

UNIVERSITE D'ORAN

Faculté des sciences économiques, des sciences de gestion et des sciences commerciales

Mémoire de Magistère en Sciences économiques

Option : Economie Internationale

THÈME DU SUJET :

ACCORD D'ASSOCIATION
ALGERIE- UNION EUROPEENNE
« Quelles perspectives pour l'économie algérienne ? »

Présenté par :

M^{me} HASSAINE Keltouma

Sous la direction de :

Pr. BENBAYER Habib

Membres du jury :

Président : M. SALEM Abdelaziz- *Professeur*- Université d'Oran.

Rapporteur : M. BENBAYER Habib- *Professeur*- Université d'Oran.

Examineur : M. REGUIEG-ISSAAD Driss - *Professeur*- Université d'Oran.

Examineur : M. BOULENOUAR Bachir- *Maître de conférences (A)* - Université d'Oran.

Examineur : Mme BENYAHYA TAIBI Ghalia- *Maître de conférences (A)* - Université d'Oran.

Année Universitaire : 2010/2011

Remerciements

Je remercie Dieu.

Je remercie mes parents et mon mari pour leur soutien ainsi que tous mes proches et toutes les personnes qui m'ont aidé de prêt ou de loin à réaliser ce travail et je tiens à remercier particulièrement mon encadreur M. BENBAYER Habib pour son aide précieuse.

Dédicace

Je dédie ce modeste travail à mes très chers parents et beaux parents, à mon mari et mes filles Massylia et Lylia, les prunelles de mes yeux, je le dédie aussi à tous mes frères et sœurs chacun par son nom ainsi qu'à leurs petites familles, et à mes deux chères petites sœurs, Louisa, ma perle précieuse, et Fadda ma protégée, auxquelles je souhaite un bon parcours dans la vie.

SOMMAIRE :

Introduction	1
Partie 1 : Les fondements qui régissent le commerce international	
Introduction première partie	5
Chapitre 1 : Les théories du commerce international	6
Introduction	6
1- Les théories classiques	7
2- Les théories factorielles	12
3- Les théories néo factorielles et néo technologiques	17
4- Les nouvelles théories du commerce international	17
Conclusion	31
Chapitre 2 : Le commerce international	33
Introduction	33
1- L'évolution sectorielle des échanges	34
2- Les formes d'organisation du commerce international	38
3- Du GATT à l'OMC : Objectifs et principes	38
4- Les blocs économiques régionaux	42
5- Le commerce mondial	48
Conclusion	59
Conclusion première partie	60
Partie 2: L'ouverture de l'économie algérienne, défis et perspectives	
Introduction deuxième partie	61
Chapitre 1 : Le processus d'accession de l'Algérie à l'OMC	62
Introduction	62
1- Les procédures d'adhésion à l'OMC.....	62
2- L'accession de l'Algérie à l'OMC	63
3- Evolution du commerce extérieur algérien	75
Conclusion	88

Chapitre 2 : Structure et analyse du commerce extérieur algérien	89
Introduction	89
1- Structure du commerce extérieur algérien	90
2- Rationalisation du commerce extérieur	102
3- Répartition des échanges commerciaux par régions économiques	110
Conclusion	118
Conclusion deuxième partie	119
 Partie 3 : La place de l'Algérie face aux blocs économiques régionaux (Accord d'association Algérie-UE)	
Introduction troisième partie	121
Chapitre 1 : Le partenariat économique euro méditerranéen	122
Introduction	122
1- Construction de l'Union Européenne	123
2- La politique commerciale commune de l'UE	127
3- Le partenariat euro-méditerranéen	129
4- Construction de la région euro-méditerranéenne	139
Conclusion	148
Chapitre 2 : Contexte et implications du partenariat de l'Algérie avec l'Union Européenne	150
Introduction	150
1- Contexte économique régissant les relations de l'Algérie avec l'UE	150
2- Les échanges commerciaux de l'Algérie avec l'UE	165
3- Accord d'association Algérie -UE quel résultats ?	173
Conclusion	179
Conclusion troisième partie	180
Conclusion Générale	182
 Annexes	
Bibliographie	

Introduction Générale

Dans un contexte de mondialisation économique, le risque d'ouverture régionale, qui à certaines conditions n'est pas forcément insurmontable, pèse en effet relativement moins que le risque de marginalisation. Ce dernier est inéluctable pour les économies qui resteront dans l'incapacité de s'adapter.

Ainsi, la croissance économique s'opère désormais directement sur une base internationale et non plus nationale et les possibilités de croissance économique passent désormais nécessairement par l'intégration dans les échanges internationaux, par l'internationalisation des économies.

Les échanges commerciaux internationaux se caractérisent actuellement par des accords régionaux, ou par des accords bilatéraux. Les pays sud de la méditerranée adoptent des stratégies multilatérales, et en même temps réalisent des stratégies bilatérales. Ces pays commercent essentiellement avec l'Union Européenne, et cela est dû selon la théorie de gravité à la proximité géographique.

Ainsi, si on se réfère à l'histoire (coloniale ou domination politique) des liens commerciaux existaient entre les deux rives de la méditerranée. Le passé commun, notamment entre les pays de Maghreb à l'instar de l'Algérie, et de l'autre côté la France ; élimine certaines barrières informelles qui peuvent freiner les échanges entre ces deux rives.

A cet égard, en 2006 l'Algérie commerce avec l'UE environ 77%¹ de l'ensemble de ses échanges internationaux. Concernant le cas de l'Algérie qui est relativement bien dotée en facteur travail, et dans certaines richesses naturelles (Gaz, Pétrole), et l'Europe qui est relativement bien dotée en capital il est bénéfique pour l'Algérie de se spécialiser dans la production des biens en travail intensif, et importer des biens dotés en capital de l'Europe.

Dans ce contexte de mondialisation, les deux dernières décennies du XXI^{ème} siècle ont été marquées par de grands bouleversements qui ont profondément transformé la carte «géopolitique mondiale».

L'Algérie, dans ce contexte économique en perpétuel changement s'est trouvée confrontée à la nécessité de réadapter sa politique. Elle a, par ailleurs, connu au cours de la dernière décennie, une crise économique grave qui a poussé à l'ajustement structurel dans le cadre du rééchelonnement de la dette extérieure.

Actuellement, on assiste à une nette amélioration. Cependant, sur le plan économique et social, le problème est loin d'être résolu. Notre pays a enregistré, certes des progrès importants qui apparaissent à travers quelques indicateurs macro économique :

¹ Source : Direction Générale des Douanes.

- Réduction des taux d'inflation et réduction de la dette extérieure.
- Augmentation des réserves de changes avec la constitution d'un apport financier sécurisant de devises de près de 30 milliards de Dollars représentant plus de 03 années d'importations. Ce progrès est mis en évidence, s'il est comparé à la situation de quasi cessation de paiement en 1993 dans laquelle se trouvait le pays et qui a poussé les responsables à négocier avec la banque mondiale et le fonds monétaire international (FMI) le rééchelonnement de sa dette dans une position peu confortable.

Cependant, d'autres indicateurs restent «au rouge » dont le plus important quant aux répercussions économiques et sociales et un taux de chômage élevé qui avoisine en moyenne nationale les 30% de la population active et les dépasse dans certaines régions du pays.

La relance économique semble, alors, constituer une urgence. Or, elle doit se faire dans une conjoncture marquée par la mondialisation qui implique une libération avec la réduction des barrières douanières tarifaires (OMC).

Dans ces conditions, l'Algérie doit trouver des solutions appropriées pour amorcer cette relance en tenant compte de l'ensemble géopolitique dans lequel elle vit. En particulier, l'ensemble euro méditerranéen qui prédomine nos relations économiques du fait de la proximité géographique et de l'intensité des échanges commerciaux.

C'est à cet ensemble que nous nous intéresserons particulièrement dans le cadre de notre mémoire et plus particulièrement au partenariat de l'Algérie avec l'Union européenne. Se sont les principes qui ont précédé à ce partenariat et sa consistance examinée à travers les programmes d'appui apportés à l'Algérie qui constitueront le thème central de notre travail.

Dans ce cadre nous chercherons à connaître :

- Les cycles de négociation Algérie-Union européenne et les résultats actuels.
- Les fondements de ce partenariat (Programme de l'Union européenne avec l'Algérie et le document de stratégie pays).

Au cours de notre travail nous tenterons de répondre à la problématique suivante :

- ❖ Quelle est la réalité du partenariat Algérie-Union européenne ?

De cette problématique découlent deux questions fondamentales, auxquelles on va essayer répondre :

- Quelles sont les conséquences et les perspectives futures de ce partenariat sur l'économie algérienne ?
- Quelle est l'impact de ce partenariat sur l'adhésion de l'Algérie à l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) ?

Notre travail sera constitué de trois parties, divisées chacune en deux chapitres. Dans la première partie nous nous intéresserons aux fondements qui régissent le commerce international.

La deuxième partie sera consacrée à l'économie algérienne, le processus d'ouverture, les défis et les perspectives futures, ainsi qu'à l'adhésion de l'Algérie à l'OMC.

Dans la troisième partie, notre étude portera sur le projet euro-méditerranéen, et l'Accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne.

A la lumière de notre analyse nous tenterons de faire des recommandations, allant dans le sens d'une amélioration de la progression du partenariat de l'Algérie avec l'Union européenne.

Introduction première partie

Dans un contexte économique mondial en perpétuel mutation, le commerce international connaît, lui aussi, une évolution importante. Il se trouve ainsi influencé par la situation géopolitique mondiale.

Cette première partie s'étale sur le Commerce International. Le premier chapitre portera sur ses fondements et son mode de fonctionnement.

Dans le deuxième chapitre, on s'interrogera sur l'orientation et l'évolution des flux d'échanges internationaux ainsi que les grandes tendances du Commerce International.

On tentera alors de répondre aux questions suivantes :

- Quels sont les fondements théoriques du Commerce International ?
- Quels sont les effets du Commerce International sur les économies des pays? et comment influe-il sur leurs échanges?
- Comment la nouvelle théorie des échanges internationaux apporte-elle un complément d'analyse à la théorie de spécialisation traditionnelle ?

Chapitre 1 : Les théories du commerce international

Introduction

La théorie traditionnelle marquait nettement l'opposition entre le protectionnisme et le libre-échange. Les deux siècles précédents sont marqués par l'évolution d'une pensée mercantiliste du XVIIIe vers la théorie Ricardienne des avantages comparatifs au XIXe et le théorème d'HOS au milieu de ce siècle.

La nouvelle théorie du commerce international, s'inspirant des apports de la théorie des jeux et de la nouvelle économie industrielle, "redéfinit la problématique du commerce international" (J.M.SIROËN).

En effet, chez les classiques, l'échange est bénéfique du fait d'avantages comparés qui préexistent à l'échange. Les spécialisations des pays y apparaissent comme "exogènes", c'est-à-dire puisant leurs sources en dehors du processus économique.

La nouvelle théorie du commerce international prolonge l'approche endogène de la spécialisation, au sein de laquelle la formation d'avantages comparatifs apparaît comme une conséquence de l'ouverture des échanges et de la division internationale du travail, et non comme une cause.

Dans les années 80, l'approche jusqu'alors dominante est supplantée par « une nouvelle théorie du commerce international » dont l'initiateur le plus connu est Paul Krugman. La nouveauté est au demeurant très relative, dans la mesure où cette « nouvelle théorie » prolonge en réalité des travaux plus anciens qui avaient aussi pour objectif d'expliquer les caractéristiques du commerce international contemporain :

- Le commerce international se développe le plus, entre des nations de niveau de développement comparable, aux dotations factorielles identiques (l'Allemagne est le premier partenaire économique de la France).
- Les échanges intra branches, occupent une part significative dans le commerce mondial.
- La théorie traditionnelle ne laisse aucune place aux firmes multinationales et au commerce intra firme, puisque selon elle, ce sont les nations et elles seules qui échangent. Alors que dans la réalité, les échanges entre des filiales de Firmes Multinationales implantées dans les différents pays, qui échappent aux « logiques du marché », représentent plus du tiers du commerce mondial de marchandises

Les nouvelles théories se présentent donc, comme concurrentes de la théorie traditionnelle et prétendent expliquer ces faits, en utilisant de nouveaux outils. Alors que la théorie HOS par exemple s'inscrit dans le cadre de la concurrence pure et parfaite, les nouvelles théories privilégient la concurrence imparfaite. Les références aux rendements croissants et à la différenciation du produit deviennent alors une évidence pour les nouvelles théories.

1-Les théories classiques :

Les approches développées par les classiques ont posé les bases permettant de comprendre les mécanismes de la spécialisation internationale des pays. En cherchant à identifier les déterminants des échanges internationaux, elles ont contribué à répondre aux questions suivantes : Pourquoi les pays échangent-ils entre eux? Pourquoi se spécialisent-ils ?

1-1-La théorie de l'avantage absolu :

«Ce qui est prudence dans la conduite de chaque famille en particulier, ne peut guère être folie dans celle d'un grand empire. Si un pays étranger peut nous fournir une marchandise a meilleur marché que nous ne sommes en état de l'établir nous-mêmes, il vaut bien mieux que nous lui achetions avec quelque partie du produit de notre propre industrie, employé dans le genre dans lequel nous avons quelques avantages »¹.

Adam Smith, est considéré comme le père fondateur de l'économie classique et du libéralisme économique. Il cherche à savoir d'où provient la richesse des peuples. Il croit en la puissance productive des hommes, à la capacité à produire des marchandises, plutôt qu'à la possession d'or.

Pour Smith les hommes auraient un penchant naturel à échanger. L'échange rend alors nécessaire le travail. Tout le monde aurait à gagner s'il se spécialise dans la branche dans laquelle il est le plus efficace.

Pour lui les nations ont intérêt à se spécialiser dans les productions où leurs coûts de production (coût moyen ou unitaire) sont inférieurs à ceux de leurs concurrents en raison de leur faible productivité.

Cette forme d'échange rend aussi conciliables les intérêts égoïstes des individus afin d'aboutir à l'intérêt général. Car en cas d'échange, je veux échanger le produit de mon travail contre quelque chose d'équivalent.

A. Smith part donc, du principe que tout échange est juste, sinon il n'aurait pas lieu. La main invisible est le mécanisme chez les libéraux qui fait que les hommes sont induits tout en poursuivant leur propre intérêt.

La division du travail et les échanges marchands constituent mutuellement un moteur puissant de la dynamique capitaliste dans le cas où il y a extension du marché.

L'exemple ci-dessous illustre le raisonnement de A. Smith : «au moyen de serres chaudes, de couches, de châssis de verre, on peut faire croître en Ecosse de fort bons raisins,

¹ A. Smith, « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations », 1776, Gallimard, Paris (édition de 1976)

dont on peut faire aussi du fort bon vin avec trente fois peut être autant de dépenses qu'il en coûterait pour s'en procurer de tout aussi bon à l'étranger.

Or, trouverait-on bien raisonnable un règlement qui prohiberait l'importation de tous les vins étrangers uniquement pour encourager à faire du vin de Bordeaux et du vin de Bourgogne en Ecosse ? »²

Avantage absolu et autarcie

Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien	Ecosse	France
Vin de Bourgogne (Unité)	300 (heures de travail)	10 (heures de travail)
Vin de bordeaux (Unité)	360 (heures de travail)	12 (heures de travail)
Drap (Unité)	15 (heures de travail)	25 (heures de travail)
Epingle (Unité)	20 (heures de travail)	400 (heures de travail)
Coût total de production des quatre biens par chaque pays	695 (heures de travail) (300+360+15+20)	447(heures de travail) (10+12+25+400)

En situation d'autarcie, il n'y a aucune spécialisation, chaque pays produisant l'ensemble des quatre biens. Selon le tableau, l'Ecosse dépensera 695 h de travail pour produire une unité de chaque bien et qu'il en coûtera 447 h de travail en France pour produire l'équivalent. Le coût total de la production autarcique des huit biens des deux pays est égal à 1142 h de travail

Le tableau suivant montre l'évolution de la situation en cas d'ouverture des échanges commerciaux :

Avantages absolus et ouverture

Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien	Ecosse	France
Vin de Bourgogne (Unité)	-	10(heures de travail)
Vin de bordeaux (Unité)	-	12(heures de travail)
Drap (Unité)	15(heures de travail)	-
Epingle (Unité)	20 (heures de travail)	-
Coût total de production des quatre biens par chaque pays	70 (heures de travail) (15+15+20+20)	44(heures de travail) (10+10+12+12)

² A.Smith, op.cit.

Compte tenu des différences absolues de coût de production existantes entre pays, l'ouverture va conduire chacun des pays à rechercher à l'étranger les produits qui coûtent moins chers à acheter qu'à produire chez soi.

D'après A. Smith lorsqu'un pays est plus efficace (coûts absolus les moins élevés) que les autres dans la production d'un bien, il détient un avantage absolu dans ce produit. Ce pays a intérêt à se spécialiser dans la production et l'exportation des biens pour lesquels il détient un avantage absolu.

Mais cette théorie rencontre une série de limites :

- a- Une approche statique : les échanges entre pays sont abordés ici pour un état donné des dotations nationales de facteur de travail. Ce dernier ne peut augmenter ou diminuer pendant la période envisagée.
- b- Des hypothèses restrictives : A. Smith n'utilise qu'un seul facteur (le travail) en négligeant les autres facteurs tels que le capital, le facteur travail est supposé immobile au niveau international ce qui ne correspond pas à la réalité. Paradoxalement, la théorie des avantages absolus implique une parfaite mobilité interne du facteur travail.

A l'intérieur de chaque pays les travailleurs doivent être en mesure de changer «instantanément» d'emploi et de secteur d'activité (mobilité sectorielle) et si nécessaire de lieu d'activité (mobilité géographique), ce qui, là encore, est très éloigné de la réalité : existence de coûts de requalification, de délais liés à la recherche d'un nouvel emploi, faible mobilité géographique de la main d'œuvre ...

- c- L'absence d'avantage absolu : en l'absence de prix monétaires (les prix sont exprimés en unité de travail), les échanges entre pays sont comparables à du troc : un achat implique automatiquement une vente et inversement une vente se traduit par un achat. Toute demande d'un produit donné est en même temps une offre d'un autre produit. A défaut, ils seront exclus des échanges internationaux car n'ayant rien à vendre à des prix intéressants, ils ne pourront rien acheter.
- d- L'inégale répartition des gains : A. Smith tente de montrer que le libre-échange est préférable au protectionnisme car il génère un gain. Mais plus un pays possède d'avantages absolus, plus son gain potentiel à l'échange sera important. A l'inverse, le gain potentiel sera faible (voire marginal ou nul) pour un pays peu doté en avantages absolus. En d'autres termes, tous les pays n'ont pas le même intérêt à pratiquer l'ouverture commerciale.

En réponse à toutes ces limites, évidentes, David Ricardo développe le concept de l'avantage comparatif.

1-2- La théorie de l'avantage comparatif :

La principale contribution de David Ricardo à notre compréhension du commerce international a été de montrer que tout pays, même s'il ne possède aucun avantage absolu, peut désormais participer au commerce international, se spécialiser et obtenir un gain à l'échange. Lorsqu'un pays dispose de la productivité relative la plus forte dans la production d'un bien par rapport à celle de ses partenaires commerciaux, il détient un avantage comparatif dans ce produit. A l'ouverture ce pays se spécialise dans la production et l'exportation des biens pour lesquels il détient un avantage comparatif.

Le tableau suivant reprend le célèbre exemple de D. Ricardo sur le commerce du vin et de drap en Angleterre, les coûts de production sont exprimés en heures de travail.

Avantages comparatifs et autarcie

Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien	Angleterre	Portugal
Vin (Unité)	120 (heures de travail)	80 (heures de travail)
Drap (Unité)	100 (heures de travail)	90 (heures de travail)
Rapports autarciques d'échange : Vin/Drap (valeur d'une unité de vin exprimée en unité de drap)	1,20 (Drap) (120/100)	0,89 (Drap) (80/90)
Drap/vin (valeur d'une unité de drap exprimée en unité de vin)	0,83(vin) (100/120)	1,125 (vin) (90/80)
Coût total de production des deux biens par chaque pays	220 (heures de travail) (100+120)	170(heures de travail) (80+90)

Il faut :

- 120 heures de travail en Angleterre contre 80 au Portugal pour fabriquer une unité de vin et ;
- 100 heures de travail en Angleterre contre 90 au Portugal pour fabriquer une unité de drap.

De ce fait, le Portugal détient un avantage absolu sur les deux produits selon la théorie d'A. Smith et l'Angleterre ne peut se spécialiser car elle ne détient aucun avantage absolu.

Toutefois, on constate que l'Angleterre a un moindre désavantage absolu dans le drap par rapport au vin, d'après D. Ricardo :

« Quoique le Portugal pût faire son drap en employant que 90 hommes, il préférerait le tirer d'un autre pays ou il faudrait 100 ouvriers pour le fabriquer, parce que il trouverait plus de profit à employer son capital à la production du vin, en échange duquel il obtiendrait de l'Angleterre une quantité de draps plus forte que celle qu'il pourrait produire en détournant

une portion de son capital employée a la culture des vignes et en l'employant a la fabrication de drap»³

Ce qui nous conduit a dressé le tableau suivant sur l'évolution des échanges commerciaux entre les deux pays en cas d'ouverture commerciale :

Avantages comparatifs et ouverture commerciale

Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien	Angleterre	Portugal
Vin (Unité)	-	80 (heures de travail)
Drap (Unité)	100 (heures de travail)	-
Coût total de production des deux biens par chaque pays	200 (heures de travail) (100+100)	160 (heures de travail) (80+80)

Il apparait que chaque pays se spécialise dans la production et l'exportation des biens pour lesquels il détient un avantage comparatif.

1-3-Les coûts constants de David Ricardo :

Nous pouvons aussi illustrer l'avantage comparatif de Ricardo à l'aide d'un graphique représentant ce que des nations entières peuvent produire et consommer.

La figure 1 présente l'avantage comparatif au niveau des nations ; une nation ne peut produire qu'une quantité limitée parce que sa main-d'œuvre et sa productivité sont limitées.

La courbe qui montre toutes les combinaisons de blé et de toile que les Etats Unis peuvent produire en utilisant toutes les ressources avec une efficacité maximale et une courbe souvent utilisée dans l'analyse économique « la courbe des possibilités de production (CPP) » : montre toutes les combinaisons de quantités des différents biens qu'une économie peut produire lorsque ses ressources sont pleinement employées, avec une productivité maximale.

Les CPP de la figure 1 sont des lignes droites pour refléter l'idée de Ricardo, selon laquelle le coût marginal, ou le coût d'opportunité, de chaque bien est constant dans chaque pays.

³ D. Ricardo, « Les principes de l'économie politique et de l'impôt, 1817 », champs, Flammarion (édition de 1977).

