 293,88
86	Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties et accessoires.	0-30	15,8	852,00
87	Navigation aérienne ou spatiale.	0-30	3,8	130,10
88	Navigation maritimes ou fluviale.	0-30	9,0	420,90
89	Instruments et appareils d'optique, de photographie ou de cinématographie, de mesure, de contrôle ou de précision, instruments et appareils médicochirurgicaux, parties et accessoires de ces instruments ou appareils.	0-30	14,5	6,45
90	Horlogerie.	30-30	30,0	1,15
91	Instruments de musique, partie et accessoires de ces instruments.	30-30	30,0	-
92	Armes, munitions et leurs parties et accessoires.	0-30	17,0	193,54
93	Meubles, mobiliers medico-chirurgical, articles de literie et similaires, appareils d'éclairage non dénommés ni compris ailleurs, lampes-réclames, enseignes lumineuses, plaques indicatrice lumineuses et articles similaires, construction préfabriquées.	30-30	30,0	15,20
94	Jouets, jeux, articles pour divertissements ou pour sports, leurs parties et accessoires.	30-30	30,0	17,30
95	Ouvrages divers.	15-30	27,6	0,01
96	Objets d'art, de collection ou d'antiquité.	0-0	0,0	-

Source : calcul de l'auteur

Données : CNIS.

Annexe 02: Importations algériennes 1998-2005, classification par chapitre du SH.

En milliards de dollars

N° du chapitre	Années								Cumul 1998-2005	Part de chaque chapitre dans le total du cumul
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005		
1	0,0312	0,0319	0,0168	0,0076	0,0087	0,0087	0,0813	0,0515	0,2378	0,217%
2	0,0560	0,0415	0,0355	0,0103	0,0354	0,0354	0,1900	0,2210	0,6249	0,571%
3	0,0033	0,0048	0,0040	0,0030	0,0065	0,0065	0,0176	0,0231	0,0690	0,063%
4	0,4821	0,4381	0,4296	0,5345	0,4924	0,4924	0,8150	0,7436	4,4276	4,048%
5	0,0003	0,0004	0,0004	0,0004	0,0003	0,0003	0,0006	0,0004	0,0031	0,003%
6	0,0003	0,0010	0,0017	0,0035	0,0102	0,0102	0,0054	0,0069	0,0391	0,036%
7	0,1291	0,1761	0,1426	0,1319	0,1608	0,1608	0,1598	0,1669	1,2281	1,123%
8	0,0033	0,0003	0,0004	0,0318	0,0911	0,0911	0,1183	0,0991	0,4354	0,398%
9	0,1887	0,1648	0,1429	0,0836	0,0827	0,0827	0,1280	0,1444	1,0177	0,930%
10	0,8976	0,8904	1,0731	0,9902	1,2826	1,2826	1,3935	1,4271	9,2371	8,445%
11	0,1215	0,0173	0,0480	0,0230	0,0133	0,0133	0,0330	0,0132	0,2825	0,258%
12	0,0127	0,0135	0,0114	0,0160	0,0328	0,0328	0,0538	0,0468	0,2196	0,201%
13	0,0031	0,0027	0,0033	0,0037	0,0047	0,0047	0,0068	0,0085	0,0374	0,034%
14	0,0007	0,0014	0,0006	0,0012	0,0011	0,0011	0,0012	0,0008	0,0080	0,007%
15	0,3630	0,2783	0,2127	0,2353	0,2763	0,2763	0,3681	0,3112	2,3213	2,122%
16	0,0045	0,0084	0,0130	0,0110	0,0029	0,0029	0,0022	0,0026	0,0475	0,043%
17	0,2789	0,2233	0,2223	0,2980	0,2679	0,2679	0,2503	0,2938	2,1025	1,922%
18	0,0081	0,0061	0,0047	0,0063	0,0125	0,0125	0,0216	0,0201	0,0920	0,084%
19	0,0129	0,0060	0,0112	0,0087	0,0094	0,0094	0,0171	0,0152	0,0900	0,082%
20	0,0118	0,0139	0,0108	0,0101	0,0102	0,0102	0,0294	0,0247	0,1211	0,111%
21	0,0838	0,0795	0,0819	0,0607	0,0822	0,0822	0,0961	0,1100	0,6764	0,618%
22	0,0222	0,0101	0,0051	0,0051	0,0124	0,0124	0,0046	0,0140	0,0859	0,079%
23	0,0658	0,0722	0,0879	0,1080	0,1115	0,1115	0,2062	0,1638	0,9269	0,847%
24	0,0383	0,0515	0,0357	0,0321	0,0302	0,0302	0,0253	0,0480	0,2912	0,266%
25	0,0597	0,0596	0,0718	0,0740	0,1171	0,1171	0,1026	0,0946	0,6967	0,637%
26	0,0013	0,0085	0,0040	0,0137	0,0105	0,0105	0,0392	0,0698	0,1573	0,144%
27	0,1238	0,1515	0,1283	0,1359	0,1417	0,1417	0,2033	0,2097	1,2358	1,130%
28	0,0856	0,0786	0,0724	0,0790	0,0822	0,0822	0,0926	0,1089	0,6815	0,623%
29	0,0756	0,0744	0,0718	0,0870	0,0962	0,0962	0,1485	0,2043	0,8542	0,781%
30	0,4938	0,5229	0,4571	0,4924	0,6198	0,6198	0,8774	1,0726	5,1558	4,714%
31	0,0280	0,0265	0,0304	0,0278	0,0267	0,0267	0,0453	0,0414	0,2529	0,231%
32	0,0388	0,0429	0,0445	0,0634	0,0685	0,0685	0,0899	0,0965	0,5130	0,469%