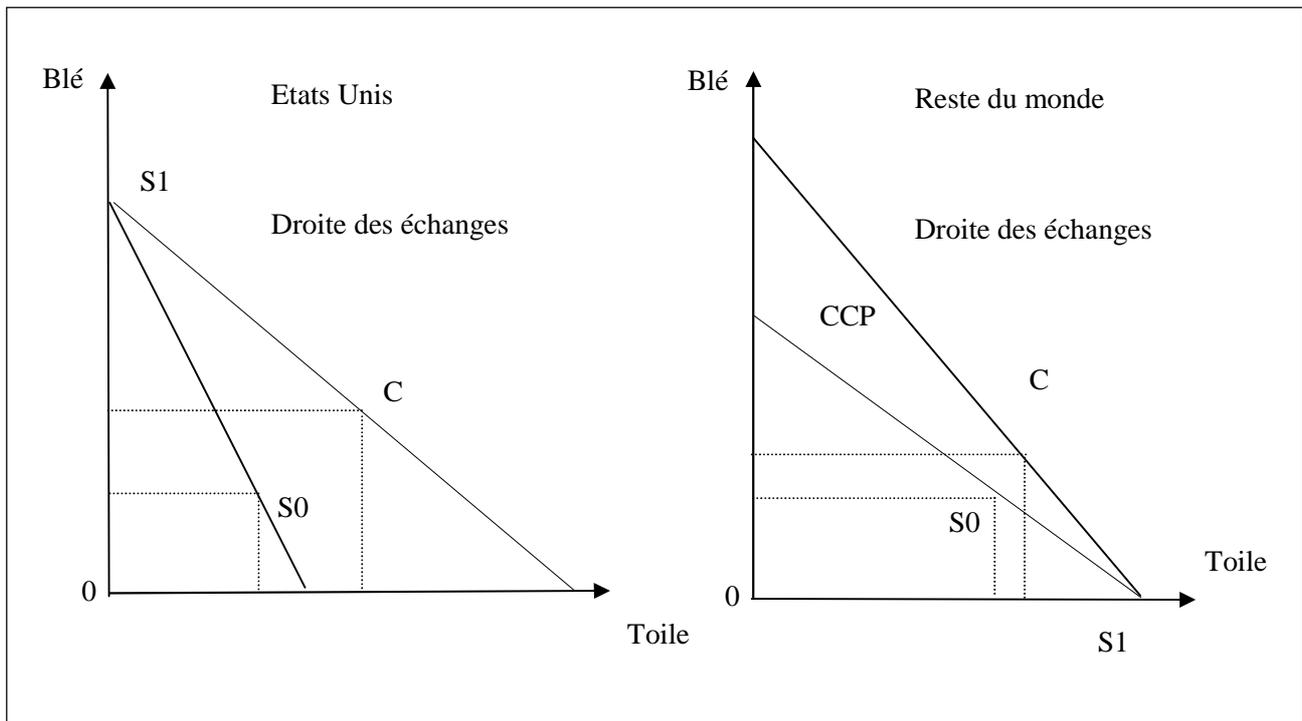


Figure 1

Les gains du commerce international illustrés par le cas des coûts constants de D. Ricardo

Les droites en trait plein représentent les courbes de possibilités de production (CPP), en absence de commerce international, la consommation de chaque pays est limitée par sa capacité de production, si bien que la consommation se situe en un point tel que SO dans chaque pays.

Avec le libre échange, chaque pays se spécialise dans la production d'un seul bien, en S1. Chaque pays peut atteindre le niveau souhaitable de consommation, un point tel que C en effectuant des échanges.

En termes de résultat les deux parties gagnent aux échanges internationaux. A partir d'un point SO en absence de l'échange sur la CPP, la spécialisation et le commerce international permettent de consommer une plus grande quantité des deux biens en C.

2- Les théories factorielles :

Même en supposant les facteurs immobiles au niveau international, ces derniers exercent une influence sur la structure des échanges internationaux.

L'analyse n'a porté jusqu'à présent que sur le marché international des produits, mais il existe des marchés nationaux de facteurs liés par le marché international des produits.

C'est la somme des rémunérations des facteurs qui détermine le coût monétaire des produits du fait que ces facteurs exercent une influence certaine sur l'échange international donc la rémunération de facteur y est égale à leur productivité marginale et celles-ci sont différentes d'un pays à l'autre.

Alors se pourrait-il que les différences de rémunération soient à l'origine de la spécialisation internationale des pays ? Les différentes théories qui suivent vont tenter d'y répondre.

2-1-Le Théorème d'Heckscher-Ohlin (HO) :

La spécialisation internationale fondée sur la comparaison des rémunérations des facteurs :

L'approche de E.Heckscher et B.Ohlin est largement compatible avec celle D. Ricardo. Elle la complète, contribuant à la formulation d'une théorie de *l'avantage comparatif factoriel*.

La théorie d'E.Heckscher-Ohlin sur les échanges internationaux s'énonce comme suit :

«L'échange international correspond à un échange de facteurs abondants contre des facteurs rares : les biens dont la production requiert l'utilisation d'une forte proportion (de facteurs de production qui existent en abondance) et une faible proportion (de facteurs rares) s'exportent contre des biens dont production requiert de proportions inverses de même facteurs. Indirectement, se sont les facteurs dont l'offre est abondante qui sont exportés, alors que les facteurs dont l'offre est limitée sont importés»⁴

Selon E.Heckscher et B.Ohlin, la « rareté relative des facteurs » et dans les pays les « proportions différentes » des facteurs contenus dans les biens constituent les déterminants essentiels de la spécialisation internationale. Ils formulent le théorème suivant :

Lorsqu'un pays dispose d'un facteur relativement abondant (faible prix du service rendu par ce facteur), il détient un avantage comparatif dans le bien dont la production est intensive dans ce facteur. À l'ouverture, le pays se spécialise dans la production et l'exportation de ce bien.

Les graphiques suivants reprennent l'exemple de deux pays (Angleterre et Portugal) et deux biens (drap et vin) proposé par D. Ricardo. On suppose ici que chaque pays dispose de deux facteurs de production (capital et travail) et qu'il peut produire les deux biens par une combinaison particulière des deux facteurs.

⁴ Bertil Ohlin, 1933 p 92.

La figure 2 représente les différentes quantités de vin qu'il est possible de produire au Portugal. Chaque courbe correspond à une quantité différente de vin obtenue avec des combinaisons particulières des deux facteurs.

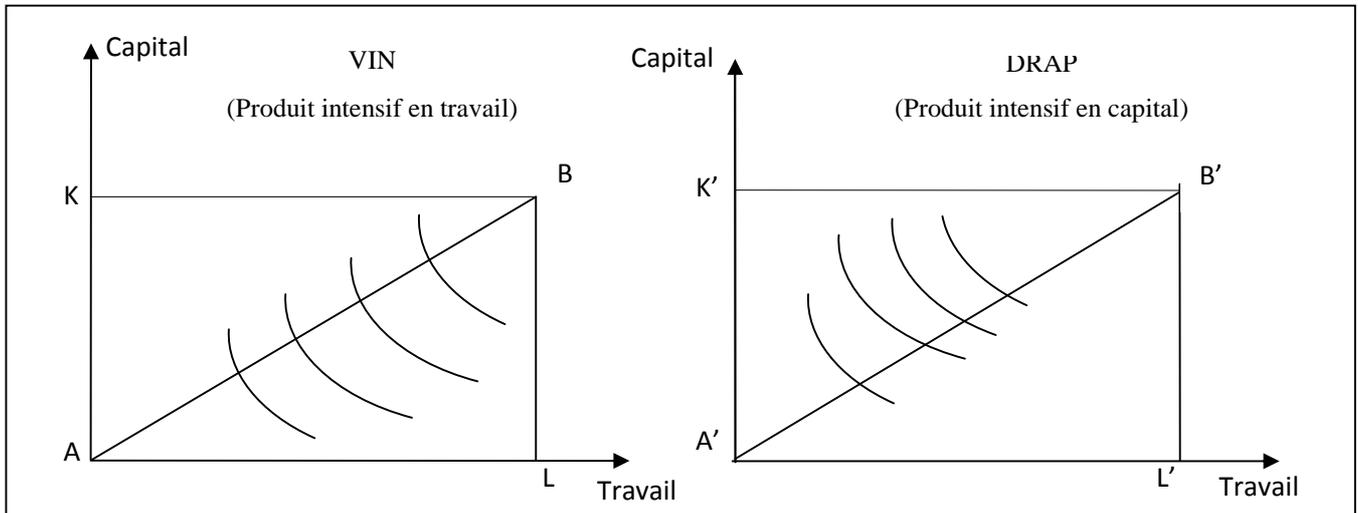


Figure 2 Les courbes d'isoproduits

Chaque courbe d'isoproduit supérieure correspond à une production impliquant une combinaison utilisant plus des deux facteurs. Les points B et B' correspondent aux pleins emplois des facteurs. On remarque que le vin est un bien qui requiert d'avantage de travail que de capital (il est intensif en facteur travail). Sur le même principe, le drap est intensif en facteur capital.

2-2- Le théorème de Stolper-Samuelson :

Un élément nouveau apparaît avec le théorème de Stolper-Samuelson, le commerce international n'est pas sans incidence sur la répartition des revenus (rémunération des facteurs). En effet, à l'ouverture les détenteurs du facteur relativement rare y perdent (baisse de la rémunération du facteur rare) tandis que les détenteurs du facteur abondant y gagnent (hausse de la rémunération du facteur abondant).

Tous les agents économiques nationaux ne manifestent donc pas le même enthousiasme à l'ouverture commerciale de leur pays.

Dans l'exemple précédent : deux pays (Portugal, Angleterre), deux facteurs (capital, travail) deux biens (le vin qui est travail intensif, le drap qui est capital intensif). Supposant qu'à l'ouverture aux échanges internationaux, le prix du vin augmente de 20% pour les producteurs portugais alors que le prix du drap reste stable.

Cette augmentation s'explique par une hausse de 20% du coût de production du vin. Le coût de production du vin est composé du coût du travail (majoritaire) et du coût du capital (minoritaire). Comme le vin portugais est très demandé à l'ouverture et qu'il est « travail intensif », alors c'est la demande de travail qui s'accroît au Portugal et c'est donc le taux de salaire qui augmente de 20%.

Cependant, cette hausse du taux de salaire au Portugal doit normalement se traduire par une augmentation du prix des draps produits au Portugal. Bien que le drap soit « capital intensif » il nécessite d'utiliser également du travail (minoritaire) dans sa confection. Or, par hypothèse le prix du drap reste inchangé, ce qui revient à dire que si le coût du travail augmente, le coût absolu du capital ne peut que diminuer contribuant ainsi à maintenir un prix stable du drap.

2-3-Théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS):

Le théorème d'Heckscher-Ohlin-Samuelson s'énonce comme suit:

Lorsque le libre-échange s'instaure entre deux pays, cela engendre une tendance à l'égalisation des prix des facteurs de production entre ces pays. Si les deux économies continuent, en situation de libre-échange, à produire les deux biens, cette tendance se poursuivra jusqu'à l'égalisation complète des prix des facteurs de production entre les deux partenaires.

Enfin, l'hypothèse de dotation factorielle constante est levée par T.Rybczynski. Le théorème de ce dernier se définit comme suit : lorsque la dotation d'un facteur de production s'accroît dans un pays, à prix constant des biens, cela engendre une augmentation de la production des biens intensifs dans ce facteur et une réduction de la production des biens intensifs dans l'autre facteur.

T.Rybczynski renforce ainsi la dimension dynamique du modèle HOS et permet ainsi d'expliquer les changements de la spécialisation internationale des pays en tenant compte des variations dans les dotations factorielles nationales.

Le graphique (figure 3) suivant illustre le théorème HOS (deux pays, deux biens), il indique le lien existant entre le rapport des rémunérations factorielles (salaire w /intérêt i) et le rapport des prix des biens (prix du drap P^{drap} /prix du vin P^{vin}).

Ce graphique s'applique aussi bien au Portugal qu'à l'Angleterre. Une diminution du rapport (w/i) se traduit par une augmentation du prix relatif du drap ; le rapport ($P^{\text{drap}}/P^{\text{vin}}$) s'éloigne de 0. Inversement, une hausse de (w/i) entraîne une baisse du prix relatif du drap et le rapport ($P^{\text{drap}}/P^{\text{vin}}$) se rapproche de 0.

Ainsi, à chaque position du rapport des rémunérations factorielles, correspond un rapport des prix des biens.

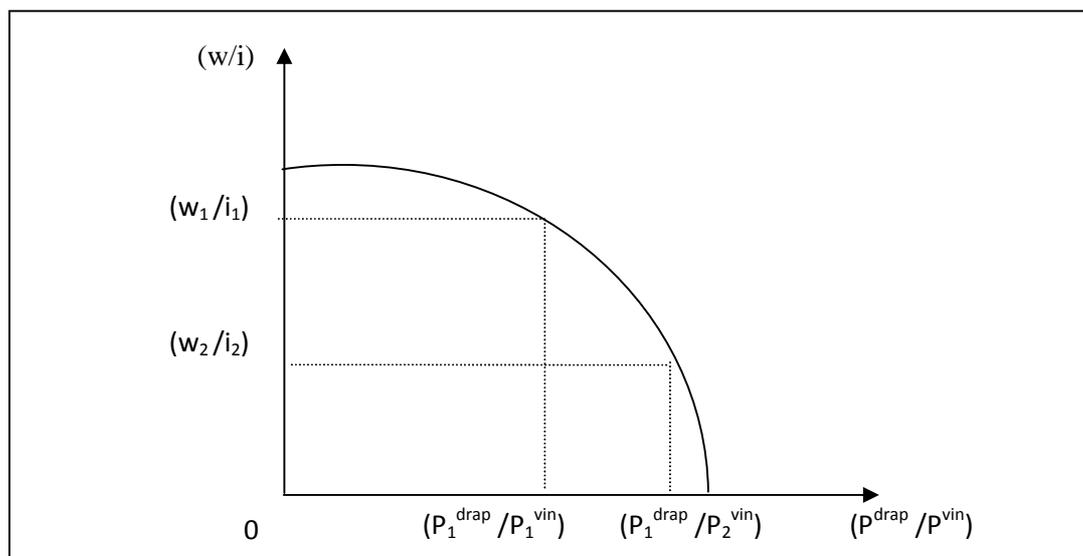


Figure 3

Relation entre les prix relatifs des biens et la rémunération des facteurs.

A l'ouverture, les prix relatifs des produits s'égalisent au niveau de leur rapport d'échange international. Cela revient à dire qu'un rapport (w/i) identique s'impose aux deux pays.

L'Angleterre et le Portugal vont s'adapter à ce rapport identique des rémunérations factorielles en réalisant des combinaisons factorielles identiques (rendues possibles par la mobilité parfaite des facteurs de production au sein de chacun des pays).

Il résulte de l'ensemble de ces ajustements que le prix absolu des facteurs s'égalise dans les deux pays.

2-4- Le paradoxe de Leontief :

W. Leontief, dans le cadre de ses travaux statistiques, s'est intéressé à l'analyse factorielle. En cherchant à vérifier statistiquement que le contenu en facteur des biens de production échangés par les Etats-Unis correspondait bien à la dotation factorielle de ce pays⁵, l'auteur est arrivé à un constat étonnant : contrairement à ce que prévoit la théorie (HOS), les Etats-Unis, mieux dotés en capital qu'en travail exportent en majorité des biens intensifs en travail et importent majoritairement des biens intensifs en capital.

En effet, si l'on calcule l'intensité capitaliste des importations sur les exportations, selon la méthode proposée par W. Leontief, on obtient un résultat contraire à celui prévu par la théorie HOS.

⁵ Leontief expose ce paradoxe pour la première fois lors d'une conférence faite en avril 1953 à l'Amérique philosophique society de Philadelphie publiée sous le titre de Diagnostic Production and Foreign Trade : économie internationale, février 1954.

En nommant respectivement k_m et L_m la valeur du capital et celle du travail contenus dans les substituts d'importations et K_x et L_x celles de ces deux facteurs contenues dans les exportations, l'intensité capitaliste (a) des importations sur les exportations est alors donnée par le ratio suivant :

$$a = \frac{K_m / L_m}{K_x / L_x}$$

Pour que la théorie HOS soit vérifiée dans le cas des Etats-Unis en 1947, il faudrait avoir :

$$K_m / L_m < 1$$

$$K_x / L_x > 1$$

Et donc logiquement le ratio $a < 1$.

Or, les chiffres produits par Leontief indiquent un résultat différent, d'où la naissance du «paradoxe».

3. Les théories néo factorielles et néo technologiques :

3-1- Les approches néo factorielles :

Les approches néo factorielles opèrent une réconciliation entre le paradoxe de W. Leontief et le modèle factoriel et cela en distinguant plusieurs catégories de facteur de travail et en introduisant la notion de «capital humain» en économie internationale.

- **Les apports de Peter B. Kenen :**

Kenen concentre son attention sur l'hétérogénéité du facteur travail dont il distingue deux sous-catégories : le travail simple et le travail qualifié. L'idée centrale de la théorie du capital humain est de considérer que du point de vue de l'individu, l'éducation est un investissement. Kenen assimile alors, le travail qualifié, qu'il définit comme le résultat de la combinaison du travail et du capital, à du «capital humain».

4- Les nouvelles théories du commerce international :

Dans les années 80, l'approche jusqu'alors dominante est supplantée par « une nouvelle théorie du commerce international » dont l'initiateur le plus connu est Paul Krugman.

La nouveauté est au demeurant très relative, dans la mesure où cette « nouvelle théorie » prolonge en réalité des travaux plus anciens qui avaient aussi pour objectif d'expliquer les caractéristiques du commerce international contemporain :

- Le commerce international se développe le plus entre des nations de niveau de développement comparable, aux dotations factorielles identiques (l'Allemagne est le premier partenaire économique de la France).
- Les échanges intrabranche occupent une part significative dans le commerce mondial.
- La théorie traditionnelle ne laisse aucune place aux firmes multinationales et au commerce intrafirme, puisque selon elle ce sont les nations et elles seules qui échangent. Alors que dans la réalité, les échanges entre des filiales de firmes multinationales FMN implantées dans les différents pays, qui échappent au « logiques du marché », représentent plus du tiers du commerce mondial de marchandises.

Les nouvelles théories se présentent donc comme concurrentes de la théorie traditionnelle et prétendent expliquer ces faits, en utilisant de nouveaux outils. Alors que la théorie HOS par exemple s'inscrit dans le cadre de la concurrence pure et parfaite, les nouvelles théories privilégient la concurrence imparfaite.

Les références aux rendements croissants et la différenciation du produit deviennent alors une évidence pour les nouvelles théories.

4-1- Echanges internationaux et rendements croissants :

La théorie traditionnelle pose l'hypothèse de rendements constants. La spécialisation internationale n'est déterminée que par des différences figées de coûts de production (l'avantage comparatif), expliquées entre autres par des dotations naturelles de facteurs de production. Dans cette théorie, la taille des nations n'a aucun impact sur la spécialisation internationale.

Que se passe-t-il, au contraire, si les coûts de production diminuent avec les quantités produites ?

A- Les différents cas de rendements d'échelle croissants :

Alfred Marshall (1879) a été le premier à introduire la distinction fondamentale entre les économies d'échelle internes et externes à la firme.

a- Les économies d'échelle internes :

C'est l'augmentation de la taille de l'entreprise, et elle seule qui conduit à ces économies d'échelle, qui peuvent provenir d'économies réalisées sur l'organisation interne de la firme ou encore de l'existence de coûts fixes (La fonction de production présente des rendements d'échelle croissants si $f(\lambda K, \lambda L) > \lambda f(K, L)$ avec $\lambda > 1$, dans ce cas la production d'une grande firme est supérieure à la somme des productions d'entreprises plus petites).

b- Les économies d'échelle externes :

Il existe des économies d'échelle externes lorsque l'efficacité d'une firme quelconque est influencée positivement par la taille du secteur ou du pays.

Lorsque de telles économies existent, toutes les entreprises du secteur, alors qu'elles gardent la même taille, voient leurs coûts de production diminuer suite à une augmentation de la production globale.

Le coût unitaire de production dépend alors de la taille du secteur, mais pas de celle de la firme spécifiquement. C'est le cas par exemple, lorsque les industries sont concentrées dans un lieu donné (cf. Silicon Valley), ce qui leur permet de bénéficier d'infrastructures plus développées, d'une offre de services plus appropriée ou encore d'une offre de travail spécialisée plus compétente et plus productive ainsi que de « retombées en connaissances » plus importantes (diffusion du savoir et amélioration des connaissances par l'imitation ou la collaboration).

B- Les rendements croissants : une explication « endogène » de la spécialisation internationale :

Les économies d'échelle peuvent justifier la spécialisation internationale. Si l'on prend deux pays semblables en tous points : même niveau technique, même dotation en facteurs, même taille et les consommateurs y ont les mêmes goûts variés...Et si l'on prend deux biens fabriqués dans les mêmes conditions mais avec des rendements croissants dans les deux pays.

On montre que malgré la similitude des coûts comparatifs qui ne justifierait aucun échange entre les deux pays, chaque pays peut trouver avantage à la spécialisation et au commerce international pour obtenir plus de biens qu'en autarcie. Le commerce international permet à chaque pays de produire plus efficacement un registre limité de biens sans sacrifier la variété des biens consommés.

En effet, l'augmentation de la production dans l'un des biens génère des gains de productivité, grâce aux économies d'échelle, et donc un avantage comparatif.

Mais celui-ci ne résulte pas de différences initiales entre les deux pays puisque par hypothèse ils étaient parfaitement semblables ; en revanche, cet avantage comparatif trouve son origine dans la spécialisation elle-même, recherchée pour bénéficier de rendements croissants.

C'est pourquoi on qualifie cette explication de « théorie endogène » de l'échange international car c'est la spécialisation et l'échange international qui créent l'avantage comparatif issu du phénomène d'économies d'échelle.

Echange international → spécialisation → avantage comparatif (économies d'échelle)

• **Les économies d'échelle externes et les échanges internationaux :**

Les économies d'échelle externes sont-elles une cause des échanges internationaux ?

Si de telles économies existent de manière significative dans la production d'un bien donné, elles ont pour effet de favoriser, toutes choses égales par ailleurs, les nations qui produisent des volumes importants de ce bien (Le pays A). Il en découle que l'entrée sur le marché international de nouveaux exportateurs (Le pays B) capables potentiellement de produire à des coûts unitaires plus faibles, peut alors être impossible.

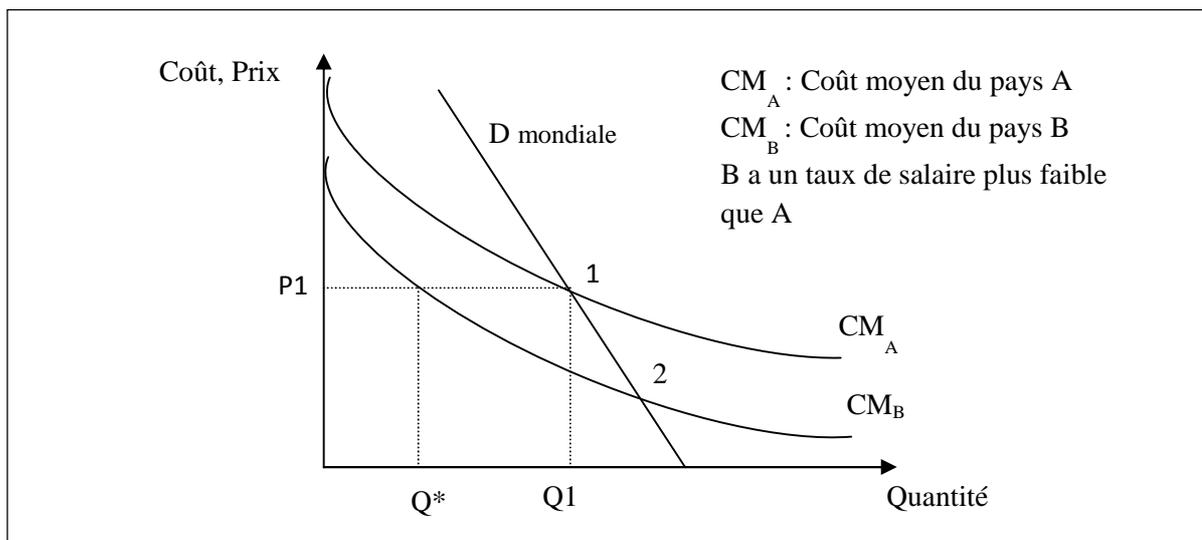


Figure 4 Economie d'échelle externe et échanges internationaux.

Le pays B pourrait approvisionner le marché mondial dans de meilleures conditions (le point 2) mais son entrée sur le marché est impossible. En effet, un nouveau pays ne peut d'emblée s'emparer de tout le marché mondial et une production dans le pays B d'une quantité inférieure à Q^* se fait toujours à un coût supérieur à celui atteint en A, en raison des économies d'échelle externes (Il n'y a pas d'économies d'échelle au niveau de l'entreprise, l'industrie est composée dans chaque pays de nombreuses firmes en situation de concurrence parfaite. La concurrence fait donc baisser le prix au niveau du coût moyen, au coût marginal les firmes feraient des pertes).

Cette analyse a plusieurs conséquences :

- La taille du marché intérieur d'une nation peut, en présence d'économies d'échelle externes, être un facteur explicatif du commerce international (elle procure un avantage certain sur les autres nations) ;
- Les spécialisations internationales résultants des économies d'échelle externes sont stables, même si les avantages comparatifs se modifient (un nouveau pays, accédant

à la technologie, capable potentiellement de produire à un coût unitaire plus faible en raison de l'infériorité des coûts salariaux ne pourra pas rentrer sur le marché);

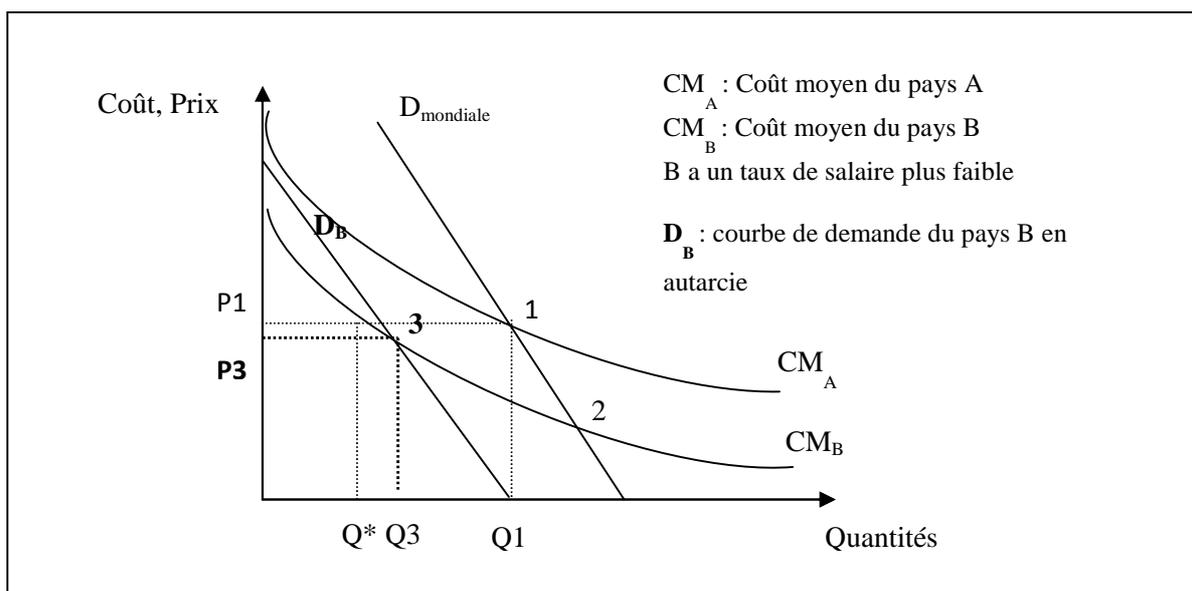
- Des « accidents historiques », à l'origine d'une production donnée dans un pays spécifique, peuvent se révéler décisifs dans la création des flux commerciaux internationaux. La date d'entrée dans la production des firmes d'un pays devient un facteur essentiel pour expliquer la spécialisation internationale : les premiers pays entrés bénéficient d'un avantage qui ne peut être rattrapé par d'autres concurrents.
- Les économies d'échelle constituent donc une barrière à l'entrée d'un secteur. En économie internationale, c'est un argument en faveur de la protection des industries naissantes.

Dans notre exemple, si B (nouvel entrant) protège son marché national, il produira pour sa consommation intérieure d'abord. Dès que les quantités atteindront le niveau Q^* , B pourra affronter le marché international après avoir démarré et développé sa production pour son marché intérieur à l'abri des barrières douanières.

Contrairement donc à l'enseignement traditionnel, le libre échange, dans le cas d'économies d'échelle externes, peut avoir un impact négatif sur le bien-être de la nation.

En effet, à l'abri de la concurrence internationale, le pays B, si sa demande nationale le lui permet, peut produire une quantité supérieure à Q^* (Q_3) à un coût inférieur au prix des importations.

($P_3 < P_1$); autrement dit, le commerce international peut être source de pertes.



Cependant, avant de conclure que cela justifie le protectionnisme, nous devons noter qu'il est difficile dans la pratique d'identifier des cas comme ceux de la figure ci-dessus.

Alors que les économies externes peuvent entraîner des structures de spécialisation et d'échanges défavorables, c'est encore à l'économie mondiale que vont profiter les gains de la concentration industrielle. Krugman dit :

« Le Canada serait dans une meilleure position si la Silicon Valley était près de Toronto, au lieu de San Francisco. Cependant le monde, dans son ensemble, est plus efficace et dès lors plus riche du fait que le commerce international permet aux nations de se spécialiser dans différentes industries et dès lors de tirer des gains des économies externes autant que de l'avantage comparatif. »

- **Les économies d'échelle internes et les échanges internationaux :**

Lorsqu'il existe des économies d'échelle internes aux firmes les marchés deviennent oligopolistiques, voire monopolistiques. Le nombre de firme dépend, pour une fonction de demande donnée, de la fonction de coût. Si celle-ci présente des économies d'échelle interne pour l'ensemble des quantités demandées, le marché est un monopole.

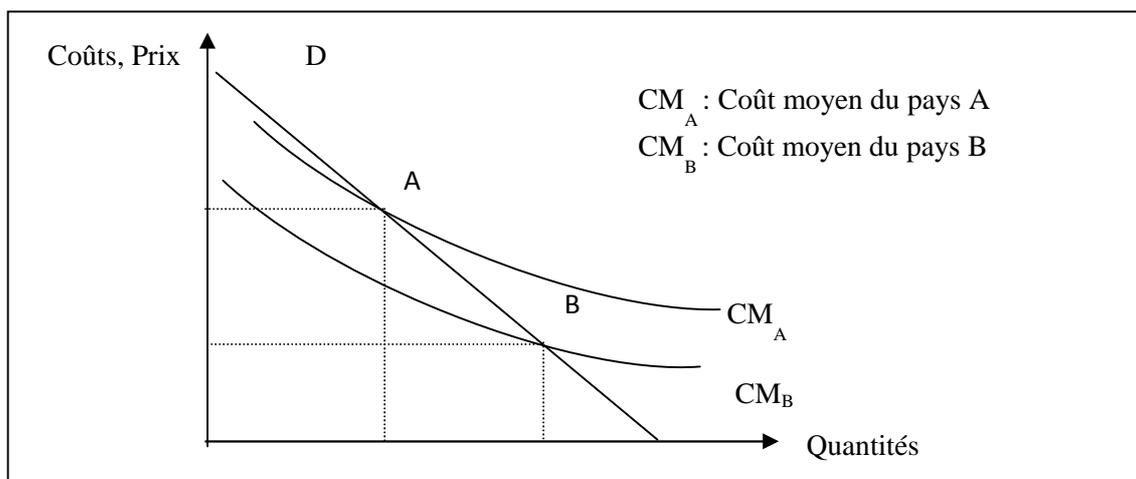
Sur un marché contestable (il n'y a pas de barrières à l'entrée et à la sortie des marchés, c'est-à-dire qu'il n'existe pas de coûts irrécupérables, les capitaux investis doivent pouvoir être redéployés dans une autre activité sans que cela implique des pertes) les firmes installées fixent leur prix à un niveau égal à leur coût moyen.

En effet, si le prix est établi à un niveau supérieur, l'entrée de concurrents potentiels aura lieu, parce qu'elle est profitable, et le prix sera ramené au coût moyen.

Supposons que la fonction de demande D pour un bien quelconque soit identique dans deux pays différents (A et B). En revanche, les coûts moyens de production ne sont pas les mêmes, en raison par exemple de dotations factorielles différentes.

Le marché étant contestable, il existe, dans chacun des deux pays, une seule firme en raison des rendements d'échelle internes croissants ; l'équilibre des deux marchés peut être représenté sur la même figure.

Figure 5 L'équilibre de monopole sur deux marchés contestables



Quelles sont les conséquences des échanges internationaux lorsque cette forme de marché prévaut ?

Le marché mondial (composé de la somme des deux marchés nationaux) est approvisionné par le monopoleur du pays B.

Les consommateurs gagnent à l'ouverture des nations aux échanges : le prix est plus faible, les quantités consommées sont plus importantes. Ainsi, l'existence d'économies d'échelle interne, dans le cas de marchés contestables, se traduit finalement par l'émergence de monopoles mondiaux. Le monopole qui se maintient sur chaque marché est celui qui a la courbe de coût moyen la plus faible.

L'ouverture de l'économie à la concurrence profite donc aux consommateurs sous forme d'une augmentation des quantités consommées et d'une baisse des prix.

En revanche, le monopoleur du pays A est contraint de cesser son activité avec pour conséquence immédiate des destructions d'emplois. A moins qu'il ne choisisse de différencier son offre.

4-2- La différenciation des produits :

« Il faut attendre les nouvelles théories du commerce international pour que la différenciation des produits soit vraiment retenue dans l'analyse des échanges internationaux en dépit de la parution antérieure de travaux rigoureux mais non formalisés, comme ceux de Bernard Lassudrie-Duchêne »⁶

La différenciation peut porter sur la qualité du produit (voiture plus puissante, plus rapide, plus économe en carburant...), elle est dite verticale. Elle peut également concerner la variété des caractéristiques d'un produit à qualité identique (emballage, couleur, proximité,...), elle sera dite horizontale.

⁶ M. Rainelli, « La nouvelle théorie du commerce international »1997.Paris, La découverte.

Pour expliquer les échanges de biens similaires différenciés, Krugman recourt à un modèle de différenciation des produits qui exclut par définition la concurrence parfaite. Son modèle s'appuie sur une situation de **concurrence monopolistique** mise à jour par Edward Chamberlin en 1933.

En effet, à court terme, les entreprises sont supposées toutes en situation de monopole sur la variété des produits qu'elles fabriquent sachant que tous les produits sont différenciés.

Par exemple, Volkswagen a le monopole de la Golf tandis que Peugeot détient le monopole de la 307. Les deux entreprises sont concurrentes sur le marché de l'automobile, mais au lieu de produire le même bien sur ce marché elles développent des variantes originales de ce bien. Chaque entreprise est par conséquent un monopoleur au sens où elle est la seule firme produisant son bien particulier (pas exactement semblable mais substituable).

Mais la demande pour ce bien dépend du nombre de produits similaires disponibles sur le marché et des prix que font les autres firmes de l'industrie. (*« La courbe de demande à l'entreprise ne se confond pas avec la courbe de demande à l'industrie ; chaque entreprise subit la concurrence des substituts proches fabriqués par les autres entreprises » Abraham-Frois*).

D'un côté plus le nombre d'entreprises sera élevé, plus la concurrence entre elle sera forte et plus bas sera par conséquent le prix dans l'industrie (courbe décroissante PR).

D'un autre côté, plus le nombre d'entreprises sera élevé, moins la production par entreprise sera importante et plus haut sera par conséquent le coût moyen (courbe croissante CC).

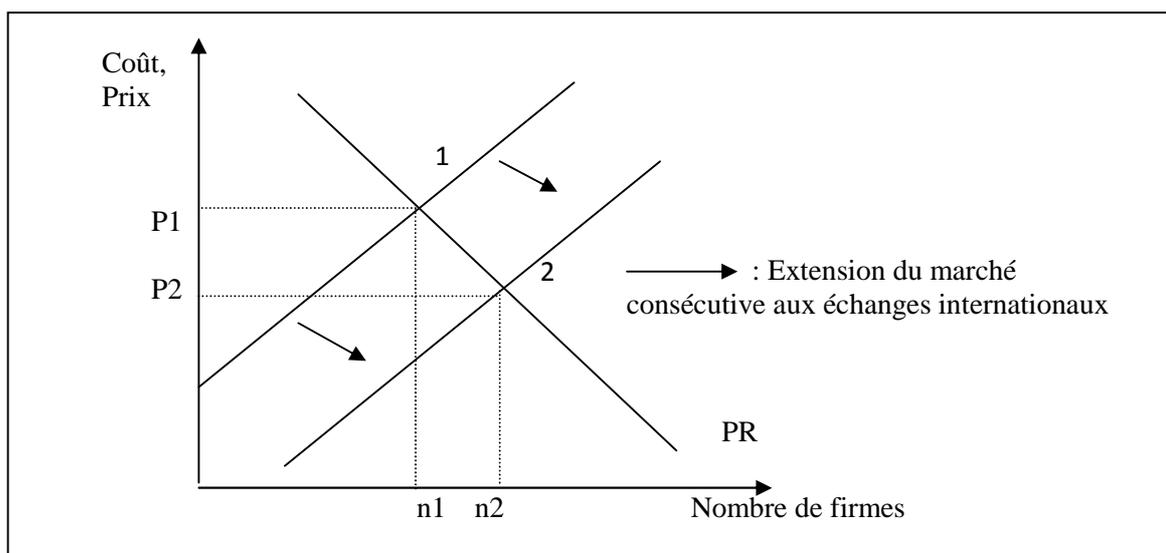


Figure 6 Marché de concurrence monopolistique

Krugman montre comment le commerce international atténue le conflit entre variétés des biens et échelle de production auxquels les pays sont confrontés individuellement. Dans le

modèle de concurrence monopolistique, un marché plus étendu conduit à la fois à un prix moyen plus bas ($p_2 < p_1$) et à une plus grande variété de la production ($n_2 > n_1$).

En effet, chaque entreprise produit plus et a un coût moyen plus bas. Il en résulte simultanément un accroissement dans le nombre d'entreprises (et par conséquent dans la variété de biens disponibles) et une diminution du prix du bien de chaque produit.

En appliquant ce résultat au commerce international, on voit que celui-ci crée un marché mondial plus vaste que chacun des marchés nationaux qui le constituent. Intégrer les marchés par le commerce international a les mêmes effets que la croissance d'un marché à l'intérieur d'un même pays⁷. Ainsi deux pays ayant les mêmes dotations factorielles, utilisant les mêmes technologies à économies d'échelle internes pour produire des biens différenciés, seront conduits à échanger, malgré leur parfaite similitude dans les conditions d'offre. Cet échange de différenciation résulte de la préférence des consommateurs des deux pays pour la variété. L'ouverture des économies engendre les effets suivants :

- Le nombre de variétés disponibles augmente ;
- Il existe un effet de rationalisation de la production. Certaines firmes vont tout de même disparaître.
- Les économies d'échelle sont mieux exploitées, les firmes restantes produisant des séries plus longues, ce qui réduit le coût de production et donc le prix.
- L'utilité des consommateurs augmente, l'échange avec l'étranger permettant de consommer un plus grand nombre de variétés.

4-3- Les stratégies des acteurs du commerce international :

A-Les stratégies de firmes :

La mondialisation des marchés a ouvert des perspectives aux firmes qui ne se contentent plus d'exporter leurs produits. L'internationalisation par la croissance des flux de biens et services se double désormais d'une mobilité croissante du capital qui prend la forme d'une implantation à l'étranger.

La division internationale du processus productif (DIPP), mobilité du capital et échanges intra-firme

⁷ P. Krugman et M. Obstfeld, « Economie internationale » De Boeck, Paris, 1995.

Dans les modèles *Ricardien* et néoclassique la firme n'a pas de dimension ; l'entrepreneur se borne à sélectionner une fonction de production, d'ailleurs imposée par la concurrence.

Les modèles contemporains réintroduisent les entreprises, et tiennent compte, pour les plus grandes d'entre elles, de leur capacité à influencer la structure du marché et du développement des implantations d'unités de production à l'étranger.

Le phénomène de mondialisation des économies n'est nouveau que par son ampleur qui met en concurrence généralisée les économies nationales. Les firmes multinationales en sont les acteurs principaux en réalisant des investissements directs à l'étranger (création d'une filiale à l'étranger ou prise de participation dans le capital d'une entreprise étrangère).

L'ouverture des économies se manifeste par une mobilité croissante du capital, les firmes ne reculant plus devant la délocalisation de « segments de production » et la fabrication d'un produit sur une base internationale, chacune des filiales implantées à l'étranger opérant à un stade différent de la transformation des biens intermédiaires en biens finals.

Plus du tiers des exportations françaises de produits industriels représentent des ventes de firmes installées en France à des établissements installés à l'étranger et appartenant à un même groupe.

Les facteurs qui déterminent les décisions des multinationales quant à la localisation des productions ne diffèrent pas beaucoup des facteurs qui déterminent la structure du commerce en général, à savoir la recherche d'avantages absolus comme les ressources en matières premières, le travail bon marché ou la main d'œuvre qualifiée.

Les coûts des transports ou d'autres barrières aux échanges peuvent également déterminer la localisation des unités de production (« théorie de la localisation »)

Mais lorsque s'opèrent les transactions entre les différentes unités du groupe, la logique qui gouverne ce type d'échanges est radicalement différente de celle auxquelles obéissent les transactions sur un marché concurrentiel (a fortiori un marché parfaitement concurrentiel) ; celles-ci interviennent dans le cadre d'une organisation qui fixe les prix de facturation entre filiales et relèvent de choix techniques, organisationnels et commerciaux (théorie des organisations).

A proprement parler il ne s'agit pas d' « échanges internationaux » dans le sens traditionnel, mais d'opérations internes aux groupes.

a- Les avantages dynamiques, l'écart technologique et l'innovation :

L'approche statique des modèles traditionnels correspond à une analyse où les firmes exploitent les différences de dotations des pays. Mais en intégrant les effets de la technologie (« toute espèce de connaissance économiquement utile ») et de l'innovation, on comprend que les avantages relatifs ne sont que transitoires. Michael Posner (1961) et Raymond Vernon (1966) ont été les premiers à explorer cette piste.

Une nation peut disposer temporairement d'un avantage comparatif quand elle est la première à exploiter une innovation et les produits nouveaux qu'elle engendre. Dans l'intervalle de temps nécessaire pour que les autres pays puissent l'imiter, elle est en position de monopole.

La spécialisation des nations ne dépend plus de la plus ou moins grande abondance de tel ou tel facteur de production mais du processus d'innovation qui permet d'asseoir un avantage relatif temporaire (monopole temporaire d'innovation).

Par conséquent cette analyse montre que les avantages comparatifs, au lieu d'être initialement et naturellement donné une bonne fois pour toute, sont au contraire construits et créés pour une période déterminée.

En s'appuyant sur la stratégie des firmes multinationales américaines au cours des années 1945-1970, R. Vernon illustre parfaitement ce type d'analyse.

Dans un premier temps les firmes innovantes disposent d'un pouvoir de monopole sur leur marché et, pour maintenir leurs marges bénéficiaires face à la concurrence qui se met en place, exportent leur produit dans les autres pays développés pour bénéficier à la fois d'économies d'échelle. Bien vite des imitateurs étrangers apparaissent et c'est pour contrer leur développement que la firme délocalise sa production, pour bénéficier de coûts de production plus faible.

Lorsque la technologie est entièrement banalisée la concurrence est totalement fondée sur les prix. Le produit est ensuite importé à un prix très faible dans le pays d'où il est issu, et ce dernier réalise à nouveau des innovations.

Il est vrai que la théorie du cycle de vie renoue en partie avec l'approche factorielle du commerce international : les pays qui disposent d'une main d'œuvre non qualifiée abondante et à bas prix vont détenir l'avantage compétitif dans la production de biens banalisés.

La demande intervient aussi : celle-ci est fortement sensible à la baisse des prix, le produit pourra être délocalisé dans les pays à bas salaire et réimporté dans les pays développés. Mais c'est surtout l'innovation, par la création d'avantages compétitifs qu'elle permet, qui joue un rôle essentiel en assurant aux pays développés une « sortie possible vers le haut de gamme », les hautes technologies.

B- Le rôle des politiques publiques :

Dans certaines industries, il y a seulement quelques entreprises qui se font effectivement concurrence. Lorsque l'hypothèse d'atomicité du marché est abandonnée, les firmes peuvent faire prévaloir des prix de marché supérieurs aux prix résultant d'une concurrence parfaite. Les entreprises feront des sur-profits. Il y aura donc une concurrence internationale pour s'approprier ces sur-profits.

Spencer et Brander ont fait remarquer que dans ce cas, un gouvernement cherchera à intervenir en modifiant les règles du jeu de manière à faire gagner ces sur-profits par des entreprises nationales plutôt que des entreprises étrangères. Ces modèles contemporains retrouvent finalement des développements plus anciens, éclipsés par les théoriciens libéraux anglais du XIX^e siècle.

L'Etat y est présenté comme un acteur susceptible, par son intervention, de capter au profit des entreprises nationales les bénéfices d'une ouverture maîtrisée. (Et cela est d'autant plus intéressant que la technologie développée par cette industrie génère des externalités importantes).

a- La politique commerciale stratégique :

La politique commerciale dispose de deux instruments, les barrières douanières et les aides publiques.

Dans les faits les Etats ne peuvent guère s'appuyer sur les premières, progressivement supprimées par les négociations internationales et l'intégration régionale. Il ne reste donc que la possibilité de peser sur le comportement des firmes nationales en leur accordant des aides sous forme de financement de la recherche-développement.

L'Etat est en mesure de dissuader les entreprises étrangères de se lancer dans la production d'un bien nouveau lorsque les dépenses préalables à engager sont supérieures aux profits engrangés dans un contexte concurrentiel.

L'illustration la plus discutée est constituée par la guerre commerciale que se livrent Airbus et Boeing pour dominer le marché aéronautique.

Dans les années 1980 la controverse a porté sur le niveau du financement européen des dépenses de Recherche et Développement au profit d'Airbus, et les retombées des commandes de l'armée américaine pour Boeing.

Malgré un accord bilatéral de 1992 réglant le niveau des subventions, les parts de marché de Boeing n'ont cessé de s'effriter, alimentant les accusations américaines de concurrence déloyale.

b-Duopole et politique industrielle :

L'analyse de Brander et Spencer peut être illustrée au travers d'un cas relativement simple.

Airbus et Boeing, envisagent de construire un nouveau type d'avion. La décision de produire est motivée par la perspective d'un profit. Airbus doit prendre une décision (entrer/ne pas entrer) en tenant compte des réactions de son concurrent.

Si le consortium européen anticipe que Boeing décidera d'entrer sur le marché, il a tout intérêt à s'abstenir pour ne pas réaliser de pertes ; dans le cas contraire il produira l'avion et sera assuré de réaliser des profits. Le concurrent américain fait le même calcul. L'issue du jeu est indéterminée : deux équilibres sont possibles (en **gras** dans le tableau)

		Boeing	
		Entre	N'entre pas
Airbus	Entre	Airbus : - 5 Boeing : - 5	Airbus : 100 Boeing : 0
	N'entre pas	Airbus : 0 Boeing : 100	Airbus : 0 Boeing : 0

Quelle firme va s'arroger ces profits ?