33	0,0210	0,0254	0,0311	0,0310	0,0377	0,0377	0,0572	0,0616	0,3027	0,277%
34	0,0233	0,0259	0,0284	0,0281	0,0338	0,0338	0,0335	0,0376	0,2444	0,223%
35	0,0085	0,0122	0,0126	0,0141	0,0157	0,0157	0,0187	0,0232	0,1207	0,110%
36	0,0023	0,0013	0,0026	0,0019	0,0017	0,0017	0,0028	0,0034	0,0177	0,016%
37	0,0216	0,0211	0,0218	0,0199	0,0274	0,0274	0,0285	0,0293	0,1969	0,180%
38	0,1405	0,1257	0,1336	0,1296	0,1522	0,1522	0,2349	0,2893	1,3581	1,242%
39	0,2028	0,2016	0,2293	0,2692	0,3759	0,3759	0,5308	0,5885	2,7741	2,536%
40	0,1474	0,1661	0,1506	0,1357	0,1586	0,1586	0,2950	0,2262	1,4382	1,315%
41	0,0042	0,0066	0,0048	0,0031	0,0031	0,0031	0,0018	0,0016	0,0283	0,026%
42	0,0069	0,0102	0,0073	0,0091	0,0100	0,0100	0,0118	0,0136	0,0788	0,072%
43	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,000%
44	0,1943	0,1935	0,2092	0,2129	0,2374	0,2374	0,3448	0,3480	1,9775	1,808%
45	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0002	0,0003	0,0011	0,001%
46	0,0005	0,0002	0,0003	0,0002	0,0003	0,0003	0,0005	0,0006	0,0030	0,003%
47	0,0167	0,0105	0,0098	0,0078	0,0088	0,0088	0,0074	0,0059	0,0758	0,069%
48	0,1499	0,1891	0,1959	0,1877	0,2368	0,2368	0,3084	0,3030	1,8075	1,652%
49	0,0206	0,0216	0,0229	0,0238	0,0290	0,0290	0,0359	0,0473	0,2301	0,210%
50	0,0002	0,0001	0,0002	0,0000	0,0003	0,0003	0,0003	0,0001	0,0014	0,001%
51	0,0023	0,0016	0,0009	0,0011	0,0022	0,0022	0,0028	0,0030	0,0159	0,015%
52	0,0378	0,0342	0,0267	0,0212	0,0233	0,0233	0,0218	0,0215	0,2099	0,192%
53	0,0040	0,0040	0,0019	0,0022	0,0047	0,0047	0,0064	0,0050	0,0329	0,030%
54	0,0553	0,0582	0,0516	0,0494	0,0467	0,0467	0,0609	0,0577	0,4264	0,390%
55	0,0410	0,0383	0,0339	0,0344	0,0382	0,0382	0,0361	0,0416	0,3016	0,276%
56	0,0083	0,0066	0,0056	0,0064	0,0075	0,0075	0,0114	0,0133	0,0667	0,061%
57	0,0006	0,0031	0,0009	0,0007	0,0026	0,0026	0,0054	0,0053	0,0212	0,019%
58	0,0056	0,0065	0,0040	0,0033	0,0054	0,0054	0,0072	0,0101	0,0475	0,043%
59	0,0075	0,0062	0,0053	0,0059	0,0072	0,0072	0,0085	0,0081	0,0558	0,051%
60	0,0105	0,0073	0,0068	0,0076	0,0076	0,0076	0,0082	0,0072	0,0628	0,057%
61	0,0279	0,0282	0,0142	0,0115	0,0194	0,0194	0,0264	0,0402	0,1872	0,171%
62	0,0326	0,0254	0,0198	0,0104	0,0211	0,0211	0,0236	0,0340	0,1882	0,172%
63	0,0198	0,0232	0,0153	0,0115	0,0155	0,0155	0,0218	0,0258	0,1484	0,136%
64	0,0354	0,0333	0,0187	0,0137	0,0178	0,0178	0,0318	0,0431	0,2116	0,193%
65	0,0029	0,0024	0,0017	0,0015	0,0023	0,0023	0,0033	0,0052	0,0217	0,020%
66	0,0008	0,0006	0,0007	0,0008	0,0011	0,0011	0,0013	0,0015	0,0077	0,007%
67	0,0003	0,0006	0,0008	0,0007	0,0008	0,0008	0,0017	0,0013	0,0071	0,006%
68	0,0165	0,0166	0,0148	0,0178	0,0210	0,0210	0,0407	0,0563	0,2047	0,187%

69	0,0435	0,0457	0,0924	0,0442	0,0534	0,0534	0,0780	0,0888	0,4995	0,457%
70	0,0505	0,0487	0,0384	0,0512	0,0499	0,0499	0,0845	0,0823	0,4553	0,416%
71	0,0038	0,0033	0,0026	0,0015	0,0054	0,0054	0,0069	0,0047	0,0336	0,031%
72	0,3891	0,3400	0,3779	0,4455	0,4255	0,4255	0,7923	1,0343	4,2302	3,867%
73	0,4247	0,4296	0,3050	0,5395	0,6963	0,6963	0,8509	1,0152	4,9573	4,532%
74	0,0425	0,0324	0,0275	0,0363	0,0452	0,0452	0,0735	0,0857	0,3883	0,355%
75	0,0004	0,0005	0,0005	0,0006	0,0005	0,0005	0,0009	0,0011	0,0050	0,005%
76	0,0719	0,0637	0,0692	0,0791	0,1041	0,1041	0,1411	0,1342	0,7675	0,702%
78	0,0051	0,0048	0,0026	0,0030	0,0045	0,0045	0,0079	0,0099	0,0422	0,039%
79	0,0009	0,0007	0,0006	0,0005	0,0017	0,0017	0,0015	0,0020	0,0095	0,009%
80	0,0003	0,0003	0,0004	0,0004	0,0007	0,0007	0,0007	0,0010	0,0044	0,004%
81	0,0011	0,0012	0,0009	0,0015	0,0005	0,0005	0,0006	0,0008	0,0072	0,007%
82	0,0624	0,0532	0,0635	0,0755	0,0779	0,0779	0,0933	0,1188	0,6224	0,569%
83	0,0213	0,0219	0,0234	0,1002	0,0336	0,0336	0,0482	0,0487	0,3309	0,303%
84	1,4949	1,5560	1,5241	1,8735	2,3404	2,3404	3,5525	3,3327	18,0146	16,469%
85	0,8213	0,7688	0,7514	0,7750	0,9310	0,9310	2,0020	2,2270	9,2074	8,418%
86	0,0076	0,0098	0,0067	0,0365	0,0071	0,0071	0,0152	0,0257	0,1157	0,106%
87	0,6497	0,6662	0,6095	0,5599	0,8036	0,8036	1,7254	2,2939	8,1118	7,416%
88	0,0373	0,0171	0,2624	0,1708	0,2189	0,2189	0,0630	0,8520	1,8404	1,683%
89	0,0176	0,0078	0,0155	0,0085	0,0183	0,0183	0,1932	0,1301	0,4093	0,374%
90	0,1708	0,1932	0,1704	0,1997	0,2927	0,2927	0,3781	0,4209	2,1186	1,937%
91	0,0037	0,0036	0,0023	0,0046	0,0043	0,0043	0,0061	0,0064	0,0354	0,032%
92	0,0003	0,0011	0,0004	0,0003	0,0005	0,0005	0,0005	0,0011	0,0046	0,004%
93	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,000%
94	0,0563	0,0593	0,0419	0,0455	0,0958	0,0958	0,1638	0,1935	0,7519	0,687%
95	0,0070	0,0071	0,0060	0,0073	0,0088	0,0088	0,0166	0,0152	0,0769	0,070%
96	0,0182	0,0195	0,0146	0,0158	0,0155	0,0155	0,0157	0,0173	0,1321	0,121%
97	0,0000	0,0006	0,0019	0,0000	0,0001	0,0001	0,0003	0,0000	0,0030	0,003%
98	0,0026	9,1618	-	-	-	-	-	-	9,1644	8,378%
99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,000%
Total	9,4002	18,3236	9,1714	9,9403	12,0103	12,0103	18,1686	20,3571	109,3819	100%

Source: calcul de l'auteur

Données: CNIS.

Annexe 03: Exportations algériennes 1998-2006 classification par chapitre du SH.

En milliards de dollars

N° du chapitre	Années								Cumul 1998-2005	Part de chaque chapitre dans le total du cumul
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005		
1	-	-	-	-	0,0000	-	0,0000	0,0001	0,0001	0,0000%
2	0,0001	-	0,0001	0,0000	0,0001	0,0000	0,0001	-	0,0003	0,0002%
3	0,0013	0,0029	0,0047	0,0054	0,0057	0,0067	0,0105	0,0119	0,0491	0,0266%
4	0,0015	0,0000	0,0000	-	0,0004	0,0048	0,0052	0,0054	0,0174	0,0094%
5	0,0000	-	-	-	-	-	-	-	0,0000	0,0000%
6	-	0,0000	-	-	-	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000%
7	0,0010	0,0001	0,0001	0,0045	0,0001	0,0007	0,0017	0,0011	0,0093	0,0051%
8	0,0193	0,0155	0,0149	0,0105	0,0165	0,0131	0,0182	0,0193	0,1274	0,0691%
9	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000	0,0003	0,0002%
10	-	0,0000	0,0000	-	0,0000	0,0000	0,0000	-	0,0000	0,0000%
11	-	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0030	0,0031	0,0017%
12	0,0005	0,0011	0,0014	0,0008	0,0006	0,0016	0,0024	0,0053	0,0136	0,0074%
13	-	-	-	-	-	-	0,0000	-	0,0000	0,0000%
14	-	-	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0001	0,0001	0,0003	0,0001%
15	0,0008	0,0045	0,0038	0,0005	0,0089	0,0044	0,0094	0,0071	0,0394	0,0214%
16	-	-	0,0000	0,0000	0,0003	0,0002	0,0000	-	0,0005	0,0003%
17	0,0000	0,0001	0,0000	0,0002	0,0003	0,0004	0,0017	0,0020	0,0049	0,0027%
18	0,0000	0,0000	0,0001	0,0022	0,0035	0,0067	0,0055	0,0069	0,0250	0,0135%
19	-	0,0000	0,0000	0,0001	0,0002	0,0004	0,0004	0,0018	0,0029	0,0016%
20	0,0023	0,0002	0,0005	0,0006	0,0005	0,0004	0,0007	0,0005	0,0058	0,0031%
21	0,0013	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000	0,0006	0,0007	0,0003	0,0031	0,0017%
22	0,0048	0,0034	0,0086	0,0035	0,0061	0,0090	0,0661	0,0056	0,1073	0,0582%
23	0,0003	0,0001	0,0001	0,0001	0,0001	0,0002	0,0002	0,0000	0,0011	0,0006%
24	0,0003	-	0,0017	0,0001	0,0002	0,0050	0,0039	0,0000	0,0113	0,0061%
25	0,0300	0,0301	0,0238	0,0208	0,0216	0,0156	0,0200	0,0233	0,1853	0,1005%
26	0,0005	0,0004	0,0001	0,0012	0,0004	0,0003	0,0002	0,0002	0,0033	0,0018%
27	9,9149	12,1672	21,6100	18,6777	18,2451	23,8823	30,6221	45,2642	180,3836	97,8478%
28	0,0572	0,0650	0,0780	0,0776	0,1472	0,1091	0,1456	0,1914	0,8710	0,4725%
29	0,0278	0,0422	0,0616	0,0661	0,0396	0,0240	0,0189	0,0379	0,3182	0,1726%
30	0,0011	0,0022	0,0003	0,0005	0,0006	0,0007	0,0010	0,0010	0,0073	0,0040%
31	0,0120	0,0066	0,0161	0,0452	0,0193	0,0428	0,0482	0,0544	0,2445	0,1326%
32	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0002	0,0004	0,0002%

33	0,0001	0,0010	0,0004	0,0000	0,0001	0,0006	0,0005	0,0002	0,0028	0,0015%
34	0,0036	0,0110	0,0048	0,0032	0,0112	0,0124	0,0004	0,0001	0,0466	0,0253%
35	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0001%
36	-	0,0000	0,0001	0,0000	-	-	-	0,0001	0,0003	0,0002%
37	0,0000	0,0000	0,0000	-	-	0,0000	0,0000	-	0,0001	0,0000%
38	0,0026	0,0000	0,0000	0,0001	0,0003	0,0006	0,0016	0,0015	0,0066	0,0036%
39	0,0006	0,0011	0,0010	0,0004	0,0005	0,0011	0,0014	0,0188	0,0249	0,0135%
40	0,0003	0,0003	0,0001	0,0008	0,0003	0,0015	0,0032	0,0049	0,0112	0,0061%
41	0,0089	0,0080	0,0142	0,0250	0,0232	0,0218	0,0140	0,0078	0,1228	0,0666%
42	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0002	0,0001%
43	-	-	0,0000	0,0000	-	0,0000	-	0,0000	0,0000	0,0000%
44	0,0003	0,0001	0,0002	0,0000	0,0004	0,0001	0,0003	0,0002	0,0015	0,0008%
45	0,0101	0,0112	0,0164	0,0141	0,0067	0,0112	0,0124	0,0116	0,0935	0,0507%
46	0,0000	0,0000	0,0000	-	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000%
47	0,0002	-	0,0003	0,0001	0,0000	0,0006	0,0006	0,0011	0,0028	0,0015%
48	0,0015	0,0012	0,0019	0,0021	0,0074	0,0069	0,0029	0,0055	0,0294	0,0160%
49	0,0016	0,0016	0,0019	0,0017	0,0020	0,0026	0,0021	0,0015	0,0150	0,0081%
50	-	-	0,0000	-	0,0000	-	0,0000	-	0,0000	0,0000%
51	-	-	-	-	0,0000	-	-	-	0,0000	0,0000%
52	0,0003	0,0000	0,0000	0,0000	0,0002	0,0004	0,0000	0,0000	0,0010	0,0005%
53	-	-	0,0000	-	-	-	-	-	0,0000	0,0000%
54	0,0003	0,0000	0,0000	0,0005	0,0007	0,0003	0,0010	0,0004	0,0032	0,0018%
55	0,0002	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	-	0,0000	0,0004	0,0002%
56	0,0000	-	0,0000	0,0000	-	-	0,0000	0,0001	0,0001	0,0001%
57	0,0000	0,0000	0,0000	0,0002	0,0008	0,0001	0,0009	0,0012	0,0031	0,0017%
58	0,0001	0,0003	0,0003	0,0007	0,0007	0,0006	0,0004	0,0002	0,0035	0,0019%
59	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000%
60	0,0000	-	0,0000	0,0000	0,0000	-	-	-	0,0000	0,0000%
61	0,0017	0,0000	0,0001	0,0003	0,0001	0,0000	0,0002	0,0002	0,0024	0,0013%
62	0,0018	0,0000	0,0004	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0024	0,0013%
63	0,0000	0,0001	0,0000	0,0003	0,0005	0,0012	0,0012	0,0012	0,0045	0,0025%
64	0,0018	0,0001	0,0004	0,0003	0,0004	0,0001	0,0003	0,0002	0,0037	0,0020%
65	0,0000	-	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000%
66	0,0000	-	0,0000	-	-	0,0000	0,0000	-	0,0000	0,0000%
67	-	-	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000%
68	0,0001	0,0000	0,0000	0,0001	0,0001	0,0000	0,0001	0,0000	0,0003	0,0002%

69	0,0002	0,0001	0,0001	0,0030	0,0041	0,0012	0,0010	0,0012	0,0108	0,0058%
70	0,0001	0,0000	0,0000	0,0001	0,0003	0,0000	0,0004	0,0009	0,0017	0,0009%
71	0,0000	0,0000	0,0000	0,0009	0,0000	0,0010	0,0000	0,0000	0,0019	0,0010%
72	0,0317	0,0439	0,0675	0,0531	0,1415	0,0341	0,1663	0,1623	0,7004	0,3799%
73	0,0070	0,0018	0,0076	0,0039	0,0098	0,0034	0,0059	0,0064	0,0460	0,0250%
74	0,0029	0,0021	0,0045	0,0126	0,0166	0,0250	0,0257	0,0506	0,1400	0,0759%
75	-	-	0,0000	-	0,0000	0,0000	0,0000	-	0,0000	0,0000%
76	0,0017	0,0013	0,0011	0,0054	0,0081	0,0125	0,0111	0,0082	0,0495	0,0268%
78	0,0013	0,0007	0,0009	0,0010	0,0012	0,0001	0,0003	0,0001	0,0056	0,0030%
79	0,0292	0,0222	0,0207	0,0145	0,0156	0,0161	0,0251	0,0384	0,1818	0,0986%
80	0,0000	-	0,0000	0,0000	-	0,0000	0,0000	-	0,0000	0,0000%
81	0,0000	-	0,0000	0,0000	0,0001	-	0,0001	-	0,0002	0,0001%
82	0,0028	0,0032	0,0036	0,0016	0,0021	0,0034	0,0043	0,0010	0,0219	0,0119%
83	0,0015	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0000	0,0001	0,0018	0,0010%
84	0,0047	0,0290	0,0214	0,0172	0,0179	0,0138	0,0089	0,0137	0,1267	0,0687%
85	0,0016	0,0032	0,0038	0,0120	0,0070	0,0032	0,0064	0,0034	0,0406	0,0220%
86	0,0000	0,0000	0,0007	0,0000	0,0000	0,0000	0,0155	0,0029	0,0192	0,0104%
87	0,0092	0,0256	0,0074	0,0352	0,0315	0,0004	0,0023	0,0054	0,1169	0,0634%
88	0,0000	0,0069	0,0116	0,0000	0,0000	0,0002	0,0008	0,0021	0,0216	0,0117%
89	-	-	0,0007	-	-	-	-	0,0017	0,0024	0,0013%
90	0,0011	0,0065	0,0092	0,0026	0,0058	0,0016	0,0027	0,0030	0,0326	0,0177%
91	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0001%
92	0,0000	0,0000	0,0000	-	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000%
93	-	-	-	-	-	-	0,0000	-	0,0000	0,0000%
94	0,0004	0,0002	0,0012	0,0018	0,0026	0,0012	0,0004	0,0003	0,0081	0,0044%
95	0,0000	-	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0001	0,0001%
96	0,0005	0,0004	0,0006	0,0001	0,0002	0,0002	0,0003	0,0001	0,0024	0,0013%
97	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000	0,0000%
98	0,0002	-	-	-	-	-	0,0000	-	0,0002	0,0001%
99	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,0000%
Total	10,2094	12,5253	22,0314	19,1327	18,8378	24,3088	31,3040	46,0017	184,3512	100%