Les pouvoirs publics européens ne sont donc pas assurés qu'une firme européenne sera présente sur le marché. Cela dépendra de qui arrivera à se placer en premier.

Toutefois l'intervention publique peut interférer avec la décision d'entrer si Airbus perçoit une subvention. Supposons que les gouvernements européens s'engagent à verser à leur entreprise une subvention de 25 si elle démarre sa production. Airbus est désormais assuré de couvrir ses dépenses.

La prise en charge d'une partie des frais d'Airbus par les pouvoirs publics représente une menace crédible pour Boeing. Airbus modifie sensiblement sa stratégie : dans tous les cas le constructeur européen a intérêt à entrer sur le marché ; son gain sera toujours positif.

Le sachant, Boeing ne se lancera pas dans le développement d'un nouvel avion pour ne pas enregistrer de pertes. Il ne subsiste qu'un équilibre correspondant à un monopole européen.

Cet exemple hypothétique semble indiquer que l'intervention active des gouvernements trouve un argument déterminant pour justifier la mise en place d'une politique commerciale stratégique.

Mais cette dernière n'est pas exempte de critiques, nous rappelle Krugman : pour faire bon usage de cette théorie, il faudrait disposer de toutes les informations nécessaires pour faire les bons choix. Il n'est pas dit que la matrice des gains corresponde à celle de l'exemple ci-dessus.

Supposons que Boeing ait un avantage (une meilleure technologie), de sorte que, même si Airbus se lance dans la production, Boeing trouvera intéressant de continuer sa production. Mais de son côté, Airbus ne pourra pas atteindre son seuil de rentabilité si Boeing se lance dans le secteur.

Dans ce cas la subvention dont Airbus a besoin n'arrivera pas à détourner Boeing de la production. Et la politique commerciale stratégique, dans un cas pertinent, se révélerait ici très coûteuse puisque l'entreprise européenne ne capterait pas les surprofits du monopole.

Il est à se demander, en réalité, si nous aurons jamais assez d'informations pour faire bon usage de la théorie. L'exigence d'information est compliquée par le fait que nous ne pouvons pas considérer les industries de manière isolée. Si une industrie est subventionnée, elle attirera des ressources d'autres industries, ce qui conduira à l'accroissement des coûts dans celles-ci.

Enfin, ce modèle théorique néglige les capacités de représailles de la part de l'étranger. « Les politiques stratégiques sont des politiques d'enrichissement aux dépens des voisins qui accroissent le bien être aux dépens d'autres pays. Elles risquent par conséquent de déboucher sur des guerres commerciales qui aggravent la situation de chacun ».

Conclusion

Le commerce international, est aujourd'hui d'avantage caractérisé par le rôle croissant de la technologie et de l'innovation, expliquant en partie les échanges entre pays à degré de développement comparable et par la montée inexorable des échanges de produits similaires différenciés qui constituent la majorité des échanges entre les pays industriels, européens en particulier.

Le premier fait, a reçu une réponse du courant néo-technologique du commerce international, dont Vernon est issu, qui met l'accent sur le rôle de l'innovation dans le commerce international, insistant sur le fait que les connaissances ne peuvent être considérées comme un bien public librement et internationalement transférable (contrairement à une hypothèse fondamentale de la théorie HOS).

Dès lors, les pays peuvent échanger les mêmes biens mais se situant à des niveaux technologiques différents.

D'autres auteurs, comme B. Linder, insistent sur la demande domestique représentative pour expliquer les échanges de produits similaires différenciés entre pays similaires, et rejettent la théorie traditionnelle.

Un pays exporte plus facilement un produit pour lequel il a une demande intérieure relativement forte, et il ne l'exportera que dans un pays susceptible de le consommer, donc dans un pays à niveau de vie comparable. Les comportements de la demande importent plus que les caractéristiques de l'offre pour certains types d'échanges.

Ainsi, le rôle de la différenciation des produits et de la demande de variété comme déterminant des échanges internationaux de nature intra-branche sera intégré dans les nouveaux modèles de commerce international en concurrence monopolistique qui n'omettent pas les facteurs d'offre comme les économies d'échelle internes aux firmes.

Désormais, la similitude entre les pays et les biens échangés est le moteur même de l'échange international. La démonstration théorique a été faite grâce aux nouvelles théories du commerce international en concurrence imparfaite : des économies parfaitement identiques échangeront entre elles des variétés différenciées et le bien-être s'améliore pour les consommateurs qui accèdent à une plus grande variété de biens.

La causalité du commerce international est inversée : au lieu d'être préalables aux échanges commerciaux comme chez Ricardo ou Heckscher et Ohlin, les avantages comparatifs et la spécialisation découlent de l'échange international lui-même.

Mais les théories du commerce international ne donnent aucune indication sur la manière dont s'effectuent les spécialisations des économies. Tout au plus, soulignent-elles, le rôle essentiel des acteurs économiques dans leur constitution, notamment celui des firmes au travers des stratégies qu'elles mettent en place. Sans doute réhabilitent-elles, aussi, le rôle de l'Etat dans certaines situations. Mais elles n'apportent aucune réponse catégorique.

Krugman estime, que les réponses sont plutôt ambiguës. En effet, compte tenu de la difficulté à transformer une analyse économique complexe dans des politiques réelles :

« même ceux qui ne considèrent pas le libre-échange comme la meilleure politique imaginable en viennent à considérer qu'il vaut mieux s'y tenir en gros ».

La principale contribution des « nouvelles théories du commerce international » a été de décrire et d'expliquer de façon plutôt satisfaisante le fonctionnement des échanges internationaux.

On ne peut honnêtement leur reprocher de ne pas donner de réponse radicale à d'autres questions plus normatives. L'Etat doit-il agir sur les échanges internationaux ? Doit-il, par exemple, aider ses producteurs nationaux à exporter en les subventionnant ou les protéger de la concurrence étrangère en restreignant les importations ? Dans quelles activités se spécialiser ? Le libre-échange est-il plus avantageux que la protection ?

Seule la confrontation des théories du commerce international aux autres théories issues de l'analyse économique (économie industrielle, théories des défaillances du marché, théorie du bien-être de second rang, théorie de la croissance endogène...) peuvent aider les gouvernants, à opter pour des politiques économiques qui garantissent au plus grand nombre et aux plus démunis, ici et ailleurs, un meilleur bien être, compte tenu des contraintes économiques, sociales, écologiques et politiques auxquels ils sont confrontés.

Chapitre 2 : Le commerce international.

Introduction

La dynamique de l'intégration à l'économie mondiale s'effectue selon deux grandes modalités qui ont progressivement gommé leurs oppositions initiales :

L'option multilatérale n'est en effet que la voie la plus directe de l'intégration, la régionalisation en constituant une forme indirecte beaucoup moins protectionniste, beaucoup plus ouverte que par le passé sur l'extérieur.

La seconde option n'est donc pas en contradiction avec l'avancée des principes du libre-échange qui a considérablement gagné du terrain dans la conduite des politiques économiques des pays industrialisés comme des pays en développement. Elle en adoucit seulement le processus d'accomplissement en faisant de l'espace économique régional une construction institutionnelle intermédiaire au niveau d'une communauté d'Etats.

Les échanges internationaux sont multipliés par sept entre 1860 et 1913 grâce au commerce européen pour l'essentiel (signature du traité de libre-échange entre la France et l'Angleterre en 1860, qui s'est étendu aux autres pays européens en raison de l'application de la clause de la nation la plus favorisée) : 23% seulement des échanges se font alors hors de l'Europe.

Après la première guerre mondiale, si le commerce mondial progresse légèrement entre 1920 et 1929, il progresse après 1929 en raison de la grande et des mesures protectionnistes qui se généralisent. A l'indice 100 en 1929, le niveau du commerce mondial s'établit à 89 en 1938.

Entre 1950 et 1997, le commerce mondial des marchandises a progressé en volume et en moyenne annuelle de 6%, soit à un rythme supérieur à celui du PIB mondial de 3,7%, ce qui signifie que le commerce a progressé 1,6 fois plus vite que la production. Au total, au cours de cette période, le commerce international a été multiplié par 17 en volume, contre 6 pour la production mondiale.

Le degré d'ouverture des pays développés, mesuré par le ration entre le commerce extérieur et le PIB, est passé de 16,6 à 24,1% entre 1985 et 1997. Dans les pays en développement, cet indicateur est passé de 22,8 à 38,0% durant la même période.

La croissance plus rapide des pays en développement explique pourquoi leur part du commerce mondial est passée de moins d'un quart à près de 30% durant la même période.

Cette tendance n'a pas été linéaire. Ainsi entre le milieu des années 70 et le milieu des années 80, la rapport entre la croissance du commerce et la croissance de la production a très

nettement baissé (ratio moyen annuel de 1,2 seulement) en raison de la renaissance de certaines pratiques protectionnistes après les deux chocs pétroliers, mais surtout de la contraction du volume des échanges de combustibles (mise en place de programmes nationaux d'économie d'énergie et renforcement de la production nationale de ressources énergétiques) et du choc engendré par le ralentissement économique mondial (1982 enregistre même une régression du volume des échanges).

Dans la période récente, le ratio a au contraire continué de s'accélérer (près de 6% en moyenne annuelle entre 1990 et 1996 pour la croissance des exportations contre moins de 3% pour le PIB mondial).

Cette apparente progression doit cependant s'apprécier avec un recul historique suffisant ; c'est aussi parce que le commerce international s'était effondré au cours de l'entre-deux-guerres qu'il a pu trouver des taux de croissance si élevés depuis cinquante ans.

Il reste que cette croissance historique s'explique à partir de plusieurs éléments :

- Après 1945, la volonté des Etats-Unis de favoriser les échanges en Europe et au Japon, pour des raisons géopolitiques et économiques ;
- La relative stabilité des échanges qui a caractérisé l'économie mondiale jusqu'à la fin des années 60 a joué aussi en faveur des échanges ;
- Le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade créé en 1947), au travers de l'application de la clause de la nation la plus favorisée⁸ et du traitement national et surtout grâce à l'organisation de nombreuses négociations commerciales multilatérales (rounds), a joué un rôle essentiel dans le sens d'une libéralisation des échanges : c'est ainsi que les droits de douane sont passés de 40% en 1947 à environ 4% en 1999 ;
- Les initiatives régionales, et tout particulièrement la constitution de la Communauté économique européenne, ont également joué un rôle ;
- La croissance économique internationale (les trente glorieuses) a aussi constitué un puissant facteur.

1- L'évolution sectorielle des échanges :

La structure du commerce international a connu une évolution profonde durant la période considérée, en particulier pour l'agriculture et les produits manufacturés.

⁸ Le principe de la clause de la nation la plus favorisée impose à chaque pays membre du GATT d'étendre à tous les autres pays membres un avantage commercial accordé à un seul d'entre eux.

Les exportations de produits agricoles représentaient près de 47% du total des exportations de marchandises en 1950 et leur part était tombée à 12% en 1996. En revanche, les produits manufacturés représentaient 38% des exportations en 1950 et 77% en 1996.

La part des industries extractives dans le total des exportations de marchandises est restée plus stable, avec des fluctuations dues principalement à des variations annuelles de prix, en particulier dans le cas du pétrole.

1-1- Le développement du commerce « intra-firme » :

L'accroissement des investissements étrangers à travers le monde et le poids croissant des firmes transnationales expliquent ce développement du commerce « intra-firme » (c'est-à-dire entre filiales et société mère ou entre filiales). Des études de l'OCDE ont tendu à montrer que ce type d'échanges avait progressé dans les années 80, en s'appuyant notamment sur l'évolution de la part des biens intermédiaires dans les échanges.

1-2- Le développement du commerce « intra-branche » :

Cela signifie que, contrairement à ce que suggérait la théorie néo-classique, le commerce entre pays industrialisés se développe plus sur une base d'échanges, non pas de produits complémentaires, mais de produits (manufacturés) de même nature cela reflète une tendance forte au niveau de la spécialisation des pays dans les échanges internationaux, un rôle croissant de la différenciation (au sein de catégories de produits similaires). Selon les études de l'OCDE, la part des échanges intra-industriels dans le commerce total des produits manufacturés a fortement progressé dans l'ensemble des échanges entre pays industrialisés. Les échanges avec les pays en développement restent en revanche plus marqués par un commerce de type complémentaire, mais cette caractéristique se réduit aussi progressivement.

1-3- L'émergence des échanges de services commerciaux :

Dans les pays de l'OCDE, le commerce des services a augmenté près de deux fois plus vite que le commerce des marchandises entre 1980 et 1995. En 1995, le commerce des services dépassait 1 000 milliards de dollars US, soit 23% du commerce mondiale.

Certains services ne peuvent pas, par définition, s'échanger au niveau international ; c'est le cas par exemple des services de proximité (services sociaux, santé services publics « régaliens »...). D'autres s'échangent plus naturellement (transports, télécommunications...); dans ce cas, les évolutions technologiques ont été telles que les entreprises (sous forme de réglementations spécifiques contraignantes) ont été graduellement remises en cause depuis vingt ans.

1-4- Le processus de régionalisation des échanges :

Le régionalisme institutionnel (sous forme de zone de libre-échange ou d'union douanière) dans les relations économiques internationales n'est pas un phénomène nouveau.

Après la Seconde Guerre mondiale, le premier accord régional important fut constitué par la création, en 1957, de la communauté économique européenne, rassemblant les six pays qui s'étaient déjà entendus pour former la communauté européenne du charbon et de l'acier (Ceca) en 1951.

Cette initiative a entraîné l'apparition d'une première génération d'espaces économiques dans les années 60. Autour de la Grande-Bretagne s'est ainsi constituée l'Association européenne de libre-échange (AELE) en 1960. En 1965, ont été conclus l'Accord de libre-échange entre la Nouvelle-Zélande et l'Australie (qui deviendra l'Accord de rapprochement économique en 1983) et l'Accord canado-américain sur les produits de l'industrie automobile.

Les pays en développement ont aussi contribué à cette première génération avec l'Union douanière et économique d'Afrique centrale (Udeac, 1964), la communauté de l'Afrique orientale (1967), la communauté économique de l'Afrique de l'Ouest (1973).

En 1969, l'Union douanière d'Afrique australe s'est constituée autour de l'Afrique latine (Cepal) a par ailleurs joué un rôle actif dans la création du Marché commun d'Amérique centrale (1969). La communauté économique des Caraïbes (Caricom) et l'Association des nations d'Asie du Sud-Est⁹ (Asean en anglais) ont été fondées respectivement en 1973 et en 1967. De même peut-on aussi signaler l'existence de structures régionales dans d'autres parties du globe (par exemple, le Conseil de coopération du Golfe).

Dans la deuxième moitié des années 80 et dans les années 90, il y a eu une relance très significative du processus de régionalisation du commerce international.

- En Amérique du Nord, avec la signature en août 1992 de l'accord de libre-échange nord-américain (Asean) entre les États-Unis, le Canada et le Mexique. Cet accord complet celui déjà en vigueur depuis 1989 entre le Canada et les États-Unis. Il prévoit principalement l'élimination progressive des barrières tarifaires et non tarifaires, les droits de douane devant notamment être supprimés, soit immédiatement, soit au terme d'une période allant de cinq à quinze ans. En outre, cet accord contient des mesures favorisant la libération des investissements étrangers au Mexique et l'ouverture de certains secteurs nord-américains à ceux des services mexicains (banques, assurances, transports, télécommunications).

⁹ Singapour, Malaisie, Indonésie, Philippines, Thaïlande, Brunei, Viêtnam.

- En Asie, on observe aussi un certain nombre de velléités allant dans ce sens. Les pays de l'Asean ont ainsi décidé en 1992 la création progressive d'une zone de libre-échange.

Les années récentes ont également marqué la volonté d'un grand nombre de pays en développement, tout particulièrement en Amérique Latine, de créer de nouvelles structures (Mercosur) ou bien de renforcer les mécanismes d'intégration commerciale régionale (Pacte andin, Caricom...) qui n'avaient eu jusqu'à présent que des résultats limités.

Ce régionalisme institutionnel est accompagné d'une certaine régionalisation économique naturelle des échanges.

1-5- Le développement du commerce électronique :

La période récente a vu les premiers développements du commerce électronique, *via* internet, à l'échelle internationale (cybercommerce).

Il est *a priori* difficile de connaître aujourd'hui l'ampleur exacte du phénomène.

Les estimations varient au gré des cabinets d'études, selon une enquête réalisée par le Boston Consulting Group (BCG) et Shop.ORG. l'association des spécialistes américains du commerce électronique de détail, le chiffre d'affaires du commerce électronique de détail en Amérique du Nord (13 milliards de dollars en 1998, 14 milliards d'euros) ne représente que 1% du commerce de détail. Mais il croît de 200% par an, ce qui laisse augurer qu'il représentera près de 3% à 4% du commerce de détail mondial en 2002.

Le décollage de cette activité se fait plus lentement en Europe. En effet, une autre société d'étude de marché, Forrester, estime que le commerce électronique représentera de 1% à 2% de l'ensemble du commerce du détail européen en 2001. Un taux à comparer aux 3% actuels de la vente par correspondance, ou VPC.

En Amérique du Nord, les produits les plus vendus restent les ordinateurs et autres produits informatiques (4,7 milliard de dollars en 1998, selon le BCG), suivis de près par les services financiers (3,4 milliard de dollars). Le tourisme (vente de voyages, billets d'avions) vient en troisième position (1,6 milliard de dollars), suivi des livres et autres produits de loisirs comme la musique et la vidéo (1,3 milliard de dollars).

On estime¹⁰ que quelque 300 millions d'utilisateurs de l'Internet participeront au commerce électronique d'ici la fin du siècle et que cette activité générera alors un chiffre d'affaires supérieur à 300 milliard de dollars US. Le développement de ce moyen d'échange

¹⁰.cf. À ce propos BACHETTA M. et alii, « le commerce électronique et le rôle de l'OMC », Dossiers spéciaux de l'OMC, n°2, Genève, 1998.

soulève d'importantes difficultés pour les gouvernements qui cherchent à assurer la concrétisation des avantages économiques.

2-Les formes d'organisation du commerce international :

- Multilatéralisme : ensemble de règles et principes de négociations, fondés sur un principe de « non discrimination », et qui s'applique aux pays signataires. Dans le domaine commercial, le multilatéralisme est articulé autour du GATT (OMC).
- Plurilatéralisme : accords commerciaux négociés dans un cadre multilatéral mais contraignant uniquement pour les pays qui les ont acceptés et ne créant « ni droit, ni obligation » pour les pays qui ne les ont pas acceptés (Article II OMC »).
- Bilatéralisme : arrangement négocié et appliqué entre deux pays ou zone dans les termes ne sont pas automatiquement applicables aux pays ou zones tiers.
- Unilatéralisme : mesures restrictives (sanctions, protection sectorielles,...) non négociées, adoptées en dehors d'une procédure d'arbitrage multilatérale et appliquées à l'encontre d'un pays ou de deux zones spécifiés.

3-Du GATT à l'OMC : Objectifs et principes.

L'histoire des relations économiques internationales démontre que les progrès en matière de libéralisation des échanges sont en permanence à la merci des conjonctures défavorables : la récession, la poussée des doctrines protectionnistes... pour préserver les avantages acquis, le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade) a opté pour la procédure de négociations successives. Cette tactique a compensé, en partie, les faiblesses institutionnelles du GATT et lui a permis de médiatiser son action et de sensibiliser l'opinion internationale aux problèmes soulevés par les échanges internationaux.

Huit cycles de négociations commerciales multilatérales dits rounds ont jalonné l'histoire du GATT (1947-1994) durant lesquels les négociations ont abouti à des concessions tarifaires importantes ainsi qu'à une amélioration du cadre juridique.

Le septième round (Tokyo round), a abouti à l'identification et la réglementation des barrières non tarifaires et le huitième round (Uruguay round) constitue la dernière série de négociation et a jeté les bases de l'OMC. L'acte final a été signé le 15 Avril 1994 à Marrakech (Maroc). Il inclut l'accord instituant l'OMC.

L'OMC¹¹ qui contrairement au GATT, dispose d'une véritable assise juridique, constitue une enceinte permanente de négociations afin d'arbitrer et de régler les différends par l'entremise de « panel » d'arbitrage et d'un organe dont la compétence juridique prime sur celle des juridictions nationales.

¹¹ Le GATT a été remplacé par l'OMC (Organisation Mondiale du Commerce) à partir du 1^{er} janvier 1995.

A cet égard, la libéralisation des échanges a été recherchée à partir d'un petit nombre d'objectifs et principes fondamentaux que les parties contractantes à l'accord s'engageraient à respecter.

3-1-La doctrine du GATT-OMC :

La doctrine du GATT-OMC est selon Krugman « *un non sens économique mais constitue un bon modèle de ce qui se passe en réalité* »¹² et selon Gerard Lafay et Jean-Marc Siroen¹³ elle relèverait d'une « *conception Keynésienne interventionniste* » parce que ces organisations se défient des mécanismes de marché et condamnent les pratiques déloyales qui risquent de déstabiliser les échanges.

Lors de sa création les axes directeurs de l'OMC étaient :

- La suppression des obstacles aux échanges et le retour au libre échange ;
- La libéralisation de toute entrave protectionniste, barrières douanières et obstacles non tarifaires (normes,...) ;
- L'abolition de toute pratique faussant la concurrence telles que les subventions à l'exportation, les dumpings, les restrictions quantitatives et tarifaires ;
- Le développement des négociations entre parties contractantes ;
- Le contrôle de l'application des accords commerciaux ;
- L'arbitrage des différends entre pays¹⁴.

3-2-Les principes :

A-La non discrimination :

Principe de base de l'accord général (article 1 du GATT), il est le plus important et comprend deux closes :

- La close de la nation la plus favorisée (NPF) : qui stipule qu'un pays accordant des avantages commerciaux à un autre, doit les étendre à l'ensemble des autres nations. Ce principe assure un traitement identique dans les négociations commerciales quelque soient les partenaires.

Article I du GATT : « *tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités accordées par une partie contractante à un produit originaire ou à une destination de tout autre pays* »

¹² P.Krugman, "The move Toward Free trade Zones", Economic review, Revue de la Banque de réserve fédérale de Kansas City, novembre-décembre 1991, repris dans problèmes économiques n°2289, 2 septembre 1992.art.

¹³ G. Lafay, J-M. Siroen, Maîtriser le libre échange, Economica, 1994.

¹⁴ Clued nehmé, le GATT l'OMC et les grands accords commerciaux mondiaux, p11.

seront immédiatement et sans condition, étendus à tout produit similaire originaire ou à destination du territoire de toutes les autres parties contractantes. Cette disposition concerne les droits de douane et les impositions de toutes natures perçues à l'importation ou à l'exportation... »

- La clause du traitement national qui réclame une égalité de traitement entre les produits nationaux et les produits importés, qui ne peuvent de ce fait se voir imposer des taxes spécifiques.

B- L'abaissement général et progressif des droits de douane :

Afin de réduire progressivement les droits de douane sur des bases réciproques, trois techniques sont utilisées :

- La négociation produit par produit ;
- L'abaissement linéaire ;
- L'harmonisation des droits appliqués dans ces différents Etats.

Le principe dont la mise en place fait l'objet de négociations multilatérales entre les pays membres, fait que « les négociations tarifaires multilatérales constituent le pivot de la logique de fonctionnement du GATT (OMC) »¹⁵

C'est à cet effet les membres se réunissent en « round » dans le but de parvenir à une réduction des restrictions tarifaires (article XXVIII bis du GATT).

C- L'interdiction des restrictions quantitatives :

Les restrictions quantitatives, tout à l'importation qu'à l'exportation, sont interdites dans le cadre de l'accord qui prohibe ainsi toute politique de contingent.

En fait, l'interdiction des barrières quantitatives et l'accent mis sur la tarification ; transformation des protections en droit de douane « consolidés » qui ne peuvent être augmentés sans remise en cause des « concessions » accordées, s'explique par leur transparence et leur possible quantification qui facilitent la mise en perspective de « concessions » équilibrées.

Article XI du GATT « aucune partie contractante n'instituera ou ne maintiendra à l'importation d'un produit originaire du territoire d'une autre partie contractante, à l'exportation ou à la vente pour l'exportation d'un produit destiné au territoire d'une autre partie contractante, de prohibitions ou de restrictions autres que des droits de douanes, taxes ou autre impositions, que l'application en soit faite au moyen de contingents, de licences d'importation ou d'exportation ou de tout autre procédé ».

¹⁵ Gérard Lafay et J.M Siroen Op. Cité

D-L'interdiction du dumping et des subventions à l'exportation :

Considéré comme un moyen de concurrence déloyale, le dumping est interdit. Les mesures antidumping et antisubventions relèvent d'une procédure nationale (article VI, code antidumping ou code des subventions) « *les parties contractantes reconnaissent que le dumping, qui permet l'introduction des produits d'un pays sur le marché d'un autre pays à un prix inférieur à leur valeur nominale, est condamnable s'il cause ou menace de causer un préjudice important à une production établie d'une partie contractante ou s'il retarde sensiblement la création d'une production nationale* »

Autres principes sont applicables, c'est le cas de la transparence des politiques commerciales ; l'article XII du GATT, interdit l'utilisation du contrôle direct sur le commerce extérieur.

3-3-Dérogation aux principes du GATT :

Les principes ainsi posés tentent de codifier le libre-échange mais les situations concrètes ont conduit les nations signataires de l'accord à l'aménager avec pragmatisme de façon à prendre en compte le contexte réel des relations économiques entre les pays (différence de niveaux de développement économiques, rapports de force politique...), des exceptions aux principes fondateurs sont autorisées.

L'exception la plus importante à la clause de la nation la plus favorisée concerne les zones de libre échange, les unions douanières et les accords provisoires nécessaires à leur établissement (article XXIV et clause d'habilitation).

Lorsque les nations se regroupent ainsi, le principe de la nation la plus favorisée n'est plus respectée : les pays membres d'une zone ou d'une union font disparaître les droits de douane entre eux, mais n'étendent pas cette disposition à l'ensemble de leurs échangistes.

D'une part, ces accords régionaux sont complexes à apprécier car : « si les barrières intra régionales disparaissent, les barrières extra régionales sont maintenues » ; d'autre part, on peut déduire de cet accord les bénéfices qui dépendent essentiellement de deux facteurs : « que les membres de l'accord régional soient des partenaires naturels, c'est-à-dire proches, que l'accord régional n'impose pas de barrières élevées envers les pays tiers », du fait que la proximité des partenaires implique que, même en cas de libre échange mondial, les échanges entre pays proches augmenteront beaucoup plus qu'entre les pays lointains.¹⁶

Cette analyse nous pousse à nous intéresser de plus près aux différents blocs économiques régionaux.

¹⁶ Les accords régionaux entre PVD ont oublié l'importance de la seconde condition : ils ont dépéri derrière des barrières élevées ; Krugman 1991.

4- Les blocs économiques régionaux :

4-1-Concepts de régionalisme et d'intégration économique régionale :

Cette décennie passée, a été marquée par une véritable explosion des accords commerciaux régionaux: très peu de pays aujourd'hui n'appartiennent à aucun accord spécifique à une région géographique, que ce soit parmi les pays « du Nord » (Union Européenne élargie, parmi les pays « du Sud » (Mercosur, et plus récemment entre pays du Nord et du Sud (ALENA). Cette évolution se double de projets de lien entre ces grandes zones régionales (débat sur une zone de libre échange atlantique, APEC).

A- Intégration régionale :

Ce phénomène de groupements régionaux est issu de la théorie du régionalisme prônant l'intégration régionale.

L'intégration régionale lie des pays géographiquement proches entre lesquels les relations économiques tendent à s'affranchir des frontières politiques. L'intégration économique régionale est la tendance « à commercer en priorité avec ses voisins » en signant des accords commerciaux sur une base géographique.

Mais l'intégration économique est surtout une démarche institutionnelle. Elle prend des formes institutionnelles variées mais qui ont toujours pour finalité de lever des obstacles aux échanges à l'intérieur de la zone en question

B- Théorie du régionalisme :

Théoriquement, les implications économiques d'une zone d'intégration régionale sont expliquées sur la base de deux notions théoriques : "expansion des échanges" (trade creating) ou "détournement des échanges" (trade diverting).

Si l'accroissement du commerce intra-zone se réalise au détriment des produits moins compétitifs en provenance des pays non membres, il s'agit d'une "expansion des échanges" permettant 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.

Il est cependant très difficile de tracer une ligne de démarcation précise entre les arrangements pouvant donner lieu à "l'expansion" ou à "la déviation" des échanges, ces deux phénomènes pouvant parfaitement coexister au sein d'une intégration régionale.

Quoi qu'il en soit, la création des zones d'intégration régionale est motivée par la volonté des pays concernés à :

- Améliorer leurs positions au sein de la division internationale.
- Améliorer leur productivité et renforcer leur implantation sur les marchés d'exportation.
- Accroître les économies d'échelle.

En effet, le régionalisme s'appuie d'abord sur l'argument des économies d'échelle. L'élargissement du marché est considéré comme la force motrice d'une zone d'intégration, étant donné que les marchés nationaux sont souvent dans l'incapacité d'assurer, à eux seuls, la taille nécessaire à l'exploitation des économies d'échelle et la spécialisation.

D'autre part, la libéralisation des échanges à l'intérieur d'une zone d'intégration régionale oblige les entreprises à affronter la compétition, réduire leurs coûts et améliorer leur productivité. Elles peuvent progressivement expédier des produits concurrentiels vers les marchés des pays tiers.

4-2- Types d'intégrations régionales:

On peut néanmoins classer les accords régionaux à partir de trois niveaux par rapport au degré d'intégration :

- Le **régionalisme ouvert** peut se caractériser comme la politique que les pôles plus ou moins définis du système international suivent pour structurer leurs relations extérieures, économiques, mais aussi politiques et de sécurité, au travers d'accords de libre-échange. C'est dans cette optique que les Etats-Unis, l'Union européenne et aujourd'hui le Mercosur multiplient les accords commerciaux, en priorité avec les pays voisins, mais aussi avec des régions plus éloignées. Dans cette première catégorie, le cœur du dispositif repose sur le libre échange interne à la zone, et il n'y a pas (ou peu) de position extérieure commune et de mécanisme institutionnel formel.
- Les **processus d'intégration profonde**, tels que l'Union Européenne ou d'une certaine manière le Mercosur, constituent une forme de régionalisme différente. Elle sous-tend une prise de position commune envers l'extérieur, tout au moins dans le domaine commercial. L'harmonisation de la politique extérieure a pour principal objectif d'empêcher que des différences importantes ne mettent en cause sa viabilité. La consolidation de l'intégration profonde, dépassant le simple processus de coopération intergouvernementale, sous-tend un degré plus fort d'institutionnalisation, qui peut être associé à des éléments purement politiques, culturels voire militaires visant à accroître la confiance mutuelle et renforcer la « visibilité » pour les agents économiques (ou politiques) extérieurs à la zone.
- Certains Etats suivent des initiatives se voulant régionales, mais en l'absence de tout type d'institutions ou en face de l'extrême fragilité des institutions existantes, ces organisations régionales se voient dans l'impossibilité de définir des politiques

communes, l'objectif principal est de se regrouper pour faire face à une menace extérieure : c'est ce qu'on peut appeler le **régionalisme défensif**.

La constitution des blocs économiques régionaux traduit un vaste mouvement de recomposition économique et politique en cours. L'extension des accords régionaux à de nouveaux pays est un processus qui a une dynamique cumulative.

Ainsi les accords d'intégration régionale fonctionnent à partir d'une logique d'emboîtement complexe et protéiforme qui peut conduire à la formation de nouvelles entités nationales. On distingue six niveaux d'intégration :

A- Le groupement préférentiel :

Le groupement préférentiel aménage des courants d'échanges privilégiés entre des pays qui ne sont pas situés dans la même aire géographique et dont le niveau de vie est différent.

A travers cette formule sont concédées aux pays en développement des avantages qui ne sont pas réciproques (Articles XXXVI, XXXVII, et XXXVIII de l'accord général) comme la réduction ou la disparition unilatérale des droits de douane et autres obstacles sur quelques produits de base dont dépendent leurs exportations.

Lorsque ces groupements sont l'héritage des anciens empires coloniaux la clause d'antériorité a permis la reconduction souvent partielle du système de préférence qui était déjà en vigueur (article I).

B-L'accord d'association :

Il constitue, selon l'article XXIV de l'accord général, une étape avant « *l'établissement dans un délai raisonnable, de l'union douanière ou de la zone de libre échange* » et doit comporter un plan et un programme de passage à ces autres phases. Il est partiellement fondé sur le principe de réciprocité.

Ce type d'accord se rapproche de la zone de libre échange mais comporte des dérogations sur des secteurs, des instruments de politique commerciale et sur les libertés de circulation.

L'union européenne a passé des accords de ce type avec les pays de l'Europe central et orientale (PECO) dans le cadre du processus d'élargissement, et avec certains pays du bassin méditerranéen (Tableau 1).

C- La zone de libre échange :

La zone de libre échange est un groupement de plusieurs territoires douaniers dans lequel les pays membres suppriment toutes les barrières commerciales entre eux-mêmes, mais conservent leurs barrières nationales particulières à l'encontre des échanges avec le reste du monde.

Il n'y a pas d'abandon de la souveraineté nationale sur les tarifs et les organismes de contrôles de ces tarifs. Dans une telle zone, les contrôles de douane sont maintenus entre les pays membres afin d'éviter les trafics consistant à faire rentrer les marchandises dans les pays où elles sont plus élevées.

Les règles d'origine ont une importance cruciale. Pour que le système soit tolérable, les tarifs et les politiques commerciales doivent être relativement proches. Une simple zone de libre échange exclut généralement les secteurs sensibles (acier, agriculture, textile).

L'accord de libre échange nord américain (l'ALENA), mis en œuvre depuis le 1^{er} janvier 1994 entre le Canada, le Mexique et les Etats-Unis, répond à ces critères. L'association des nations de l'Asie du sud est (l'ANASE), entrée en vigueur en 1977 et qui rassemble Brunei, le Cambodge, l'Indonésie, le Laos, la Malaisie, Myanmar, les Philippines, Singapour, la Thaïlande et le Vietnam, a pour but la constitution d'une zone de libre échange. La zone de libre échange des Amériques (ZLEA) devrait rassembler les pays du continent américain autour du leadership américain.

La zone de libre échange euro-méditerranéenne (ZLEM), qui fédèrerait les pays de l'UE et du bassin méditerranéen à l'échéance 2010, est le projet concurrent européen.

D- L'union douanière :

L'union douanière se caractérise par un abandon de souveraineté plus important que la zone de libre échange. Si les pays membres suppriment entre eux toutes les barrières commerciales, ils adoptent un tarif douanier commun à l'égard du reste du monde. La politique commerciale devient commune.

La communauté économique européenne a constitué de 1968 à 1992 une union douanière.

E- Le marché commun :

Le marché commun n'est pas généré automatiquement par la réalisation d'une union douanière. Pour que le marché devienne commun au sein d'une même entité douanière, cela suppose une circulation parfaite des marchandises, et donc l'élimination des frontières fiscales et des obstacles techniques au commerce, et une libre circulation des facteurs de production, mains d'œuvre et capital, entre les pays membres.

Une harmonisation des politiques propres à chaque état (fiscalité, normes...) doit être effectuée de façon à éviter les distorsions et à tirer partie des économies d'échelle qu'autorise l'augmentation de la taille du marché.

La politique de la concurrence, les politiques d'immigration et d'émigration des mains d'œuvre deviennent communes puisque leurs interventions se situent au niveau même de ce marché élargi qu'elles ont vocation à régler.

F- L'union économique :

C'est la forme ultime du processus d'intégration régionale. Pour que le marché commun et la stabilisation macroéconomique des états membres deviennent pleinement efficaces la politique économique doit être unifiée ou étroitement coordonnée.

L'intégration apparaît comme un processus progressif, cumulatif et doté d'une dynamique propre. Chaque étape en appelle une autre dès lors que les obstacles sont progressivement levés.

L'union économique et monétaire comporte non seulement une mise en place de politiques communes, mais aussi la création d'une zone de parités fixes entre les membres et éventuellement la création d'une monnaie commune¹⁷.

Le tableau suivant montre les degrés d'intégration des blocs économiques :

Tableau 1 : Les degrés d'intégration des blocs économiques

Type de bloc économique	Suppression unilatérale des obstacles aux échanges	Libres échange avec dérogations	Libre échange	Tarif douanier commun	Libre circulation des facteurs de production	Politique économique commune
Groupement préférentiel						
Accord d'association						
Zone de libre échange						
L'union douanière						
Marché commun						
Union économique						

Adapté à partir de P.Rollet, F.Huart, Du grand marché à l'UEM, Editions Cujas, 1995.

¹⁷ Dictionnaire économique et financier, 1993.

Tableau 2 : les principaux accords d'intégration régionale.

Continents	Accords	Pays membres
Europe	Union européenne	Allemagne, Autriche, Belgique, chypre, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, pays Bas, Pologne, Portugal, République Slovaque, République tchèque, Royaume Uni, Slovénie, Suède, Bulgarie, Roumanie
	UE – Marché unique	Islande, Liechtenstein, Norvège
	UE- Union douanière	Turquie, Andorre, Saint-Marin
	UE- d'association préalable à une éventuelle adhésion	Macédoine, et Turquie
	UE- Accords de libre échange	Afrique du Sud, Autorité palestinienne, Bulgarie, Chili, Croatie, Iles Féroé, Jordanie, Liban, Macédoine, Maroc, Mexique, Roumanie, Suisse, Tunisie
	UE-Accords d'association	Algérie, Andorre, Autorité palestinienne, Egypte, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie, Tunisie
	UE-Accords préférentiels	Pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique
	Association européenne de libre échange (AELE)	Islande Liechtenstein, Norvège, Suisse
Afrique	Union économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest (UEMOA)	Benin, Burkina, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo
	Union économique et monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC)	Cameroun, Kango, Gabon, Guinée équatoriale, République centre africaine, Tchad
Amérique	Accord de libre échange nord-américain (ALENA)	Etats-Unis, Canada, Mexique
	Marché commun d'Amérique centrale (MCAC)	Costa Rica, Guatemala, Honduras, Salvador, Nicaragua, République dominicaine
	Marché commun du Sud (MERCOSUR)	Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay
	MERCOSUR- pays associés	Bolivie, Chili, Colombie, Equateur, Pérou, Venezuela
Moyen-Orient	Conseil de coopération du Golf (CCG)	Arabie saoudite, Bahreïn, Emirats Arabes Unis, Koweït, Oman, Qatar
Asie	Accord commercial de rapprochement économique entre l'Australie et la Nouvelle –Zélande (ACREANAZ)	l'Australie, Nouvelle –Zélande
	Association des nations de l'Asie du sud-est (ANASE)	Brunei, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Vietnam

Marie- Annick Barthe, « Economie de l'union européenne », Economica, Paris 2006.

5- Le commerce mondial :

La mondialisation des échanges s'effectue à partir de grands pôles d'intégration régionale organisés autour de grands marchés intérieurs et ce renouveau du régionalisme est imputable à plusieurs facteurs aussi bien économiques que politiques.

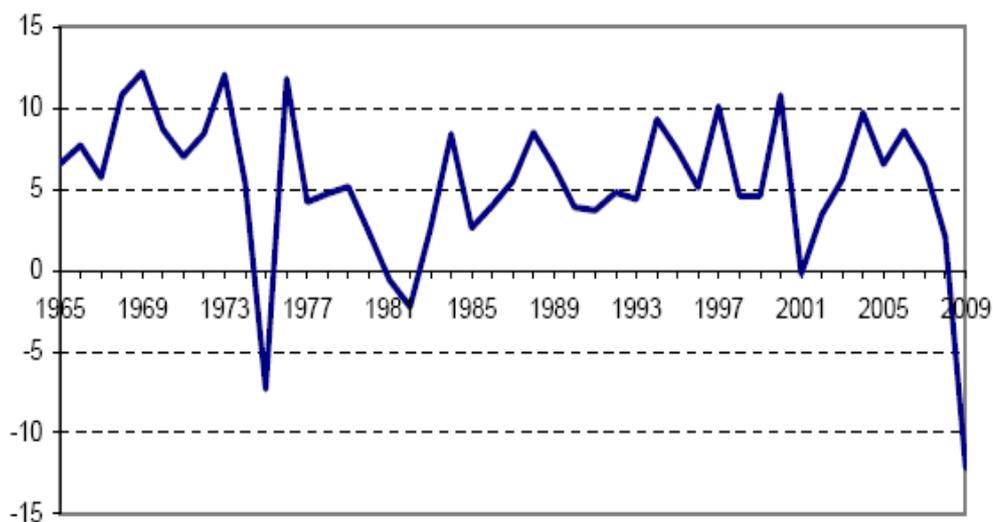
5-1-Evolution du commerce mondial :

Afin de comprendre son fonctionnement et déterminer les facteurs qui influent sur le commerce international, nous allons analyser l'évolution du commerce mondial de 1965 à 2009.

A- Le commerce international de 1965 à 2009:

Le graphique suivant montre que le volume des exportations mondiales a connu des fluctuations durant toute cette période (1965-2009), le volume du commerce mondial avait déjà connu des baisses en trois occasions après 1965 (-7 % en 1975, -2 % en 1982 et -0,2 % en 2001).

Graphique 1: Volume des exportations mondiales de marchandises, 1965-2009
(Variation annuelle en %)



Source: Secrétariat de l'OMC.

B- Le commerce international en 2000:

Le tableau et le schéma suivants montrent les flux du commerce mondial en groupe en 2000 :

Tableau 3 : Les grands groupes de pays classés en fonction de leur Poids décroissant dans le total des exportations mondiales en 2000

	I	II	III
Europe occidentale	39%	8%	68%
Asie centrale	26%	32%	49%
Amérique du Nord	20%	7%	46%
Europe orientale	4,5%	7%	27%
Moyen-Orient	4,5%	3%	6,5%
Amérique centrale et méridionale	3%	7%	30%
Afrique	2,5%	13%	7,5%
Monde indien	1%	23%	4%

Source : OMC, FMI, Image économique du monde

I : pourcentage de ce groupe de pays dans le total des exportations mondiales.

II : pourcentage de ce groupe de pays dans le total de la population mondiale.

III : pourcentage de leurs exportations que les pays membres de ce groupe effectuent entre eux

A partir des données de ce tableau on observe une concentration des exportations pour les trois premiers groupes :

L'Europe occidentale qui regroupe les pays membres de l'union européenne et la Turquie a atteint 39% des exportations mondiales suivie par l'Asie orientale 26% qui regroupe tous les pays depuis le Japon et les deux Corée jusqu'à l'Indonésie et l'Amérique du Nord (Canada, Etats-Unis et le Mexique) avec 20%.

Viennent après le moyen Orient 4,5%, l'Amérique centrale et méridionale 3%, l'Afrique avec seulement 2,5% des exportations mondiales et finalement le monde indien avec 1%.

On retrouve cette même concentration dans les pourcentages de leurs exportations que les pays membres de ces groupes effectuent entre eux.

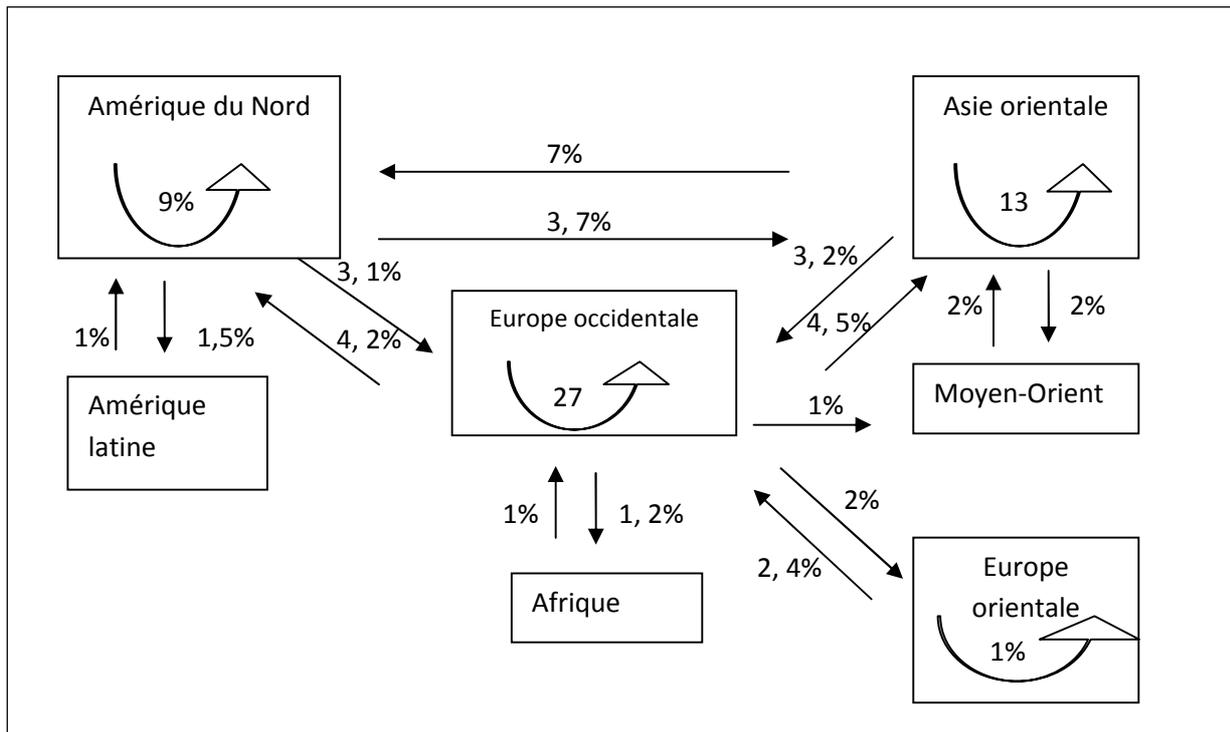


Figure 1 : les flux commerciaux supérieurs à 1% du total mondial en 2000.

En suivant les flèches du schéma ci-dessus nous pouvons sortir la forme d'un triangle qui va de l'Europe occidentale vers l'Asie Orientale et l'Amérique du Nord avec des flux commerciaux allant de 3,1% jusqu'à 7% dans les échanges effectués entre ces groupes. Et des flux commerciaux allant de 9% jusqu'à 27% dans leurs échanges internes.

Les flux commerciaux dans le reste du monde varient entre 1% et 2,4% soit entre ces pays soit avec les grands groupes qui forment le triangle.