Source: calcul de l'auteur

Données: CNIS.

**Annexe 4 : Balance Commerciale par chapitre du système harmonisé.
(Cumul 1998-2005). En dollars et en %.**

N° du chapitre	Importation (en dollars EU)	Exportations (en dollars EU)	Balance commerciale (en dollars EU)	Contribution de chaque chapitre dans le solde de la BC
1	237 775 987	89 963	- 237 686 024	-0,32%
2	624 936 336	292 595	- 624 643 741	-0,83%
3	69 019 819	49 084 903	- 19 934 916	-0,03%
4	4 427 620 001	17 411 665	- 4 410 208 336	-5,88%
5	3 117 229	27 410	- 3 089 819	0,00%
6	39 091 111	27 639	- 39 063 472	-0,05%
7	1 228 089 244	9 328 395	- 1 218 760 849	-1,63%
8	435 397 460	127 388 093	- 308 009 367	-0,41%
9	1 017 749 146	335 849	- 1 017 413 297	-1,36%
10	9 237 086 122	11 121	- 9 237 075 001	-12,32%
11	282 485 969	3 106 557	- 279 379 412	-0,37%
12	219 591 989	13 598 580	- 205 993 409	-0,27%
13	37 365 200	10	- 37 365 190	-0,05%
14	7 956 243	250 163	- 7 706 080	-0,01%
15	2 321 257 903	39 368 266	- 2 281 889 637	-3,04%
16	47 493 121	538 686	- 46 954 435	-0,06%
17	2 102 477 836	4 891 144	- 2 097 586 692	-2,80%
18	91 985 119	24 965 158	- 67 019 961	-0,09%
19	90 019 373	2 892 217	- 87 127 156	-0,12%
20	121 096 798	5 760 743	- 115 336 055	-0,15%
21	676 356 853	3 090 494	- 673 266 359	-0,90%
22	85 912 386	107 345 487	21 433 101	0,03%
23	926 894 482	1 103 860	- 925 790 622	-1,23%
24	291 212 189	11 305 637	- 279 906 552	-0,37%
25	696 663 184	185 271 179	- 511 392 005	-0,68%
26	157 322 011	3 339 620	- 153 982 391	-0,21%
27	1 235 816 719	180 383 577 358	179 147 760 639	238,96%
28	681 493 897	871 038 386	189 544 489	0,25%
29	854 155 366	318 163 505	- 535 991 861	-0,71%
30	5 155 798 982	7 302 342	- 5 148 496 640	-6,87%
31	252 852 945	244 483 547	- 8 369 398	-0,01%
32	512 966 695	402 887	- 512 563 808	-0,68%
33	302 688 984	2 810 655	- 299 878 329	-0,40%
34	244 433 662	46 645 032	- 197 788 630	-0,26%
35	120 739 316	122 900	- 120 616 416	-0,16%
36	17 652 400	325 628	- 17 326 772	-0,02%
37	196 865 621	84 874	- 196 780 747	-0,26%
38	1 358 132 929	6 568 958	- 1 351 563 971	-1,80%
39	2 774 096 109	24 938 180	- 2 749 157 929	-3,67%
40	1 438 220 836	11 203 465	- 1 427 017 371	-1,90%
41	28 290 159	122 799 668	94 509 509	0,13%
42	78 761 726	159 185	- 78 602 541	-0,10%
43	77 651	31 882	- 45 769	0,00%
44	1 977 462 799	1 472 451	- 1 975 990 348	-2,64%
45	1 111 062	93 520 053	92 408 991	0,12%
46	2 953 398	16 147	- 2 937 251	0,00%
47	75 774 203	2 819 711	- 72 954 492	-0,10%
48	1 807 517 194	29 407 650	- 1 778 109 544	-2,37%

49	230 080 603	14 982 237	-	215 098 366	-0,29%
50	1 392 018	1 706	-	1 390 312	0,00%
51	15 944 511	861	-	15 943 650	-0,02%
52	209 859 216	953 717	-	208 905 499	-0,28%
53	32 856 467	57	-	32 856 410	-0,04%
54	426 414 050	3 237 926	-	423 176 124	-0,56%
55	301 577 880	405 463	-	301 172 417	-0,40%
56	66 665 774	96 968	-	66 568 806	-0,09%
57	21 225 617	3 133 825	-	18 091 792	-0,02%
58	47 548 048	3 463 197	-	44 084 851	-0,06%
59	55 815 907	25 531	-	55 790 376	-0,07%
60	62 780 809	36 113	-	62 744 696	-0,08%
61	187 158 523	2 447 981	-	184 710 542	-0,25%
62	188 152 899	2 352 493	-	185 800 406	-0,25%
63	148 368 830	4 549 387	-	143 819 443	-0,19%
64	211 600 291	3 697 085	-	207 903 206	-0,28%
65	21 697 155	2 716	-	21 694 439	-0,03%
66	7 739 316	21 062	-	7 718 254	-0,01%
67	7 076 590	329	-	7 076 261	-0,01%
68	204 653 406	345 631	-	204 307 775	-0,27%
69	499 466 984	10 778 423	-	488 688 561	-0,65%
70	455 327 328	1 738 573	-	453 588 755	-0,61%
71	33 645 733	1 911 970	-	31 733 763	-0,04%
72	4 230 174 013	700 441 041	-	3 529 732 972	-4,71%
73	4 957 332 453	46 034 596	-	4 911 297 857	-6,55%
74	388 334 625	139 974 760	-	248 359 865	-0,33%
75	5 019 952	49 178	-	4 970 774	-0,01%
76	767 463 149	49 477 409	-	717 985 740	-0,96%
78	42 242 188	5 571 812	-	36 670 376	-0,05%
79	9 465 818	181 845 171	-	172 379 353	0,23%
80	4 386 816	1 507	-	4 385 309	-0,01%
81	7 150 446	202 011	-	6 948 435	-0,01%
82	622 437 825	21 897 914	-	600 539 911	-0,80%
83	330 931 001	1 806 611	-	329 124 390	-0,44%
84	18 014 553 098	126 664 071	-	17 887 889 027	-23,86%
85	9 207 449 021	40 561 986	-	9 166 887 035	-12,23%
86	115 672 208	19 233 274	-	96 438 934	-0,13%
87	8 111 795 617	116 918 661	-	7 994 876 956	-10,66%
88	1 840 437 373	21 627 150	-	1 818 810 223	-2,43%
89	409 298 969	2 421 296	-	406 877 673	-0,54%
90	2 118 640 472	32 556 846	-	2 086 083 626	-2,78%
91	35 372 479	109 204	-	35 263 275	-0,05%
92	4 578 600	3 267	-	4 575 333	-0,01%
93	-	909	-	909	0,00%
94	751 857 396	8 113 144	-	743 744 252	-0,99%
95	76 889 790	122 197	-	76 767 593	-0,10%
96	132 117 290	2 424 839	-	129 692 451	-0,17%
97	2 977 648	23 245	-	2 954 403	0,00%
98	9 164 439 584	166 126	-	9 164 273 458	-12,22%
Total	109 381 901 550	184 351 151 374		74 969 249 824	100%

Source : calcul de l'auteur

Données : CNI

Annexe 5 : Les protocoles financiers.

<i>Protocoles financiers*</i>														
Pays	Premiers 1978-1981				Deuxième 1982-1986				Troisième 1987-1991			Quatrième 1992-1996**		
	Total	Prêts BEI	Prêts à conditions spéciales	Dons	Total	Prêts BEI	Prêts à conditions spéciales	Dons	Total	Prêts BEI	Fonds budgétaires	Total	Prêts BEI	Fonds budgétaires
MAGHREB	339	167	116	56	489	275	82	132	787	465	322	1227	668	559
Algérie	114	70	19	25	151	107	16	28	239	183	56	405	280	125
Maroc	130	56	58	16	199	90	42	67	324	151	173	498	220	278
Tunisie	95	41	39	15	139	78	24	37	224	131	93	324	168	156
MACHREK	300	165	27	108	486	285	73	128	768	475	293	961	550	401
Egypte	170	93	14	63	276	150	50	76	449	149	200	568	310	258
Jordanie	40	18	4	18	63	37	7	19	100	63	37	166	80	86
Liban	30	20	2	8	50	34	5	11	73	53	20	69	45	24
Syrie	60	34	1	19	97	64	11	22	146	110	36	158	115	43
Israël	30	30	-	-	40	40	-	-	63	63	-	82	-	-
Total	669	362	143	164	1 015	600	155	260	1 618	1 003	615	2 375	1 300	1 075***

* La Turquie a bénéficié entre 1963 et 1981 de 705 millions d'écus dont 590 de fonds budgétaires et 115 de prêts de la BEI.

** Aux quatrième protocoles financiers s'ajoute un volet horizontal destiné à la coopération régionale de 230 millions d'écus en fonds budgétaires et 1 800 millions d'écus de prêts de la BEI, ce qui porte les fonds budgétaires à 1 305 millions d'écus et les prêts BEI à 3 100, soit un total de 4 405 millions d'écus.

*** Dont 105 millions de fonds pour l'ajustement structurel non affectés.

Source : Chevalier (A.) et Bensidoun (I.) « Europe-Méditerranée : la pari de l'ouverture

INDEX DES TABLEAUX ET FIGURES

TABLEAUX :

- Tableau 2-1 :** Bilan des effets de création et détournement de commerce
- Tableau 2-2 :** Variation du surplus dans la zone de libre échange.
- Tableau 2-3 :** Variation du surplus dans la zone de libre échange.
- Tableau 2-4 :** Variation du surplus dans la zone de libre échange.
- Tableau 3-1 :** Principaux exportateurs et importateurs de produits agricoles, 2003.
- Tableau 3-2 :** Les dépenses pré-adhésion et post-adhésion de 2000 à 2006.
- Tableau 3-3 :** Indice de la production agricole 1971-1989 (base 100=79-81).
- Tableau 3-4 :** Evolution du taux de change moyen (dollar US/dinar)
- Tableau 4-1 :** Ministères et agence responsable du commerce
- Tableau 4-2 :** Tarifs moyen et indice de restriction de certaines économies.
- Tableau 4-3 :** Parts des importations algériennes par groupe d'utilisation (1998-2005) en pourcentage du total.
- Tableau 4-4 :** Structure des exportations algériennes par catégorie d'utilisation, en milliards de dollars (1998-2005).
- Tableau 4-5 :** Part des exportations algériennes, en % du total et par groupe d'utilisation, 1998-2005.
- Tableau 4-6 :** Principaux produits hors hydrocarbures exportés par l'Algérie en 2005.
- Tableau 4-7 :** Principaux clients de l'Algérie hors hydrocarbures, 2005. En milliers de dollars.
- Tableau 4-8 :** Balance commerciale de l'Algérie, 1990-2005 (en milliards de dollars).
- Tableau 4-9 :** Balance commerciale par grand groupe d'utilisation. 1998-2005. en milliards de dollars.
- Tableau 5-1 :** Les accords entre la CEE et les PTM
- Tableau 5-2 :** Structure géographique des apports publics nets, cumul 1978-1992. (En pourcentage total)
- Tableau 5-3 :** Apports publics nets de la Communauté européenne rapportés aux PIB des pays méditerranéens, cumul 1978-1992 (en %).
- Tableau 5-4 :** Indicateurs d'intensité relative des échanges en 1993.
- Tableau 5-5 :** Intensité relative des échanges entre les PTM et quelque pays de la CE, tous produits en 1994.
- Tableau 5-6 :** Engagements et paiements MEDA I pour la période 1995-1999. (En milliers d'euros).
- Tableau 5-7 :** L'état d'avancement des accords d'association euro-méditerranéens.
- Tableau 5-8 :** Calendrier des rythmes de désarmement tarifaire, Maroc.
- Tableau 5-9 :** Le secteur textile au Maroc et Tunisie. En 2000.
- Tableau 6-1 :** Calendrier de libéralisation commerciale unilatérale de l'Algérie vis-à-vis de l'Union européenne.
- Tableau 6-2 :** Présentation synthétique du nombre de lignes tarifaires visées dans les annexes 02 et 03 des accords d'association entre l'Algérie et l'Union européenne.
- Tableau 6-3 :** Quelques produits agricoles originaires de l'UE bénéficiant des concessions tarifaires à l'importation en Algérie.
- Tableau 6-4 :** Quelques produits agricole originaire de l'Algérie et bénéficiant des concessions tarifaires à l'importation en Union européenne.
- Tableau 6-5 :** Quelques produits agricoles transformés bénéficiant des concessions tarifaires entre l'Algérie et l'Union européenne.
- Tableau 6-6 :** Quelques produits de pêche figurant dans le protocole N°4.
- Tableau 6-7 :** Quelques produits sur lesquels sont appliqués des ouvraisons ou des transformation pour que le produit final ait un caractère originaire.
- Tableau 6-8 :** Les engagements MEDA I.
- Tableau 6-9 :** Les engagements MEDA II.
- Tableau 7-1 :** Variation du surplus dans la zone de libre-échange entre l'Algérie et l'Union européenne.

Tableau 7-2 : Impact budgétaire de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne.

Tableau 7-3 : Importations algériennes de produits agricoles dans le cadre des contingents tarifaires de l'accord d'association.

Tableau 7-4 : Bilan de la mise à niveau (2004).

FIGURES

Figure 1-1 : Equilibre en économie autarcique.

Figure 1-2 : Equilibre en économie ouverte.

Figure 1-3 : Principaux effets d'un tarif douanier, cas d'un petit pays.

Figure 1-4 : Principaux effets d'un tarif douanier, cas d'un grand pays.

Figure 1-5 : Le tarif optimal.

Figure 1-6 : Effets de la politique des industries naissantes.

Figure 1-7 : Effets d'externalité et intervention optimale.

Figure 1-8 : Évolution des accords commerciaux régionaux dans le monde, 1948- 2005.