Répartition des échanges commerciaux par régions économiques de 2002-2004

Importations (Valeur en millions de dollars) :

Importations	2002		2003			2004		
	<i>Valeur US</i>	<i>Stru %</i>	<i>Valeur US</i>	<i>Stru %</i>	<i>Evolution %</i>	<i>Valeur US</i>	<i>Stru %</i>	<i>Evolution %</i>
<i>Union Européenne</i>	6732	56.06	7673	58.99	13.98	10109	55.55	31.75
<i>OCDE</i>	2485	20.69	2316	17.8	-6.80	3110	17.09	34.28
<i>Autres pays d'europe</i>	757	6.3	988	7.6	30.52	1526	8.38	54.45
<i>Amérique du sud</i>	385	3.21	478	3.67	24.16	1071	6.02	124.06
<i>Asie</i>	943	7.85	938	7.21	-0.53	1554	8.54	65.67
<i>OCEANIE</i>	127	1.06	46	0.35	-63.78	66	0.36	43.48
<i>Pays arabes</i>	366	3.05	413	3.18	12.84	474	2.6	14.77
<i>Pays du Maghreb</i>	127	1.06	108	0.83	-14.96	160	0.75	48.15
<i>Pays d'Afrique</i>	87	0.72	48	0.37	-44.83	129	0.71	168.75
Total général	12009	100	13008	100	-49.41	18199	100	585.36

Source :CNIS

Répartition des échanges commerciaux par régions économiques de 2002-2004

Exportations (Valeur en millions de dollars) :

Exportations	2002		2003			2004		
	Valeur US	Stru %	Valeur US	Stru %	Evolution %	Valeur US	Stru %	Evolution %
<i>Union Européenne</i>	12100	64.28	14096	59.14	16.50	18325	57.78	30.75
<i>OCDE</i>	4602	24.45	7.98	29.78	54.24	10068	31.76	41.84
<i>Autres pays d'europe</i>	130	0.69	296	1.24	127.69	174	0.55	-41.22
<i>Amérique du sud</i>	951	5.05	1235	5.18	29.86	1480	1.67	19.84
<i>Asie</i>	456	2.42	529	2.22	16.01	699	2.2	32.14
<i>OCEANIE</i>	38	0.2	0	0	-100	0	0	-
<i>Pays arabes</i>	248	1.32	327	1.37	31.85	604	1.9	84.71
<i>Pays du Maghreb</i>	250	1.33	248	1.04	-0.08	337	1.06	35.89
<i>Pays d'Afrique</i>	50	0.26	7	0.03	-86.00	26	0.08	271.43
Total général	18825	100	23836	100	89.35	31713	100	474.63

Source :CNIS

C- Le commerce international à partir de 2005 :

Les tableaux suivants récapitulent les exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux de 2005 à 2009 :

**Exportations mondiales de marchandises et de services commerciaux
de 2005 à 2009 en milliards de dollars et variation en %**

	Valeur	Variation annuelle en %			
	2009	2005-2009	2007	2008	2009
Marchandises	12 147	4	16	15	-23
Services commerciaux	3 312	7	20	12	-13

Source: Secrétariat de l'OMC.

**Exportations mondiales de services commerciaux par grande catégorie,
2009 en milliards de dollars et variation en pourcentage %**

	Valeur	Variation annuelle en %			
	2009	2005-2009	2007	2008	2009
Services commerciaux	3 312	7	20	12	-13
Transports	704	5	20	16	-21
Voyages	854	6	15	11	-11
Autres services commerciaux	1 754	10	23	12	-10

Source: Secrétariat de l'OMC.

En 2009, la valeur des exportations mondiales de marchandises a diminué de 23 pour cent pour tomber à 12 150 milliards de dollars et celle des exportations mondiales de services commerciaux a fléchi de 13 % pour s'établir à 3 310 milliards de dollars.

C'était la première fois depuis 1983 que le commerce des services commerciaux a reculé d'une année sur l'autre.

Parmi les catégories de services, les transports ont le plus fortement régressé, suivis par les voyages et les autres services commerciaux.

Le recul des services de transport n'a rien d'étonnant, car cette branche est étroitement liée au commerce des marchandises.

Au cours de la période 2000-2007, la croissance moyenne des exportations a été supérieure de 2,7 % à celle du produit intérieur brut réel, sauf en 2001, où le commerce a légèrement reculé en raison de l'éclatement de la bulle Internet.

Le commerce s'est ralenti en 2007 du fait de la diminution de la demande des pays développés. Les ajustements des taux de change et les fluctuations des prix des produits de base, comme le pétrole et le gaz, ont créé des incertitudes sur les marchés mondiaux.

La croissance des exportations mondiales de marchandises est tombée à 6 % en termes réels en 2007, après une augmentation annuelle de 3,4 % du produit intérieur brut (PIB) mondial. Le ralentissement de la croissance du commerce, par rapport aux 8,5 % enregistrés en 2006, est dû à la décélération de la demande d'importations, surtout aux États-Unis mais aussi en Europe et au Japon.

Le commerce est resté dynamique dans la plupart des pays en développement. L'Afrique, le Moyen Orient, la Communauté d'États indépendants (CEI), les pays en développement d'Asie, l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale ont connu une croissance économique soutenue en 2007. La hausse des prix des produits de base a contribué à améliorer la situation financière de certains pays, mais le renchérissement de l'énergie et des produits alimentaires a accentué les pressions inflationnistes dans le monde entier.

Mais la chute de 12 % du volume des échanges mondiaux en 2009 a été plus importante. D'après les données du tableau en dollars EU courants, la baisse a été encore plus prononcée (-23 %) qu'en termes de volume, cela est dû à la chute des cours du pétrole et d'autres produits primaires.

Pourquoi ce recul ?

Ce recul des échanges est le résultat en partie à l'application de certaines mesures protectionnistes par les pays, mais surtout à la forte contraction de la demande mondiale. Le mouvement a été amplifié par la composition par produit de la demande, par l'existence de chaînes d'approvisionnement mondiales et par le fait que la contraction des échanges est intervenue en même temps dans les différents pays et régions.

La faiblesse de la demande du secteur privé a été liée à la récession mondiale déclenchée par la crise des prêts hypothécaires à haut risque aux États-Unis. Ce qui a débuté dans le secteur financier des États-Unis s'est rapidement propagé et étendue à l'économie réelle, avec des répercussions au niveau mondial. La faible disponibilité des crédits commerciaux a aussi joué un rôle¹⁸.

¹⁸ Secrétariat OMC, communiqué de presse, « Le commerce mondial en 2009 et les perspectives pour 2010 » press/598 26 mars 2010.

Cette récession, a eu un effet négatif sur les dépenses des ménages et des entreprises qui ont été revues à la baisse, notamment, en ce qui concerne les biens de consommation durables comme les automobiles et les biens d'équipement tels que les machines industrielles, cette réduction des dépenses, accompagnée par la détresse de la construction et du bâtiment dans les pays où les marchés immobiliers étaient florissants avant la crise (États-Unis, Royaume-Uni, Irlande et Espagne) ont engendré une baisse de la demande sur les marchés qui fournissent les intrants utilisés dans leur production, notamment le fer et l'acier.

Bien que, les biens de consommation durables et les biens d'équipement constituent une part relativement faible de la production mondiale, ils constituent une part relativement importante des échanges mondiaux donc, la baisse de la demande de ces produits a eu une incidence sur le commerce mondial.

Exportations des marchandises intrarégionales et extrarégionales, 2007 (en pourcentage)

	Exportations intrarégionales	Exportations extrarégionales
Amérique du Nord	51%	49%
Amérique Latine	24%	76%
Afrique	10%	90%
CEI (Communauté d'Etats Indépendants)	20%	80%
Europe	74%	26%
Moyen Orient	12%	88%
Asie	50%	50%

Source : Rapport sur le commerce mondial, OMC, 2008

Le commerce intrarégional représente une plus large part du commerce mondial que le commerce entre régions. Depuis 2000, cette part est comprise entre 55 et 58 %. La croissance du commerce à l'intérieur des régions a été assez inégale.

En Amérique du Nord et en Asie, la croissance des échanges interrégionaux et intrarégionaux a été relativement équilibrée. En Europe, le commerce intrarégional augmente beaucoup plus rapidement que le commerce extrarégional, du fait de l'approfondissement de l'intégration économique. En revanche, l'Amérique du Sud et l'Amérique centrale, l'Afrique,

le Moyen-Orient et la CEI ont enregistré une plus forte croissance des exportations interrégionales que des exportations intrarégionales.

Part des échanges intrarégionaux dans les exportations totales de marchandises des parties à certains accords commerciaux régionaux, 2007 (en pourcentage) :

	Commerce intrarégional	Commerce extrarégional
ALENA	51%	49%
UE	68%	32%
Communauté andine	8%	92%
MERCOSUR	14%	86%
ANASE	25%	75%

Source : Rapport sur le commerce mondial, OMC, 2008

L'Union européenne est un marché fortement intégré, les deux tiers des transactions commerciales ayant lieu à l'intérieur de la région. En 2007, le commerce intrarégional a représenté un peu plus de la moitié (51 %) des exportations des parties à l'Accord de Libre Echange Nord Américain (ALENA). En 2000, cette part était de 56 %, mais, comme les échanges avec les pays tiers ont augmenté un peu plus rapidement que les échanges intra-ALENA, elle est allée en diminuant.

Les autres blocs commerciaux, comme le MERCOSUR, la Communauté andine et l'ANASE, connaissent une intégration moins poussée. Les pays du MERCOSUR n'effectuent qu'environ 14 % de leurs échanges avec les autres parties à l'accord; la proportion n'est que de 8% dans le cas de la Communauté andine et de un quart pour l'ANASE.

Selon les prévisions des économistes de l'OMC, après avoir connu son plus fort recul en plus de 70 ans, le commerce mondial est prêt à rebondir en 2010 et progresser cette année de 9,5%.

On s'attend à ce que les exportations des économies développées augmentent de 7,5% en volume sur l'année, tandis que celles du reste du monde (y compris les pays en développement et la Communauté d'États indépendants) devraient croître de 11 % environ à mesure que le monde émergera de la récession.

On constate des disparités dans les échanges internationaux. Nous remarquerons que les principaux échanges se font entre trois grands pôles dans le monde qui comportent essentiellement les pays développés.

Cette constatation nous pousse à identifier la place de l'Algérie dans cet espace économique et géographique.

Part des courants d'échanges régionaux dans le commerce mondial de marchandises, 2007
(En pourcentage)

Destination	Monde	Amérique du Nord	Amérique du Sud et centrale	Europe	CEI	Afrique	Moyen-Orient	Asie
Origine	Part							
Monde	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Amérique du Nord	13,6	37,8	29,0	5,5	3,1	7,7	10,4	10,7
Amérique du Sud et centrale	3,7	6,0	27,1	1,8	1,6	3,9	1,9	2,4
Europe	42,4	18,2	17,8	71,2	47,7	41,6	31,7	13,2
CEI	3,7	0,9	1,4	4,8	26,0	1,9	3,4	1,8
Afrique	3,1	3,7	3,2	2,8	0,2	11,4	2,2	2,5
Moyen-Orient	5,6	3,3	1,0	1,8	1,2	7,8	19,3	12,1
Asie	27,9	30,1	20,5	12,0	20,1	25,7	31,2	57,4

Source : secrétariat de l'OMC.

Commerce intrarégional et interrégional des marchandises, 2007
(En milliards de dollars et en pourcentage)

Origine	Amérique du Nord	Amérique du Sud et Centrale	Europe	CEI	Afrique	Moyen-Orient	Asie	Monde
Valeur								
Monde	2517	451	5956	397	355	483	3294	13619
Amérique du Nord	951,2	130,7	328,7	12,4	27,3	50,1	352,1	1853,5
Amérique du Sud et centrale	151,3	122,0	105,6	6,4	13,7	9,1	80,2	499,2
Europe	458,5	80,4	4243,6	189,0	147,7	152,9	433,7	5772,2
Communauté d'États indépendants (CEI)	23,6	6,3	287,5	103,2	6,9	16,2	59,6	510,3
Afrique	91,9	14,6	167,5	0,9	40,5	10,5	80,9	424,1
Moyen-Orient	83,9	4,4	108,3	4,8	27,5	93,4	397,3	759,9
Asie	756,4	92,3	714,6	79,8	91,4	150,4	1889,8	3799,7
Part des courants d'échanges régionaux dans les exportations totales de marchandises de chaque région								
Monde	18,5	3,3	43,7	2,9	2,6	3,5	24,2	100,0
Amérique du Nord	51,3	7,0	17,7	0,7	1,5	2,7	19,0	100,0
Amérique du Sud et centrale	30,3	24,4	21,2	1,3	2,7	1,8	16,1	100,0
Europe	7,9	1,4	73,5	3,3	2,6	2,6	7,5	100,0
Communauté d'États indépendants (CEI)	4,6	1,2	56,3	20,2	1,3	3,2	11,7	100,0
Afrique	21,7	3,4	39,5	0,2	9,5	2,5	19,1	100,0
Moyen-Orient	11,0	0,6	14,3	0,6	3,6	12,3	52,3	100,0
Asie	19,9	2,4	18,8	2,1	2,4	4,0	49,7	100,0
Part des courants d'échanges régionaux dans le commerce mondial de marchandises								
Monde	18,5	3,3	43,7	2,9	2,6	3,5	24,2	100,0
Amérique du Nord	7,0	1,0	2,4	0,1	0,2	0,4	2,6	13,6
Amérique du Sud et centrale	1,1	0,9	0,8	0,0	0,1	0,1	0,6	3,7
Europe	3,4	0,6	31,2	1,4	1,1	1,1	3,2	42,4
Communauté d'États indépendants (CEI)	0,2	0,0	2,1	0,8	0,1	0,1	0,4	3,7
Afrique	0,7	0,1	1,2	0,0	0,3	0,1	0,6	3,1
Moyen-Orient	0,6	0,0	0,8	0,0	0,2	0,7	2,9	5,6
Asie	5,6	0,7	5,2	0,6	0,7	1,1	13,9	27,9

Conclusion

L'analyse des flux des échanges commerciaux, montre clairement que ces échanges se font principalement entre les grands blocs régionaux (UE, ALENA, MERCOSUR...).

L'objectif de ce chapitre, était de montrer que ces accords ont plutôt donné lieu à des effets de création de commerce entre les pays membres, les importations intra-régionales se substituant alors aux importations qui provenaient, avant la mise en place des tarifs douaniers préférentiels, des pays tiers.

Le rôle de la distance dans la dynamique du commerce international et l'orientation géographique des flux est actuellement l'objet de réexamen dans la littérature économique.

Le fait est, que l'impact de la distance sur le commerce bilatéral augmente dans le temps au lieu de décroître comme l'on peut s'y attendre dans un contexte de globalisation du commerce et de déclin des coûts de transport et de communication.

A la suite des travaux de Krugman (1991), il a été soutenu que les accords d'intégration ont d'autant plus de chance de promouvoir le bien-être qu'ils regroupent des pays géographiquement proches.

Cependant, loin de décroître, il apparaît que la distance devient au contraire un facteur de plus en plus important, un obstacle pour le commerce des pays en développement et un facteur de marginalisation croissante des pays les plus pauvres.

Conclusion première partie

Cette décennie passée, a été marquée par une véritable explosion des accords commerciaux régionaux : très peu de pays aujourd'hui n'appartiennent à aucun accord spécifique à une région géographique, que ce soit parmi les pays « du Nord » (Union Européenne élargie), parmi les pays « du Sud » (Mercosur), et entre pays du Nord et du Sud (ALENA). Cette évolution se double de projets de lien entre ces grandes zones régionales (débat sur une zone de libre échange atlantique, APEC).

Ce phénomène de groupements régionaux est issu de la théorie du régionalisme prônant l'intégration régionale.

L'intégration régionale, lie des pays géographiquement proches entre lesquels les relations économiques tendent à s'affranchir des frontières politiques. En des termes plus simples, l'intégration économique régionale est la tendance « à commercer en priorité avec ses voisins » en signant des accords commerciaux sur une base géographique. Ainsi, le commerce international est régi par la loi des blocs économiques régionaux, cette constatation perturbe la littérature économique qui se trouve bousculée par les nouvelles orientations géographiques, qui augmentent dans le temps et influent beaucoup sur l'orientation du commerce mondial, favorisant ainsi l'avancée des pays membres des blocs.

Introduction deuxième partie

Durant les deux dernières décennies, l'économie algérienne a connu des mutations importantes, dans le but de libérer son commerce extérieur, une libéralisation, qui s'inscrit dans une démarche d'insertion à l'économie mondiale et de multilatéralisation (adhésion à l'Organisation Mondiale du Commerce).

Cette deuxième partie traitera de « la problématique de l'ouverture commerciale de l'économie algérienne », les défis à surmonter et les conséquences qui en découlent.

Le premier chapitre, concernera l'accession de l'Algérie à l'OMC, les négociations et les contraintes liées à cette adhésion et l'impact qu'elle aura sur l'économie algérienne.

Dans le deuxième chapitre, on s'intéressera à l'analyse et la structure du commerce extérieur algérien à fin de déterminer l'orientation des flux des échanges extérieurs algériens.

Nous répondrons ainsi aux interrogations suivantes, qui suscitent un intérêt particulier:

- > Quel est l'état actuel des négociations de l'Algérie avec l'OMC ? Quelles sont les retombées qu'aura cette accession sur l'économie algérienne, avec toutes les concessions qu'elle exige?
- > Quelle est la structure du commerce extérieur algérien? Et qu'elle est son degré d'ouverture sur le commerce mondial?

Chapitre 1 : Le processus d'accèsion de l'Algérie à l'OMC

Introduction

Le cycle de l'Uruguay est, à de multiples égards, d'une importance capitale, tant les conséquences qui ont été écoulées sont importantes dont la naissance de l'organisation mondiale du commerce (l'acte final a été signé le 15 Avril 1994 à Marrakech) qui s'est vu attribuer un champ d'action plus large et une plus grande assise juridique et économique que le GATT.

Au titre de l'article XII régissant l'accèsion à l'OMC¹ tout pays souhaitant adhérer devait le faire. L'Algérie comme beaucoup de pays a fait le choix d'adhérer à l'OMC, elle a fait ainsi le choix de s'ouvrir à la concurrence internationale, et de participer activement à la dynamique du commerce international.

1- Les procédures d'adhésion à l'OMC :

Les procédures d'adhésion à l'OMC qu'un pays entreprend sont longues et complexes et souvent accompagnées de réformes et de concessions tarifaires faites à ses partenaires. L'entrée à l'OMC est payante dont ses concessions constituent le prix de l'adhésion. L'accèsion à l'OMC se fait généralement en trois étapes :

1-1- La demande de candidature:

Elle est caractérisée par un engagement de la part du pays intéressé. Un acte de candidature doit être rédigé et transmis au directeur général qui décidera.

La demande est examinée en détail par un groupe de travail ainsi qu'un rapport contenant tous les aspects de la politique économique et commerciale du pays intéressé.

Cette première phase répond à deux objectifs:

- Clarifier les changements que le pays candidat à l'accèsion serait amené à entreprendre afin de rendre son système économique plus compatible avec les dispositions des accords de l'OMC et ;
- Fournir une base complète pour les négociations futures, le pays candidat doit présenter un mémorandum sur son commerce extérieur et l'ensemble des législations du pays en matière économique et répondre à l'ensemble des questions écrites posées par les membres.

¹ Article XII «Tout Etat ou territoire douanier distinct jouissant d'une entière autonomie dans la conduite de ses relations commerciales extérieures et pour les autres questions traitées dans le présent accord et dans les accords commerciaux multilatéraux pourra accéder au présent accord à des conditions à convenir entre lui et l'OMC. Cette accèsion vaudra pour le présent accord et pour les accords commerciaux multilatéraux qui y sont annexés.

1-2- Les négociations bilatérales:

Cette étape débute lorsque l'examen du régime du commerce extérieur est suffisamment avancé, elle est consacrée aux négociations bilatérales sur la liste des concessions d'engagement des termes de l'accession.

Les négociations en rapport avec le système de régulation en matière de commerce de biens et services et en matière de bien et de propriété intellectuelle (ADPIC) sont menées de façon multilatérale au sein du groupe de travail. Les consultations et négociations concernant les soutiens agricoles et les subventions à l'exportation ont lieu de façon plurilatérale.

Au sens où le résultat de la négociation ne s'applique qu'aux pays qui y ont participé. Les négociations sur l'accès au marché se font dans un cadre bilatérale. Concernant les biens, l'objectif est d'arriver à un accord sur les tarifs plafonds que le candidat se déclare prêt à respecter après son adhésion.

Pour les services les négociations concernent les limitations d'accès au marché pour les services et fournisseurs de services et les limitations concernant le traitement national et les exemptions de la clause de la nation la plus favorisée.

Le mode de questions-réponses amplifie l'effort d'ajustement que doit fournir le pays candidat au fur et à mesure qu'un problème est soulevé par le groupe de travail.

1-3- L'approbation du conseil général:

Enfin, le rapport contenant les résultats des délibérations du groupe de travail est soumis au conseil général où à la conférence ministérielle, pour approbation du projet de protocole d'accession. Si les deux tiers des membres de l'OMC votent pour, le pays candidat signe le protocole et dès cet instant peu devenir membre de l'OMC.

2-L'accession de l'Algérie à l'OMC :

2-1-Procédures des négociations:

C'est par le statut d'observateur que l'Algérie a participé au cycle de négociations de l'Uruguay round à partir de 1986, ce statut a été soumis à la condition de notifier avant le 30 avril 1987 l'intention d'adhérer au GATT. Une demande d'adhésion a été formulée par l'Algérie en 1987.

A cette même date (1987), l'économie algérienne connaît une grave crise en raison du retournement des prix des hydrocarbures survenu un an auparavant. Les années suivantes seront marquées par une aggravation de la situation à un triple niveau: économique, social et sécuritaire. Aussi l'accession de l'Algérie au GATT est laissée un peu en compte par les gouvernements qui se sont succédé.

Le projet de réforme élaboré entre février 1986 et juillet 1987, recherchait une insertion active dans l'économie internationale au travers de la promotion et de la diversification des

exportations, l'objectif recherché par le dépôt de candidature au GATT était précisément d'accélérer le processus de réforme en instituant l'ouverture concurrentielle du marché algérien.

La disparition du GATT succédé par l'OMC (après les négociations de l'Uruguay round de 1986 -1994) a modifié la forme et la nature du multilatéralisme commercial et la procédure d'accession, devenue plus complexe, mène l'Algérie à faire des réformes structurelles et institutionnelles.

L'Algérie étant un pays en développement et mono exportateur de produits hydrocarbures se voit dans l'obligation de relever le défis de réformer son économie.

Les différentes étapes de l'accession de l'Algérie à l'OMC durent depuis plus de deux décennies. En effet, en 1994 l'Algérie négocie un plan d'ajustement structurel (PAS) dont la mise en œuvre devient prioritaire aux dépends, encore une fois, de l'accession au GATT-OMC, compte tenu de la situation de la cessation de paiements dans laquelle se trouve le pays.

L'Algérie présente en juillet 1996, son aide-mémoire du commerce extérieur, dans cet aide mémoire il est relevé que l'objectif que notre pays poursuivait, en formulant sa demande d'adhésion, était celui de « pérenniser et raffermir sa volonté d'ouverture au commerce mondial ».

L'Algérie a répondu à 344 questions de la part des pays membres de l'organisation. Les réponses à ces questions, qui ont été approuvées par le conseil du gouvernement du 24 décembre 1997, sont soumises à l'OMC.

La première série de questions et la plus grande partie (123) posée par les pays de l'UE, a déjà reçu les réponses y afférentes. En ce qui concerne la deuxième étape, c'est l'étape de consolidation et la négociation des droits de douane produit par produit; les ministères concernés sont le ministère de l'agriculture et la pêche dont il est en phase finale de l'offre de consolidation proposée des produits agricoles et agro alimentaires et le ministère de l'industrie et de restructuration qui a finalisé son projet. En avril 1998 s'est tenue la première réunion du groupe de travail sur l'accession.