Figure 2-1a : Création de commerce ($t=100\%$)

Figure 2-1b : Détournement de commerce ($t=50\%$)

Figure 2-2 : Association de création et de détournement de commerce.

Figure 2-3 : Zone de libre échange

Figure 2-4 : Zone de libre échange

Figure 2-5 : Zone de libre échange

Figure 2-6 : Une ZLE qui augmente le bien être de A et B.

Figure 3-1 : PAC, dépenses 2000-2006.

Figure 4-1 : Moyenne simple des tarifs douaniers en Algérie, 2004.

Figure 4-2 : Structure des importations algériennes par grande catégorie d'utilisation, 1998-2005.

Figure 4-3 : Part des produits agricoles dans le total des importations algériennes. Chapitre 01 jusqu'au chapitre 24. (1998-2005).

Figure 4-4 : Répartition des importations et exportations algériennes par zones économiques, 1992-2004. En milliers de DA.

Figure 4-5 : Évolution de la structure des importations de marchandises par groupes d'utilisation en provenance de l'UE. En % du total des importations de cette zone. 1992-2004.

Figure 4-6 : Évolution de la Structure des Importations de marchandises par groupes d'utilisation en provenance de l'Amérique du Nord. En % du total des importations de cette zone. 1992-2004.

Figure 4-7 : Moyenne des importations par pays, période 1992-2004. En % du total.

Figure 4-8 : Moyenne des exportations par pays, période 1992-2004. En % du total.

Figure 4-9 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie, 1990-2005.

Figure 4-10 : Evolution du cours du baril de pétrole 1970-2004.

Figure 4-11 : Commerce extérieur de l'Algérie des produits agricoles (chapitres 1 à 24 du SH), en milliards de dollars. 1998-2005

Figure 5-1 : Revenu moyen (PPA) des pays de l'UE et des pays méditerranéens

Figure 5-2 : Répartition par type d'engagement MEDA, 1996-1999.

Figure 5-3 : Ventilation cumulée par pays pour la période 1996-1999.
(En milliers d'euros).

Figure 5-4 : Ventilation cumulée par pays pour la période 2000-2005 (10^6 €).

Figure 7-1 : Courbes illustratifs de la demande et de l'offre dans les deux marchés (Algérie et Union européenne).

Figure 7-2 : Flux et stocks d'IDE sortants et entrants en Algérie. 1990-2005.

Encadré 1 : Indicateurs d'intensité relative.

BIBLIOGRAPHIE

Ouvrages :

1. **BARTHE (Marie A.)** : Economie de l'Union Européenne, 2^e ed. Economica, Paris, 2003.
2. **BEDRANI (Slimane)** : L'agriculture algérienne depuis 1966, OPU, Alger.
3. **BENISSAD (Hocine)** : Algérie : Restructuration et réformes économiques, OPU, Alger.
4. **BENISSAD (Hocine)** : Economie du développement de l'Algérie, sous développement et socialisme, OPU, Alger.
5. **BOUDIAF (Messaoud) et SIROËN (Jean Marc)** : Ouverture et développement économique; Economica ; Paris 2001.
6. **BOUËT (Antoine)** : Le protectionnisme, analyse économique, Vuilbert, Paris, 1998.
7. **BUZELAY (Alain)** : Intégration et désintégration européennes; Economica, Paris, 1996.
8. **CHEVALIER (Agnès) et BENSIDOUNE (Isabelle)** : Europe-Méditerranée : le pari de l'ouverture, Economica, Paris, 1996.
9. **COMMISARIAT GENERAL DU PLAN** : Le partenariat euro-méditerranéen : la dynamique de l'intégration régionale, Rapport du groupe présidé par Rémy LEVEAU, La Documentation française, Paris, 2000.
10. **ECREMENT (Marc)** : Indépendance politique et libération économique : un quart de siècle du développement de l'Algérie 1962-1985; ENAP/OPU (Alger)/PUG (Grenoble) ; 1986.
11. **DE MELO (Jaim) et GRETHER (Jean-Marie)** : Commerce International, théories et applications; 2ed ; De Boeck, Paris-Bruxelles ; 2000.
12. **GRELLET (Gérard)** : Structures et stratégies de développement économique, Presse Universitaire de France, Paris, 1986.
13. **HEN (Christian) et LEONARD (Jacques)** : L'Union Européenne, La découverte, Paris, 2003.
14. **KHADER (Bichara)** : Le partenariat euro-méditerranéen vu du Sud, L'Harmattan, Paris, 2001.
15. **KRUGMAN (Paul) et OBSTFELD (Maurice)** : Economie internationale, 3 ed. De Boeck, Paris-Bruxelles ; 2001.
16. **LAFAY (Gérard) et FREUDENBERG (M.) et alii** : Nations et mondialisation, Economica, Paris, 1999.
17. **LINDERT (H. Peter) et A.PUGEL (Thomas)** : Economie Internationale, 10ed, Economica, Paris, 1997.
18. **MESSERLIN (Patrick A.)** : Commerce international, Presses Universitaires de France, Novembre 1998.
19. **M'Hamsadji-Bouzidi (Nachida)**: Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : l'expérience algérienne (1974-1984), OPU, Alger, 1988.
20. **MUCCHIELLI (Jean-Louis)** : Economie internationale; 2 ed. Dalloz, Paris.
21. **MUCCHIELLI (Jean-Louis), CELIMENE (Fred) et all** : Mondialisation et régionalisation : un déficit pour l'Europe ; Economica, Paris, 1993.
22. **NYAHOHO (Emmanuel) et PROUX (Pierre-Paul)** : Le commerce internationale : théories, politiques et perspectives industrielles, 2ed, Presse de l'Université du Québec, Québec 2000.

23. **RAINELLI (Michel)** : La nouvelle théorie du commerce international; 8 ed. La découverte, Paris 2001.
24. **ROLLET (Philip)** : Spécialisation internationale et intégration européenne ; 2^e ed. Economica. Paris, 1990.
25. **SIROËN Jean Marc** : La régionalisation de l'économie mondiale, la Découverte, Paris, 2004.
26. **STIGLITZ (Joseph A.)** : Principes d'économie moderne; 2 ed. De Boeck, Paris-Bruxelles; 2000.
27. **TEMMAR (Hamid)** : Stratégie de développement indépendant (le cas de l'Algérie, un bilan), OPU, Alger, 1983.
28. **YVARS (Bernard)** : Economie de l'Union européenne ; DUNOD, Paris, 2001.

Articles et communications :

29. **AIT HABOUCHE (A.) et LOUKIL (L.)** : Zone de libre-échange et investissements directs étrangers : une question d'attractivité d'ancrage territorial, in « La Méditerranée Occidentale, entre régionalisation et mondialisation », CREAD. 2003.
30. **ALESSANDRINI (S.) et VALERIANI (E.)** : Profit pays : Algérie, In FEMISE, janvier 2006.
31. **BALDWIN (R.)** : *Measuring Non-Tariff Trade Policies*, National Bureau of Economic Research, Working paper n° 2978, mai 1989.
32. **BENABDELLAH (Y.) et BOUMGHAR (M. Y.)** : Ouverture commerciale et compétitivité de l'économie : un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation, in FEMISE, Avril 2005.
33. **BOUET (A.), DHONT-PELTRAULT (E.) et PICHOT (X.)** : L'évaluation de la protection commerciale : une utilisation critique des Trade Restrictiveness Indexes, revue d'économie internationale, vol 87, CEPII 2001.
34. **BOUKLIA-HASSANE (R.) et ZATLA (N.)** : L'IDE dans le bassin méditerranéen : ses déterminants et son effet sur la croissance économique, in FEMISE, 2001.
35. **BOUOYOUR (J.)** : Partenariat Euro-marocain et dynamique des investissements directs étrangers, Juin 2005.
36. **BOURGUINAT (H)** : L'émergence contemporaine des zones et blocs régionaux » ; in « Mondialisation et régionalisation, un défi pour l'Europe; sous la direction de Mucchielli (J-L.) et Celimane (F).
37. **BOUSSETTA (M.)** : La zone de libre échange euro-maghrébine et ses implications sur le secteur industriel : les cas du Maroc et de la Tunisie, colloque international « partenariat euro-méditerranéen : 6ans après Barcelone »; Tunis 9-10 novembre 2001.
38. **BOUSSETTA (M.)** : Espace euro-méditerranéen et coûts de la non intégration sud-sud : le cas des pays du Maghreb, in FEMISE, Août 2004.
39. **BRUNELLE (D)** : L'ALENA et la continentalisation de l'économie Nord-américaine : enjeux et perspective; GRIC, UQAM, novembre 2003,
40. **CHAGNOLLAUD (J-P.) et RAVENEL (B.)** : Pour une politique méditerranéenne de l'Europe », in « Confluences Méditerranée, n°07, 1993.
41. **CHATER (M.) et HAMADOUCHE (B.)** : Impact des accords de libre échange euro-méditerranéens : la cas du Maroc. Rapport final, in FEMISE, Janvier 2001.

42. **CHEVALIER (A.) et KEBABDJI (G.)** : L'Euro-méditerranée entre mondialisation et régionalisation, in « Le partenariat euro-méditerranéen : un projet régional en quête de cohérence », in revue Maghreb-Machrek, Hors-série, décembre 1997.
43. **DE LACROIX (E. L.)** : La Politique agricole commune. Commission européenne, Direction générale de l'Agriculture et du Développement Rural, 2004.
44. **DEBLOCK (Ch.) et BRUNELLE (D.)** : Le régionalisme économique international : de la première à la deuxième génération, GRIC, UQAM ; 1996.
45. **DECALUWE (B.) et alii** : « étude sur le système d'incitations et de protection effective de la production en Algérie », ADEI, 2001.
46. **FONTAGNE (L.), FREUDENBERG (M.) et alii** : L'insertion de l'industrie européenne dans la DIT: situation et perspectives. CEPII, 1996.
47. **GROSSMAN (G. M.) et HELPMAN (E.)**: *The politics of Free-Trade Agreements*, The American Economic Review, septembre 1995.
48. **KHELADI (M.) et BELATTAF (M.)** : La zone économique de la Méditerranée occidentale : utopie ou réalité ? In : La Méditerranée Occidentale, entre régionalisation et mondialisation. CREAD. 2003.
49. **KHERBACHI (H.) et OUKACI (K.)** : Estimation empirique des secteurs clés de l'économie algérienne, les Cahiers de CREAD, N°52-2000.
50. **KHERBACHI (H.) et OUKACI (K.)** : L'impact des accords d'association sur les économies des pays du Maghreb, in : « colloque international sur les impacts et conséquences de l'accord d'association sur l'économie algérienne et les PME/PMI ». Sétif le 13-14 novembre 2006.
51. **KORANCHELIAN (T.) et SENSENBRENNER (G.)** : « Algérie : questions choisies », rapport du FMI N°06/101, Mars 2006.
52. **LEAMER (E. L.)** « *Testing Trade Theory* » National Bureau of Economic Research (NBER), Working papers series, n°3957, janvier 1992.
53. **MESSERLIN (P.A.)** : Niveau et coût du protectionnisme européen, in « Revue d'économie internationale », n° 89-90, du 2002.
54. **ROSE (A. K.)**: *Do WTO members have a more liberal trade policy?*, National Bureau of Economic Research, Working Paper n°9347, novembre 2002.
55. **SOLOAGA (I) et WINTERS (L. A.)**: *Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade?*, Publication de la Banque Mondiale.
56. **SIROEN (J.M.) et alii** : L'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale, Université Dauphine. 2001.
57. **SIROEN (J.M.)**: L'ouverture commerciale est-elle mesurable ?, Colloque Ouverture économique et développement, Tunis, 22-23-24 juin 2000.
58. **WACZIARG (R.)**: *Measuring the dynamic gains from trade* ; in The World Bank Economic Review, volume 15, n°3.

Mémoires:

59. **OUCHICHI (M.)** : Contribution à la définition des conditions de succès des accords d'association euro-méditerranéens, le cas du Maghreb », 2004.

Revue, périodiques et autres documents :

60. **BANQUE MONDIALE** : Le droit des affaires et le développement du secteur privé en Algérie, 27 avril 2005.
61. **Commission européenne** : Algérie, Programme Indicatif National : 2002-2004.

62. **Commission européenne** : Texte de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne.
63. **Commission européenne** : Texte de l'accord d'association Tunisie et Union européenne.
64. **Commission européenne** : Texte de l'accord d'association Maroc et Union européenne.
65. **Commission européenne** : Annexes de l'accord d'association Algérie Union européenne.
66. **Commission européenne** : Document de stratégie 2002-2006.
67. **Commission européenne** : L'Europe de A à Z, guide de l'intégration européenne.
68. **Commission européenne** : Direction générale de l'agriculture, Agenda 2000, une PAC pour l'Avenir.
69. **Commission européenne** : Agenda 2000. Renforcement et élargissement de l'Union européenne.
70. **Commission européenne** : Rapport général sur l'activité de l'Union européenne 2004; Bruxelles. Luxembourg 2005.
71. **Commission européenne** ; Relations extérieures : L'Europe dans le monde : influence ou dépendance ?
72. **Commission européenne** : Le conseil européen de Copenhague, 21 juin 1993.
73. **Commission européenne** : Cadre financier commun 2004-2006 pour les négociations d'adhésion, note d'information, 30 janvier 2002.
74. **Commission européenne** : Conseil Européen de Lisbonne (26-27 JUIN 1992), Conclusion de la présidence, DN: DOC/92/3.
75. **Commission européenne** : Renforcement de la politique méditerranéenne de l'Union européenne : proposition pour la mise en oeuvre d'un partenariat euroméditerranéen, COM (95) 72 final, 8 mars 1995.
76. **Commission européenne** : Communication sur l'avenir des relations entre la Communauté et le Maghreb, SEC/92/401 final, 30 avril 1992.
77. **Commission européenne** : Texte final de La Déclaration de Barcelone 1995.
78. **Commission européenne**: *Europe and the Mediterranean: toward a closer partnership*. 2002.
79. **Commission européenne** : Le partenariat euro-méditerranéen : le programme MEDA
80. **Commission européenne** : Dossier spécial Euromed, n°35 du 18 février 2003.
81. **Rapport des Nations Unis -Commission économique pour l'Afrique-** : Comment sauver le textile maghrébin, Séminaire UMA/CEA (TRID / BSR-AN) Tunis, 14 et 15 février 2005.
82. **Commission européenne**: *The EU's Mediterranean and Middle East Policy*.
83. **Commission européenne** : Le processus de Barcelone, cinq après.
84. **CNUCED** : Forum sur le multilatéralisme et le régionalisme : la nouvelle interface, TD/L.369 ; 13 juin 2004,
85. **CNUCED** : Débat de haut niveau : intégration régionale et l'économie mondiale, TD/B/47/6 ; 2 octobre 2000.
86. **CNUCED**: Intégration régionale : effets commerciaux et autres effets économiques observés.
87. **CNUCED**, Rapport mondial sur l'Investissement 2006.
88. **DREE** : Les enjeux du secteur textile-habillement en Méditerranée, janvier 2002
89. **DREE** : Vers un espace économique euro-méditerranéen. mai 2002.