La huitième réunion du groupe de travail de l'accession de l'Algérie à l'OMC s'est tenue le 25 février 2005 sous la présidence de l'Ambassadeur de l'Uruguay et en présence de la délégation du gouvernement algérien conduit par le Ministre du Commerce M. Nouredine Boukrouh accompagné par des experts représentant tous les aspects des questions commerciales en Algérie.

La réunion a permis de faire le bilan des négociations bilatérales concernant l'accès aux marchés en Algérie, qui a présenté, des offres initiales concernant les marchandises, les services, et des offres révisées en janvier 2005.

Le 17 janvier 2008, les membres ont examiné le projet de rapport révisé du Groupe de travail. Le rapport du Groupe de travail décrit le régime de commerce extérieur de l'Algérie ainsi que les réformes que celle-ci a entreprises ces dernières années pour rendre son cadre juridique et institutionnel conforme aux règles de l'OMC. Ils ont aussi évalué les progrès accomplis dans les négociations bilatérales en cours sur l'accès aux marchés pour les marchandises et les services.

Les membres ont reconnu les progrès de l'Algérie en ce qui concerne la réforme de son régime de commerce, afin de le rendre pleinement compatible avec les règles de l'OMC. L'Algérie a ainsi adopté de nouvelles lois en matière:

- d'obstacles techniques au commerce (OTC);
- de mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS);
- de propriété intellectuelle (ADPIC);
- de pratiques antidumping, de sauvegardes et de mesures compensatoires;
- de politiques des prix;
- d'évaluation en douane;
- d'importation de produits pharmaceutiques et de boissons alcooliques et
- d'exportation de viandes bovine et ovine et de palmiers.

Malgré ces nouvelles mesures législatives, les membres ont indiqué qu'il restait encore beaucoup à faire dans les domaines suivants: entreprises d'État, prix des hydrocarbures, droits de commercialisation et présence commerciale, régime fiscal (TVA et autres taxes à la consommation), subventions à l'exportation, mesures SPS, OTC, ADPIC, la politique de change et la libéralisation bancaire, la politique de privatisation, la transparence financière et administrative, les barrières non tarifaires et les barrières techniques au commerce, les licences d'importation, les subventions industrielles, la politique de la fixation des prix, la propriété intellectuelle et les mesures sanitaires et phytosanitaires.

L'Algérie à été invitée à mener à bonne fin les négociations bilatérales en cours sur l'accès aux marchés pour les marchandises et les services.

Au troisième trimestre 2009, sur les 41 pays de son groupe de travail, l'Algérie a achevé ses négociations avec le Brésil, l'Uruguay, Cuba le Venezuela et la Suisse et elle doit encore faire de même avec les autres pays comme l'Union européenne, le Canada, la Malaisie, la Turquie, la république de Corée, l'Equateur, les Etats-Unis, la Norvège, l'Australie et le Japon.

2-2-L'accession à l'OMC : Avantages et inconvénients:

Dans les années 70, l'Algérie s'est forgé une infrastructure industrielle importante. Elle était en avance sur des pays comme l'Espagne et le Portugal. Si cette dynamique avait été maintenue, l'industrie algérienne serait égale actuellement à l'économie coréenne, l'agriculture à celle de l'Espagne, le tourisme, égal à celui de la Grèce ; dans le domaine de la

formation, semblable au secteur français ou allemand. L'Algérie est riche en ressources naturelles, mais reste victime de son système de gestion².

A-Les négociations concernant le secteur industriel Algérien:

Les pays candidats à l'accession à l'OMC doivent se conformer aux règles principales contenues dans les nombreux accords multilatéraux administrés par cette organisation et procéder à une amélioration substantielle de l'accès des produits étrangers à leurs marchés, à travers des réductions négociées du niveau de la protection tarifaire pour les produits jugés intéressants par les pays membres de l'organisation.

1- Plusieurs points concernant l'adhésion font l'objet de réticence car ils risquent d'entraîner quelques difficultés:

- *La suppression des restrictions quantitatives à l'importation ou à l'exportation* et l'un des points les plus importants qu'instituent les accords de l'OMC. Ce point est d'une grande importance en termes de concurrence à établir sur les marchés internes, dans la mesure où il revient à prohiber la réservation d'une partie du marché local à un producteur ou un groupe de producteurs nationaux.

Le système de restrictions quantitatives, qui a pendant longtemps été en usage en Algérie, sous la forme d'AGI (Autorisation Globales d'Importation) ou de budgets devises, a été abandonné depuis 1994 et ne représente donc, plus une contrainte significative, à ce jour, à l'échelle de l'importation.

Concernant l'exportation, il convient de savoir dans quelle mesure leur application aux produits de la chaîne hydrocarbures est concernée. Jusqu'ici, les règles du GATT n'ont pas été étendues à cette catégorie de produits dont le commerce international obéit à des règles particulières (notamment avec le système de l'OPEP, organisation de producteurs), étant donné que l'économie algérienne reste très sensible aux fluctuations du marché pétrolier international et la menace qui pèse potentiellement sur la balance des paiements, il serait judicieux de veiller à ce qu'aucune disposition dans les termes de l'accession ne vienne à limiter ce droit;

La question des licences d'importations rentre dans le volet des limitations des importations de produits industriels, l'implication des règles imposées par l'OMC influera sur un secteur important dans l'économie algérienne qui est celui des médicaments et produits pharmaceutiques.

Le commerce de ces produits obéit à des règles particulières mises en place au cours des dernières années et qui visent non seulement à encadrer l'activité pour des raisons de

² M. Benyahia Farid « Débat sur le processus d'adhésion de l'Algérie à l'OMC » Quotidien El Moudjahid du 28/01/2010

protection de la santé humaine ou animale, mais aussi pour stimuler l'industrialisation locale dans le secteur. Ces règles devant être abandonnées à la faveur de l'accèsion à l'OMC, il s'agit de réfléchir aux conséquences que cela va générer au niveau des entreprises publiques ou privées qui y interviennent.

- *Les mesures de subvention aux industries nationales* et particulièrement dans le volet des exportations est un point important lui aussi. Le développement des exportations qui est un aspect lourd dans le développement de l'industrie nationale, à l'avenir, sera fortement contraint par les dispositions des accords de l'OMC, et notamment par celles de l'accord sur les subventions et les mesures compensatoires. On peut dénombrer l'impact sur deux niveaux:
 - a- Celui des mesures actuellement appliquées en matière de soutien à l'exportation, en particulier celle liées à l'exonération fiscale sur les bénéfices liés à l'exportation et celles touchant aux soutiens dispensés par le fonds spécial de promotion des exportations hors hydrocarbures;
 - b- Le prix interne facturé dans le domaine des hydrocarbures aux industriels locaux. Un certain nombre de pays industriels entendent imposer, à cet égard, que la fourniture d'énergie sur le marché local, pour les produits destinés à l'exportation, soit facturée sur la base de prix internationaux. Or, la valorisation des industries pétrochimiques et de toutes les autres industries grosses consommatrices d'énergie est un élément important pour la politique nationale en matière d'exportation, à l'avenir.

2- Concernant la protection par les tarifs, la négociation d'accèsion va imposer un certain nombre de contraintes qu'il faut analyser:

- Il convient de souligner que la transformation du système de commerce extérieur algérien, d'une organisation restrictive et monopoliste vers un système ouvert sans restriction significative, s'est faite de manière brutale et sans préparation particulière, l'une des conséquences qui a affecté le système de régulation est celle qui a touché au rôle du tarif et des droits de douane comme élément de protection pour les industries locales.

Autant dans le système antérieur, cet instrument n'était perçu que comme un instrument aux mains de l'administration pour le prélèvement de recettes fiscales pour le budget, autant au fur et à mesure de l'ouverture de l'économie et de la disparition de toutes les formes de restrictions administratives précédemment appliquées, il était devenu un instrument fondamental de la protection des industries locales, en l'absence de toute autre forme de régulation efficace des importations.

Mais à partir du moment où le tarif retrouvait une fonction protectrice, l'on s'apercevait également que sa structure était très souvent peu cohérente avec les besoins réels de la protection des différentes filières de l'industrie.

Face à cette situation objective, les revendications souvent légitimes de nombreux producteurs étaient exacerbées par les dérèglements nombreux que prenait très mal en charge le système de régulation: coûts élevés de l'intermédiation bancaire, contrôles techniques à l'importation souvent insuffisants, faiblesses de l'administration douanière, étendue des activités informelles y compris à l'importation, fiscalité souvent mal adaptée, absence de politiques publiques adressées au développement de l'industrie, etc.

La revendication de tarifs protecteurs plus élevés se faisait ainsi de plus en plus présente dans le temps même où les pressions externes (notamment les négociations annoncées de l'accession à l'OMC et celles d'accords régionaux avec l'Union européenne, le Maghreb, le monde arabe...) s'exerçaient dans le sens d'un abaissement de ces derniers.

L'approche des négociations d'accession à l'OMC est, dans tous les cas de figure, un exercice complexe et long. Le tableau suivant récapitule les progrès des réformes structurelles:

Progrès des réformes structurelles en Algérie

Politique commerciale		Climat des affaires		Gouvernance. Qualité de l'administration		Gouvernance. Responsabilisation du secteur public	
Situation actuelle	Progrès des réformes	Situation actuelle	Progrès des réformes	Situation actuelle	Progrès des réformes	Situation actuelle	Progrès des réformes
58	69	30	51	43	16	27	56
Moyenne MENA							
47	63	84	63	89	48	91	48
Pays à revenu élevé de l'OCDE							
82	63	84	63	89	48	91	48

Source : Banque mondiale (2008), Evolutions et perspectives économiques de la région MENA, Banque mondiale, Washington.

- Pour chaque indicateur la « situation actuelle » correspond à la place occupée en 2007 par le pays. Le chiffre 100 est attribué au pays qui applique les « meilleures » politiques et 0 à celui qui applique les « mauvaises ».

- Les valeurs portées dans la colonne « progrès de réformes » indiquent la progression entre 2000 et 2007 ou entre 2003 et 2007 dans le cadre des réformes commerciales et réglementaires. La valeur 100 est attribuée aux pays qui ont le plus progressé et la valeur 0 aux pays ayant le plus régressé : Middle-East and North Africa.

B- Les négociations concernant le secteur de l'agriculture:

Les négociations pour l'accèsion à l'OMC portant sur l'agriculture est l'un des volets les plus sensibles, d'autant plus que l'Algérie souffre d'une dépendance alimentaire.

La facture alimentaire revient, de 4 à 6 milliards de dollars en 2009, les importations de l'Algérie pour les produits agricoles sont de 23% en 2008 et les exportations sont de 02% seulement. Cette dépendance alimentaire est un handicap de la politique nationale de développement, et pour les négociations en vue de l'accèsion à l'OMC, pour les pays membres de cette organisation potentiels fournisseurs de produits agricoles pour l'Algérie leur but est d'améliorer les conditions de l'accès au marché national pour leurs produits (par la baisse des droits) pour les autres produits agricoles dont la politique actuelle tend à décourager l'importation.

Pour l'Algérie, l'objectif à ce niveau sera surtout de préserver certaines filières où la protection tarifaire est encore élevée.

L'accèsion à l'OMC véhicule un certain nombre de contraintes qu'il convient d'identifier:

Eu égard à la dépendance du marché algérien, les poussées ayant affecté les prix à consommateurs des produits alimentaires depuis la fin du premier semestre 2005 résultent de la conjugaison de plusieurs facteurs. Il s'agit notamment, des achats spéculatifs, la forte demande au plan mondial, la faiblesse des stocks, les conditions climatiques défavorables dans les principales zones productrices, l'utilisation des céréales pour la fabrication des biocarburants et enfin les niveaux record de la baisse du dollar américain par rapport à l'euro.

Compte tenu de la dépendance de notre marché vis-à-vis de l'extérieur et des hausses des cours mondiaux, les pouvoirs publics ont mis en œuvre plusieurs mesures à l'effet de préserver le pouvoir d'achat des ménages, sans pour autant obérer la gestion financière des opérateurs économiques concernés.

S'agissant de la couverture des besoins des ménages pour les produits de large consommation, et à l'exception des fruits et légumes frais ainsi que des viandes blanches, les besoins du marché intérieur sont couverts en grande partie, notamment pour certains produits, par les importations de matières premières destinées à la transformation et/ou de produits alimentaires orientés vers la consommation finale et toute perturbation des cours sur les marchés extérieurs se répercute sur les prix internes.

C'est ainsi, que l'impact induit par le renchérissement des denrées de base. a été jugulé par les dispositions prises par le gouvernement au titre de la préservation du pouvoir d'achat des consommateurs. Elles ont touché les produits de large consommation tels que la farine de panification qui, depuis 2004 et à la suite de la flambée des prix du blé tendre destiné à la transformation, il a été décidé de compenser en amont le prix de la farine de panification (2000 DA/QI).

Dans le même ordre d'idée et à la suite de la flambée des prix sur le marché mondial des poudres de lait dont le prix est passé de 2 050 \$/tonne en 2005 à plus de 6 000 \$/tonne, à la fin de l'année 2006, le gouvernement a décidé de compenser en aval le prix du lait conditionné en sachets. Ce mécanisme a nécessité une enveloppe financière de 19 milliards de dinars pour une production de 1 283 000 000 de litres. A la suite de l'intervention de l'Office National Interprofessionnel du Lait (ONIL), ce dispositif a pris fin depuis le 1er janvier 2008 pour lui substituer la compensation en amont.

L'Algérie considère que la mise en œuvre de ces différents dispositifs ne sort pas de l'orthodoxie dès lors que beaucoup de pays y ont recours (suppression de la TVA sur le fuel pour les pêcheurs en France, suppression des droits de douanes applicables aux céréales au niveau de l'Union européenne, subvention des prix en Tunisie, au Maroc, ...).

La démarche adoptée par l'Algérie en matière de sécurité alimentaire est une stratégie qui porte sur la définition d'une politique nationale de stockage de sécurité pour les produits de consommation jugés comme stratégiques dans l'approvisionnement de la population.

Les expériences internationales montrent que le stockage stratégique est la préoccupation des gouvernements (cas de l'Union européenne pour le stockage stratégique des produits pétroliers). Il est régi par des lois et des réglementations définissant le système de stockage ainsi que les mécanismes de suivi et de contrôle.

L'Algérie pourrait être considérée comme un pays qui place la sécurité de l'approvisionnement de la population au cœur de sa politique. Le pays ayant développé des mécanismes adéquats en la matière notamment à travers la création d'organes chargés de l'approvisionnement et du stockage (OAIC pour les céréales, ONIL pour les laits, NAFTAL pour les carburants, PCH pour les produits pharmaceutiques, etc.) ainsi que des mécanismes de financement (système parafiscal, subventions publiques, facilité de crédit, etc.).

Il est clair que les mécanismes existants doivent s'adapter aux nouvelles données impliquées par l'ouverture de l'économie algérienne et, par conséquent, tout en continuant à être un impératif stratégique, la prise en charge du stockage de sécurité nécessite une évolution et une mise à niveau.

Malgré le volume de nos importations en produits alimentaires, les différents plans de développement initiés dans le domaine de l'agriculture ont contribué à la satisfaction des besoins de ménage en produits agricoles frais, en viandes (rouges et blanches) et aux poissons.

C'est ainsi que la production nationale de fruits et légumes frais se situe à hauteur de 8 500 000 tonnes par an dont près de 2 000 000 millions de tonnes de pomme de terre.

En la matière, les importations ne dépassent pas 300 000 tonnes/an de pommes, poires et bananes essentiellement. S'agissant de la viande rouge, l'offre nationale est de l'ordre de 300 000 tonnes auxquelles s'ajoute une importation d'appoint de l'ordre de 30 000 tonnes de viandes bovines congelées.

Il est de même pour la viande blanche (poulet et dinde) dont la production est de 250 000 tonnes environ et qui n'enregistre pas d'importation. Quant aux poissons frais, l'offre est faible (150 000 tonnes) malgré les richesses de la mer méditerranée.

C- Les négociations concernant le commerce des services:

Les négociations dans le domaine des services se déroulent en référence à un accord général sur le commerce des services, un accord extrêmement important dont le contenu a été parmi les résultats les plus significatifs du cycle de l'Uruguay.

La négociation qui concerne l'Algérie est encadrée principalement par les dispositions des articles 16 (accès au marché) et 17 (traitement national) du GATT. Le principe appliqué à la négociation sur ces deux volets étant celui de la liste positive (on n'est engagé que dans les secteurs que l'on spécifie positivement avec les restrictions éventuelles que l'on y inscrit), la question qui nous est posée est celle de déterminer quels secteurs vont être concernés par la négociation, avec quelles limitations éventuelles, aussi bien en matière d'accès au marché que de traitement national.

Les secteurs des services recouvrent un éventail très large d'activités. Le secrétariat de l'OMC les a subdivisées en douze secteurs qui sont eux même subdivisés en 155 sous secteurs. Les concessions que doit faire une économie en développement comme celle de l'Algérie ne sont pas dépourvues de contraintes:

- La négociation dans le cadre des modes présence commerciale et le mode de déplacement des personnes physiques n'est rien d'autre qu'une négociation des termes précis à travers lesquels un pays choisit de réguler ses relations à l'investissement étranger.

L'Algérie aura l'occasion au cours de ces négociations d'afficher avec le maximum de clarté ses options à l'égard des investisseurs étrangers, mais en même temps de mettre un

plus de cohérence dans ses législations et réglementations en cette direction, donc mieux définir le climat à l'investissement.

- Les concessions en matière de service vont entraîner au niveau de la réforme du contrôle des changes, la première conséquence de l'engagement qui sera pris dans une activité donnée quant à l'accès au marché d'un quelconque fournisseur de service étranger vaut d'abord, aux yeux de ce fournisseur, par la possibilité pour lui de transférer à l'étranger le montant de ses prestations.

Dans le même temps, c'est une liberté complète qui est donnée à tout client résident de pouvoir s'adresser sans restrictions aux services de ce fournisseur.

D-Le prix du Gaz Algérien un point de litige:

Des litiges ne sont toujours pas réglés, comme le point concernant le prix domestique du gaz que le groupe de travail et particulièrement les européens, du fait que le marché principal du gaz algérien est européen à hauteur de 80%, considèrent comme indirectement subventionné par l'état, puisque différent du prix à l'exportation. Ce qui serait en contradiction avec les clauses du multilatéralisme, et demandent un alignement des prix du gaz pratiqués à l'intérieur et sur les marchés d'exportation.

Du côté algérien, on estime que les prix du gaz pratiqués en Algérie couvre les frais de l'exploitation, l'extraction, le transport, le stockage et dégagent une marge bénéficiaire suffisante pour le réinvestissement. Ce qui démontre qu'il n'y a pas de subvention de la part de l'état³ et que les bas prix de l'énergie sont l'expression d'un avantage comparatif lié à la dotation factorielle du pays en ressources d'hydrocarbures.

2-3-L'adhésion de l'Algérie à l'OMC vue par différents acteurs économiques:

L'adhésion de l'Algérie à l'OMC peut être, selon les opérateurs économiques algériens, un stimulateur pour un effort d'adaptation et de remise en ordre de l'économie algérienne et provoquer une relance économique.

Pour les analystes, l'accession pourrait être un atout pour l'attraction des capitaux et de l'investissement direct qui permettront de moderniser l'appareil de production et d'exploiter de façon plus efficiente les potentiels de ressources dont dispose l'Algérie. Il y a aussi le coût de l'exclusion selon lequel, dans une économie internationale intégrée, être à l'extérieur du système commercial multilatéral génère des coûts pour un pays.

L'accession à l'OMC constitue une garantie pour les opérateurs économiques internationaux quant au respect des droits de propriété et une garantie du respect des principes et des dispositions du droit commercial international;

³ Mourad Saouli, « L'OMC pourquoi faire? », ARABIES, janvier 2010.

Elle sécurise l'espace transactionnel et contractuel des opérateurs économiques internationaux et peut apparaître comme un facteur d'attractivité du territoire du pays adhérent; Elle serait une sorte de garantie pour la communauté internationale et les opérateurs économiques nationaux, de l'impossibilité d'un retour en arrière en matière de libéralisation et de réformes économiques.

Dans une économie de plus en plus ouverte et en interdépendance croissante, être membre de l'OMC, peut fournir au pays adhérent la capacité d'influencer l'agenda des négociations commerciales et de participer activement à l'élaboration des règles des échanges internationaux.

Un pays exportant un bien pour lequel il détient un avantage comparatif, a intérêt à adhérer au régime commercial de l'OMC dont la logique repose sur l'accroissement des exportations.

Ainsi l'appartenance à l'OMC sécurise l'accès aux marchés pour les exportations d'un pays, celles-ci bénéficiant désormais des droits NPF (Nation la plus Favorisée) en vigueur au niveau multilatéral, et comme l'une des bases de l'accession à l'OMC est la baisse des tarifs douaniers et des barrières non tarifaires. Il peut en résulter une baisse du coût des importations compte tenu du biais importateur du régime Algérien, cela pourrait être bénéfique pour nous⁴.

Ainsi, l'adhésion à l'OMC permettrait à l'Algérie:

- d'accroître ses opportunités commerciales;
- poursuivre les objectifs de sa politique de développement dans un environnement commercial plus sûr et plus prévisible;
- renforcer la sécurité de ses relations commerciales grâce à la transparence des politiques et des pratiques commerciales des partenaires que garantissent les accords;
- le droit de bénéficier de la procédure de règlement des différends de l'OMC pour défendre ses droits et intérêts commerciaux.

Toute fois, il ne faut pas négliger la réalité des chiffres le tableau suivant représente les exportations et importations de l'Algérie durant l'année 2008 :

⁴Mehdi Abbas, « L'accession à l'OMC quelles stratégies pour quelle intégration à la mondialisation? », Confluences méditerranée, Numéro 71, automne 2009

Tableau 1 : Ventilation sectorielle du commerce extérieur de l'Algérie 2008

Exportations (%)		Importations (%)	
<i>Part des exportations mondiales</i>	0.49	<i>Part des importations mondiales</i>	0.24
<i>Produits agricoles</i>	0.2	<i>Produits agricoles</i>	23.0
<i>Combustibles et produits industriels extractives</i>	98.8	<i>Combustibles et produits industriels extractives</i>	3.0
<i>Autres produits manufacturés</i>	1.0	<i>Autres produits manufacturés</i>	74.0

Source: OMC (2010), Trade profiles 2009, OMC, Genève.

Nous remarquerons que les exportations algériennes pour les matières premières sont les plus élevées (98.8%).

L'avantage comparatif de l'Algérie se concentre dans les produits énergétiques (en 1995 les hydrocarbures comptent pour 95% des exportations et 25,6% du PIB, 98% et 43% en 2009) dont les exportations ne rencontrent pas de droits de douanes prohibitifs, principalement vis-à-vis du principal partenaire commercial qui est l'Union européenne.

Aussi, vu les termes des négociations pour l'accession à l'OMC qui portent principalement sur la baisse des tarifs douaniers et des barrières non tarifaires, le choc concurrentiel de l'ouverture et de la mise aux normes multilatérales peut conduire à une destruction du système productif (les entreprises de production ne peuvent faire face à la concurrence).

Avec l'adhésion de l'Algérie à l'OMC, la fixation des tarifs douaniers ne sera plus une décision politique. Elle est limitée par des engagements internationaux avec les différents membres de l'organisation, la consolidation tarifaire est l'une des règles de base de l'OMC ; les pays sont appelés à consolider les tarifs douaniers en supprimant tous les obstacles au commerce qui ont un effet de protection de la production nationale.

Les pays membres réduiront progressivement les droits de douane consolidés ultérieurement, sur ce principe général, la consolidation est une fixation de taux de droits de douanes maxima (plafond) en dessous desquels peuvent évoluer librement les taux réellement appliqués.