90. **FEMISE** : Rapport du FEMISE sur l'évolution de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre l'Union Européenne et ses Partenaires Méditerranéens, mars 2002.
91. **FEMISE** : Les effets des Accords d'Association sur l'industrie des Pays Partenaires Méditerranéens, sous la direction de Michael Gasiorek, juin 2004.
92. **FEMISE** : le partenariat euroméditerranéen : dix ans après le processus de Barcelone. Rapport du FEMISE 2005.
93. **Ministère des finances algérien**, direction générale des études et de la prévisions : conjoncture au premier trimestre 2005.
94. **OMC** : Accord sur les subventions et les mesures compensatoires ».
95. **OMC** : Texte du GATT 1947 ; Partie I, Article 1.
96. **OMC** : GATT, texte de l'accord de 1947. Article XXIV.
97. **OMC** : Document de travail sur les accords commerciaux régionaux, juin 2003.
98. **OMC** : Rapport sur le commerce mondial, 2003.
99. **OMC** : Rapport sur le commerce mondial, 2004.
100. **Revue Option Méditerranéennes**. Série B/n°14, 1985.
101. **Revue statistique de la British Petroleum**. 2006.

Lois et textes réglementaires :

102. Loi 78-02 de février 1978 relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.
103. Décret n° 47 de 1993 et n°354 de 1996 modifiés par décret n°06 de 2000. Pour la conformité et le contrôle de qualité des produits importés, décret interministériel du 3 janvier 1998.
104. La loi de finances de 1996.
105. Loi de finance N°06-2000 du 23 Décembre 2000.
106. Décret exécutif n°434 du 9 novembre 1991.
107. Décret présidentiel n°250 du 24 juin 2002.
108. Journal officiel n°85 du 31 décembre 1996.
109. Journal Officiel de la RADP n° 43 du 22 juin 2005. p 6-16.
110. Journal officiel de la CE n°L238 du 25/09/2003, publiée par l'Office des publications officielles des Communautés européennes. p15.
111. Décret n° 47 de 1993 et n°354 de 1996 modifiés par décret n°06 de 2000.
112. Décret interministériel du 3 janvier 1998.
113. Décret exécutif n°434 du 9 novembre 1991.
114. Décret présidentiel n°250 du 24 juin 2002.

Sites Internet les plus utilisés :

115. www.wto.org
116. www.unctad.org
117. www.imf.org
118. www.worldbank.org
119. www.nber.org
120. www.oecd.org
121. www.europa.eu.int
122. www.femise.org
123. www.heritage.org
124. www.joradp.dz

RESUME

Si les relations commerciales internationales sont traditionnellement définies et analysées autour de l'antinomie libre-échange/protectionnisme, l'essor récent des accords commerciaux régionaux, ou de l'intégration économique, conduit inévitablement à repenser cette logique. Les théories élaborées actuellement ont certes évolué, mais elles restent indéterminées quant aux retombées réelles que comportent de telles concessions sur le développement économiques des pays.

L'Algérie qui n'est pas à sa première tentative d'intégration régionale, est actuellement en plein processus de libéralisation commerciale réciproque avec l'Union Européenne. Les règles et procédures qui définissent cette libéralisation progressive sont celles contenues dans l'accord d'association. L'entrée en vigueur de ce dernier, en septembre 2005, constitue un tournant important dans la conduite de la politique commerciale de l'Algérie en particulier et dans sa stratégie de développement, en général. Cet accord est porteur de risques mais aussi d'opportunités de croissance et développement.

Il est, encore, prématuré d'essayer d'établir un diagnostic exhaustif de l'accord après une année de mise en vigueur, mais à travers notre étude, nous avons dégagé que l'Algérie est entrain d'entreprendre une libéralisation commerciale unilatérale pour les seuls produits industriels étant donné que l'UE a ouvert ses frontières aux produits algériens depuis 1976. Les produits agricoles ne sont que prématurément engagés. Les gains (bien-être des consommateurs, création de commerce, gains des producteurs, productivité, IDE...), qui se manifestent à long terme, seront précédés par des coûts (chômage, déficit de la Balance Commerciale, fermeture d'entreprises non compétitives,...).

Mots clé : Accord d'association, régionalisation économique, Commerce extérieur, politiques commerciales, Développement.

SUMMARY

If the international trade is traditionally defined and analyzed around the discrepancy free trade/protectionism, the recent rise of the regional trade agreements, or economic integration, inevitably results in reconsidering this logic. The theories currently worked out are certainly evolved, but they remain unspecified as for the real repercussions which such concessions contain on the development economic of the countries.

Algeria which is not with its first attempt at regional integration is currently in full process of reciprocal commercial liberalization with the European Union. The rules and procedures which define this progressive liberalization are those contained in the agreement of association. The entry into effects of this association, in September 2005, constitutes an important turning in the trade policy of Algeria in particular and in its strategy of development, in general. This agreement is carrying risks but also opportunities of growth and development.

It is, still, premature to try to establish an exhaustive diagnosis of the agreement after one year of bringing into force, but through our study, we released that Algeria is undertaking a unilateral commercial liberalization for the only industrial products since the EU opened her borders for the Algerian products since 1976. The agricultural produce is only prematurely committed. Profits (welfare of consumers, creation of trade, profits of the producers, productivity, FDI...), which appears in the long term will be preceded by costs (unemployment, deficit of the Trade balance, closing non-competitive firms...).

Key words : Agreement of association, economic regionalization, foreign Trade, trade policies, Development.

ملخص:

إذا كانت العلاقات التجارية الدولية تعرف و تحلل , تقليدياً, حول محور الانفتاح التجاري / الانغلاق, إلا أن التضاعف الحالي للاتفاقات التجارية الإقليمية قد تجلب إلى إعادة النظر في هذا المنطق. إن النظريات المعمول بها حالياً قد حققت تقدماً ملموساً لكنها تبقى غير كافية لإحصاء الانعكاسات و الآثار الحقيقية لتنمية البلدان النامية.

إن الجزائر على غرار باقي دول العالم، ليست في أول تجربة لها للاندماج إلى كتلة اقتصادية. إذ أنها دخلت منذ الفاتح سبتمبر 2005 في حيز تنفيذ اتفاق الشراكة الذي يربطها مع الاتحاد الأوروبي. دخول هذه الشراكة حيز التطبيق يكون منعرج حاسم للسياسة التجارية الخارجية الجزائرية بصفة خاصة، وإستراتيجيتها التنموية بصفة عامة. هذا العقد قد يشكل هاجساً للتنمية كما يستطيع أن يكون تحفيزاً لها.

انه لم يحن الوقت، بعد مضي سنة من دخول حيز تنفيذ اتفاق الشراكة، أن نستخرج نتائج معمقة حول الآثار التي قد تترتب عن هذه الشراكة. لكن من خلال دراستنا هذه، استطعنا أن نستنتج الجزائر بصدد افتتاح اقتصادها لجهة واحدة للمواد المصنعة كون أن منتجاتها المصنعة تدخل بدون رسوم جمركية إلى الاتحاد الأوروبي منذ سنة 1976 أما المواد الزراعية فهي بصدد التفاوض. فيما يخص الأرباح المنتظرة (رفاهية المستهلك، خلق التجارة، أرباح المنتجين، رفع الإنتاجية....) و التي تظهر على المدى البعيد فهي قد تكون مسبوقة بخسائر (البطالة، عجز في الميزان التجاري، غلق المؤسسات الغير قادرة على المنافسة....) على المدى القصير.

كلمات مفتاحية: التجارة الخارجية, التكتلات الاقتصادية, خلق و تغيير التجارة, السياسة التجارية, عقد اتفاق الشراكة الأوروبية, عقد اتفاق الشراكة الجزائرية الأوروبية.