Des taux plus élevés ne pourront être appliqués qu'après négociation, donc, l'octroi de compensations ou concessions sur d'autres lignes tarifaires.

Toute fois, bons nombres de points restent à être clarifiés concernant les négociations l'accession de l'Algérie à l'OMC :

Cette intégration va traduire des effets négatifs sur la situation budgétaire qui est due à un déséquilibre caractérisé par une hausse générale des prix. L'inflation nationale est en fonction de l'inflation mondiale. Ce sont les prix extérieurs qui affectent les prix intérieurs.

L'adhésion à l'OMC implique, la réorganisation en profondeur du système de gestion de l'économie nationale. Dans le domaine du commerce, des marchandises, les adaptations qui sont appelées à être réalisées concernent notamment le système de protection de la production nationale. Cette adhésion doit permettre de mettre en place un nouveau dispositif de protection en utilisant les instruments et les mécanismes prévus par les accords de l'OMC.

Composée de 153 pays adhérents, 35 pays africains et 30 pays observateurs candidats à l'adhésion dont l'Algérie, l'Afghanistan, la Russie et la Libye, l'OMC a conclu plus de 60 accords internationaux dont les principaux sont l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, l'accord général sur le commerce et les services, l'accord sur les droits et la propriété intellectuelle.

Les efforts faits de la part de l'Algérie dans le but d'adhérer à cette organisation sont considérables, l'Algérie a présenté un aide mémoire sur le commerce extérieur. Elle a procédé à la réforme de 36 textes législatifs et réglementaires et a mené dix rounds de négociations multilatérales durant lesquels elle a eu à répondre à 1636 questions relatives aux régulations économiques en organisant 93 réunions bilatérales avec 21 pays.

L'Algérie est toujours dans l'attente du 11e round dont la date sera arrêtée après que le pays aura transmis les réponses aux 96 questions qui lui ont été posées au terme du dernier round des négociations.

L'impact économique sur les retards est très important et une évaluation sur cinq années en échanges internationaux nous indique que l'Algérie enregistre une dégradation continue au plan des importations. En 2004, la facture s'élevait à 20 milliards de dollars. En 2006, elle était de 21 milliards de dollars. En 2008, elle s'élevait à 30 milliards de dollars. En 2009, elle est à hauteur de 39 milliards de dollars. Alors à quand l'adhésion à l'OMC ?

3- Evolution du commerce extérieur Algérien:

L'Algérie ne veut pas rester en marge des changements que connaît le commerce extérieur mondial, a toujours donné une place importante à sa politique sur le commerce extérieur, des changements et des transformations de fonds sont survenus.

Le commerce extérieur algérien a connu plusieurs étapes durant son évolution:

3- 1- Avant l'indépendance (1962) :

Avant l'accès à son indépendance le commerce extérieur sous le régime colonial était caractérisé par, des exportations des produits agricoles, l'énergie à partir des années 50.

L'importation des inputs est biens d'équipements, et les pratiques commerciales sont régies par les forces des marchés, un système orienté vers une économie libérale. Le commerce extérieur algérien était un instrument à travers lequel s'organisait la domination coloniale. Le marché algérien était soumis à un système commercial et douanier qui avait pour fonction essentielle l'établissement et le maintien d'un monopole partagé entre quelques capitalistes marchands français et la colonisation algérienne. Le commerce extérieur de l'Algérie était fortement dominé par les flux d'échanges avec la France, il se résumait à la:

- Spécialisation dans l'exportation des produits agricoles, puis d'énergie à la fin des années 1950 ;
- Importation d'inputs et biens de consommation;
- Industrie à faibles capacités installées;
- Organisation commerciale libérale liée fortement au pouvoir colonial.

3-2- Après l'indépendance jusqu'aux milieux des années 1980: *Le*

monopole de l'état sur le commerce extérieur: (période protectionniste)

Après l'indépendance, la nouvelle économie algérienne va s'orienter vers l'optimisation de la mobilisation des ressources en faveur du développement, le commerce extérieur sera axé principalement sur le contrôle et la gestion du secteur des hydrocarbures.

À l'instar des autres pays en voie de développement et les pays de l'Europe de l'Est, l'Algérie a vite fait le lien entre l'indépendance et l'industrialisation, en ayant pour objectif, la mise en place d'un tissu industriel qui doit faciliter l'intégration des différentes branches entre elles et avec le secteur agricole. A cette période le commerce extérieur algérien était caractérisé par la :

- Régulation par les restrictions administratives;
- Montée en puissance de l'industrie d'exportation d'hydrocarbures;
- Dépendance croissante en bien d'équipements et de consommation industrielle;
- Dépendance croissante dans le domaine alimentaire.

Le secteur hydrocarbure, s'installe donc, durablement dans un rôle de pourvoyeur de ressources internes (fiscalité pétrolière) et externe (recettes en devises) indispensables pour financer les programmes de développement économique de l'Algérie.

Le commerce extérieur sera, dans ce contexte, organisé en monopoles administratifs confiés à des entreprises publiques, avec pour mission essentielle d'assurer la réalisation d'objectifs fixés dans le cadre d'une planification centralisée.

Durant cette période le commerce extérieur est contrôlé par l'administration, ce contrôle se traduit par:

- La fixation à l'avance des quantités de marchandises à importer (limitation des importations dites de luxe et l'économie de devises).
- La réorientation des courants d'importation en fonction des possibilités d'exportation par région.
- L'amélioration de l'état de la balance commerciale surtout quand les réserves de change sont insignifiantes.

Cette politique contingentaire vise essentiellement à protéger la production nationale (industrialisation par substitution aux importations), ainsi que la mise en place d'une première politique tarifaire en 1963 afin de renforcer la répartition notamment sur les biens de consommation (de 15 à 20%) contre un tarif de 10% pour les biens industriels.

En 1973 la loi de finances remodèle le tarif douanier et le subdivise en deux colonnes:

- 1- Un tarif de droit commun réservé aux produits en provenance de pays qui accordent le traitement de la nation la plus favorisée à l'Algérie;
- 2- Un tarif spécial qui concerne les marchandises originaires de pays ou groupe de pays (comme le Maghreb) qui consentent aux produits algériens les « avantages corrélatifs ».

Le modèle mis en place, va perdurer avec des succès relatifs à la faveur des ressources qui seront rendues disponibles et injectées massivement dans l'économie quinze années durant, les seules limites étant, alors, celles de la « capacité d'absorption » des investissements.

Il sera totalement remis en cause quand, à la suite de l'affaissement brutal et durable des prix pétroliers internationaux à partir de 1986. Ces mêmes ressources viendront à manquer, ouvrant par la même la voie à une crise sociale et en conséquence, à une restructuration radicale de l'organisation économique et commerciale en place.

3-3- Entre le milieu des années 1980 à 1990:

Les exportations algériennes durant cette période ont connu au total une très forte expansion imputable surtout aux deux hausses de prix du pétrole après l'année record 1980, elles se sont fortement contractées suite à la baisse des prix mondiaux du pétrole et à la réduction continue de la production pétrolière qui est passée de 1,2 millions de baril par jour en 1978 à 670 000 par jour en 1986, atteignant leur plus bas niveau de la décennie en 1986 et 1988. Ce n'est qu'après 1988 qu'un redressement a eu lieu, grâce à l'amélioration des prix mondiaux du pétrole et l'expansion des exportations de gaz naturel.

La période allant de 1985 à 1986 est caractérisée par la chute brutale du prix du baril de pétrole, en l'espace de ces deux années. Les exportations ont connu une croissance négative de 46%. C'est à partir de 1987, qu'on assiste à une hausse graduelle des exportations qui correspond à un taux annuel de croissance de l'ordre de 56.9%⁵.

La balance commerciale à cette période a enregistré un solde positif, mais cela est le résultat de la réduction des importations.

La période 1986-1988 est considérée comme étant la première tentative de mettre fin à la réglementation relative aux autorisations globales d'importation (AGI) et à la loi 78-02 relative au monopole de l'état sur le commerce extérieur.

L'orientation de la politique du commerce extérieur était dictée par la planification centrale, l'état accordait des droits d'importation exclusifs à certaines entreprises publiques, alors que les autres entreprises publiques ou privées, devaient obtenir au préalable de la Banque Centrale une autorisation de paiement des biens et des services importés.

Nous pouvons dire incontestablement que la crise amorcée en 1986 a constitué le catalyseur qui a rendu inéluctable le lancement des réformes, et en premier lieu le volet relatif au commerce extérieur.

Cette période verra la mise en place de plans de financement établis par produit, par opérateur et des plans de distribution. Ce sera, pour cette période, la seule réglementation en matière de commerce.

Une deuxième étape sera entamée avec l'annulation de la loi N°78-02 du 11 février 1978 relative au monopole de l'état sur le commerce extérieur⁶ et son remplacement par la loi N° 88-29 du 19 juillet 1988 relative à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur, l'état algérien exerce le monopole sur le commerce extérieur par le « *biais de*

⁵ C'est l'appréciation du dinar qui a gonflé excessivement le taux de croissance, en dinar constant, les exportations en 1990 atteignent celui de 1985 malgré l'augmentation du chômage, reflétant ainsi la baisse réelle du prix du baril de pétrole.

⁶ D'après l'article 1 de cette loi: « Les exportations de biens, fournitures et services de toutes natures sont du ressort exclusif de l'état »

concessions accordées à des entreprises publiques, à des organismes publics ainsi qu'à des groupements d'intérêt commun».

C'est dans cette approche que cette loi fut complétée par le décret présidentiel N°88-201 du 18 octobre 1988 qui annule toutes les dispositions réglementaires conférant aux entreprises publiques à caractère économique l'exclusivité d'une activité où le monopole de la commercialisation⁷.

Ce nouveau dispositif ne constitue en réalité qu'une tentative avortée de libéraliser le commerce extérieur.

Pour l'essentiel, cette loi conserve le monopole de l'état sur le commerce extérieur mais supprime les délégations antérieures données à un opérateur pour tel ou tel produit. Elle introduit aussi, des concepts de concessions et de cahier des charges. Le secteur privé reste soumis au régime des licences d'importation et se voit toujours interdit l'accès à la revente en l'état.

Evolution des exportations algérienne de 1980-1990

	1980		1985		1990	
	valeurs	%	valeurs	%	valeurs	%
Exportations des hydrocarbures	15369.96	98.45	9893.23	97.52	10864.64	96.11
Exportations des produits HH	242.75	1.55	251.45	2.48	439.29	3.89
Total des exportations	15612.72	100	10144.68	100	11303.93	100

Source : PROMEX

Les données du tableau ci-dessus montrent clairement que les exportations en matière d'hydrocarbures, qui ont baissées durant l'année 1985, mais sont remontées en 1990, passant de 9.9 milliards de dollars US en 1985 à 10.86 milliards de dollars US, sont nettement supérieures aux exportations hors hydrocarbure. Ces dernières ont connu une augmentation de 1980 à 1990 ou elles ont doublé en valeur. Malgré cette augmentation, leur place dans les exportations algériennes reste mineur par rapport aux exportations des hydrocarbures..

3-4- La libéralisation du commerce extérieur : Période libérale (1990- à nos jours)

En réalité, le secteur agricole a été le premier secteur à être libéralisé volontairement dans les années 80. En 1981 les prix des produits agricoles ont été déréglementés tandis

⁷ Décret présidentiel n°88/10/88 pris en application de la loi 88-29 du 19/09/88 relative à l'exercice du monopole de l'état sur le commerce extérieur.

qu'en 1987, les domaines agricoles socialistes sont dissous et leur exploitation confiée aux paysans.

Dans les années 90, les terres privées nationalisées en 1971 ont été restituées à leurs propriétaires. L'investissement agricole a été encouragé, y compris dans le cadre de la valorisation des terres non agricoles. Cet encouragement a été renforcé, en 2000, à travers le « Programme National de Développement Agricole » (PNDA).

Bien que le secteur agricole ait enregistré une croissance continue durant les années 90, il se caractérise toujours par la stagnation des rendements et sa sensibilité aux aléas du climat (comme dans le reste du Maghreb).

La réforme du secteur des télécommunications a débuté en 2000 avec l'adoption d'une loi sur les postes et les télécommunications qui a donné naissance à deux entreprises commerciales : Algérie Poste et Algérie Telecom - ainsi qu'à un organisme régulateur.

Le secteur a été ouvert au capital privé étranger à travers son segment de téléphonie mobile. L'Algérie vient d'octroyer une troisième licence de GSM à un autre opérateur privé. Bien que les réformes soient récentes, l'introduction du mobile a réduit le temps d'attente requis pour l'installation d'une ligne téléphonique (temps estimé à 6 ans).

En Algérie, la libéralisation du transport aérien et maritime a eu lieu depuis 1998 tandis que le secteur privé est fortement présent dans le transport par route. La libéralisation des échanges a mené à une profonde refonte du dispositif des douanes. Ces réformes ont ainsi débouché sur une baisse progressive du niveau et du nombre des taux des droits de douane qui de 19 en 1991 est passé à 4 en 1999.

Dans la perspective de la zone de libre-échange consécutive à l'accord d'association, signé en 2002 par l'Algérie et l'Union Européenne, est projetée la réduction (avant l'élimination) du tarif douanier et du droit additionnel provisoire. Toutefois, " les conséquences de cet accord seront très lourdes pour la majorité des entreprises en raison de leur impréparation à cette ouverture »⁸.

En Algérie, le décret législatif n° 93-12 révisé en 2001 dessine le régime applicable aux investissements nationaux et étrangers réalisés dans les activités économiques de production de biens ou de services non expressément réservées, par la loi, à l'Etat.

Au titre du dit décret, les investissements réalisés à partir d'apports en capital, au moyen de devises librement convertibles, régulièrement cotées par la Banque Centrale d'Algérie et dont l'importation est dûment constatée par cette dernière, bénéficient de la garantie de transfert du capital investi et des revenus qui en découlent. Cette garantie porte également sur les produits réels nets de la cession ou de la liquidation, même si ce montant est supérieur au

⁸ Selon le Vice président du Forum des investisseurs tenus en 2002.

capital initialement investi. Les demandes de transfert correspondantes, formulées par l'investisseur, sont exécutées dans un délai qui ne saurait excéder (60) jours.

Les investissements qui présentent pour l'économie nationale un intérêt particulier en raison notamment de la dimension du projet, du caractère de la technologie utilisée, du taux élevé d'intégration de la production développée, des gains élevés en devises ou au regard de leur rentabilité à long terme, peuvent bénéficier conformément à la législation en vigueur, d'avantages supplémentaires.

Ce décret législatif consent avantages et garanties aux investisseurs. Il est remodelé, en 2001, par une ordonnance qui élargit les facilités accordées aux investisseurs. En 2003, l'Algérie a harmonisé sa législation économique (concurrence, zones franches, commerce extérieur, droits de propriété industrielle et intellectuelle, etc..) avec les exigences de l'OMC.

Il faut attendre le début des années 1990 pour avoir les premiers signes en direction d'une véritable rupture. La valeur des importations est passée de 40.5 milliards de dinars en 1980 à 87.0 milliards de dinars en 1990, une évolution qui correspond à un taux annuel moyen de croissance de l'ordre de 11.5% ; le montant global des importations durant cette période s'est élevé à 567.1 milliards de dinars.

En effet, pour la première fois, il ne sera plus question de programme général du commerce extérieur, ni d'allocation formelle de budget-devises. Ce dernier est remplacé par un plan de financement externe transmis à titre indicatif, le principe fondamental étant que le commerce extérieur est une relation banque-opérateur.

Ce principe n'est toutefois consacré par aucun texte officiel et aucun mode opératoire n'est affiché. Une période d'hésitation et de vide organisationnel s'ensuit; rien ne vient concrètement se substituer à l'ancien dispositif.

Et ce n'est qu'en août 1990 qu'une première mesure concrète et partielle allait voir le jour suivie en février 1991 par une deuxième qui consacrait la libéralisation totale du commerce extérieur, une libéralisation qui s'est faite en deux étapes :

- A- Etape restrictive.
- B- Etape de libéralisation totale.

A-Etape restrictive:

Pour la première fois depuis l'instauration du monopole sur le commerce extérieur; l'importation de marchandises en vue de leur revente en l'état est autorisée par d'autres opérateurs commerciaux que l'Etat. Cette première ouverture du commerce extérieur est qualifiée de restrictive par l'interdiction des importations sans paiement ouvert en faveur du secteur privé ne concernait pas la revente en l'état.

Le contrôle centralisé des importations a été remplacé par un mécanisme plus flexible qui allouait aux entreprises une quantité donnée de devises et de crédit qu'elles pouvaient affecter à leur gré. La loi promulguée en 1990 relative à la monnaie et au crédit, concède à la Banque Centrale, l'organisation et la gestion des échanges extérieurs par le biais du contrôle des marchés de change et des mouvements des capitaux de/ et vers l'Algérie⁹.

Cette ouverture instituée par l'article N°41 de la loi de finances complémentaire pour 1990 donnait à cette ouverture un caractère restrictif et partiel dans la mesure où :

- Elle concernait une catégorie d'opérateurs appelés « concessionnaires et grossistes ».
- Elle faisait appel à un mouvement de capitaux dans la mesure où le règlement des marchandises devait s'imputer obligatoirement sur un compte-devises.
- L'importation ne concernait pas toutes les marchandises; une liste restrictive était établie par l'Etat.
- L'activité de ces concessionnaires et grossistes était soumise à un agrément préalable de la banque d'Algérie et non de l'administration du commerce, ils devaient obtenir du conseil de la monnaie et du crédit l'autorisation d'importer des biens et d'accepter des investissements étrangers. Ce régime avait pour but d'améliorer l'offre des services.
- Enfin, le dit agrément est subordonné à l'engagement d'investir ultérieurement dans la production de biens ou services.

En 1990, au sein du secteur industriel, 110 entreprises concentrent 78% de l'emploi industriel total et 70,5% de la valeur ajoutée. D'un autre côté, 20550 entreprises de moins de 10 salariés occupent 7% des travailleurs et réalisent 20% de la valeur ajoutée. Quarante des 51 branches industrielles possèdent des coefficients de concentration de 100% (4 entreprises au plus réalisent toutes les ventes) cette concentration économique est un problème qui subsiste malgré les efforts consentis pour libéraliser l'économie¹⁰.

B-Etape de libéralisation totale:

Cette deuxième étape va être inaugurée par le décret exécutif 91-37 du 13 février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur qui a mis fin au monopole de l'état sur le commerce extérieur.

⁹ Article 181 et 192 de la loi 90 relative à la monnaie et au crédit.

¹⁰ Abdelatif Benachou, « Bilan d'une réforme économique inachevée en méditerranée », les cahiers du CREAD, n°46/1998.

La loi de finances pour 1994 relancera le processus d'ouverture en permettant aux importateurs d'utiliser leurs propres avoirs en devises dans leurs transactions commerciales internationales¹¹.

En effet, des conditions d'intervention, ce décret consacrait la liberté totale d'intervention en matière de commerce extérieur, sous la seule condition d'immatriculation au registre de commerce en qualité de grossiste et ce, quel que soit le statut de l'opérateur et quelle que soit la marchandise à importer.

Seuls toutefois, les produits de large consommation étaient soumis à l'adhésion à un cahier de charges de l'administration du commerce préalablement à leur importation.

L'état, dans le cadre de l'accomplissement de sa mission de régulation, se devait au titre du suivi du marché, d'assurer la disponibilité de cette catégorie de produits pour la plupart, à l'époque du monopole, subventionnés. Hormis, cet aspect de cahier des charges lié à la régulation du marché, le commerce extérieur était totalement libre.

3-5- Le résultat de la libéralisation du commerce extérieur:

La libéralisation externe était et elle l'est toujours, l'objet principal des négociations avec les institutions internationales et les partenaires économiques extérieurs. Celle-ci a enregistré en Algérie des résultats divers dont:

- Le transfert au système bancaire de prérogatives commerciales.
- La destruction de pans entiers de l'économie nationale par le fait des importations massives de produits concurrençant la production nationale, fortement et immédiatement rentable.
- L'importation de produit finis plus facilement finançables au détriment du fonctionnement des entreprises.
- Enfin, la facilité d'obtention du registre de commerce incite privé ou public à importer.

C'est pour mettre fin à ce dysfonctionnement, que le programme de travail du gouvernement décide, sans remettre en cause la marche vers l'économie de marché, d'intervenir plus rigoureusement dans l'encadrement des opérations de commerce extérieur en fonction de la disponibilité des ressources devises se caractérisant par leur rareté.

¹¹ Cette loi fut complétée par l'instruction N°20/94 qui permet l'ouverture de compte devise des opérations extérieures.

Par cette intervention l'administration récupère ses prérogatives en matière de commerce. Les principes généraux étant de situer les opérations du commerce extérieur dans le cadre d'une politique commerciale fondée sur des objectifs en fonctions des moyens disponibles, et non sur les seules considérations de bancaires et de financement.

Deux grands axes de travail en matière de commerce extérieur sont définis par cette instruction:

Au niveau des textes réglementaires:

- Fixation de critères transparents et un ordre de priorité pour l'accès à la devise.
- Gestion rigoureuse des moyens de paiement extérieur.
- Protection de la production nationale.

Au niveau des comportements des opérateurs:

- Limitation des dépenses devises au strict minimum.
 - Déploiement de toutes formes de transactions commerciales n'engendre pas un endettement pour le pays.
- S Prohibition de toutes formes de stockage ou de gaspillage.

C'est dans ce prolongement que fut institué un comité Ad-hoc. Il était chargé du suivi opérationnel des engagements des opérations du commerce extérieur¹². Il convient de souligner que l'institution de ce comité revêt un caractère transitoire en attendant la mise en place effective des instruments nécessaires à une économie de marché.

Le comité Ad-hoc n'a pas l'ambition de programmer et de décider de toutes les opérations de commerce extérieur, mais son rôle essentiel consiste dans le suivi opérationnel de ces opérations en vue de corriger les effets négatifs et prendre toutes les mesures susceptibles de mener à une utilisation optimale des ressources et par la même, arrêter la dégradation de l'économie.

C'est ainsi que furent clairement établies les priorités en direction desquelles tous les efforts de recherche de financement, au besoin cash, seront orientés.

Parallèlement, des suspensions à l'importation frappaient certains produits sans remettre en cause la libéralisation du commerce car il faut noter que ces produits frappés

¹² Circulaire N° 625 du 18/10/1992 relative à la réorganisation de la gestion du commerce extérieur par de nouvelles règles concernant les opérations d'importation et l'accès à la devise.

provisoirement de suspension sont ceux qui, soit revêtent un caractère superflu, soit que leurs importations massives menacent fortement une production nationale en détruisant des pans sans pour autant que celle-ci soit en mesure de rivaliser avec cette concurrence faute de disposer des mêmes moyens.

Au delà de la protection de la production nationale, l'objectif recherché à travers ces suspensions est la canalisation et l'orientation des ressources rares vers des créneaux concurrents au développement de l'économie.

En matière de régulation du marché, le cahier des charges, simple habilitation administrative, sans objectif précis ni responsabilité dans la distribution des produits, va être revu pour constituer un véritable instrument de régulation, d'orientation et de contrôle. La dissolution du comité Ad-hoc en 1995 marquait le début d'une libéralisation totale des échanges, le règlement N°95-07 du 23 septembre 1995 relatif au contrôle des changes en vertu de l'article 9 qui stipule:

« A toute personne physique ou morale, résidente en Algérie, par les biais d'un intermédiaire agréé, contre monnaie nationale tout montant en devises devant être payé en vertu d'un engagement contracté régulièrement et en conformité avec la réglementation des échanges et du commerce extérieur ».

Enfin, tout ce dispositif, sommes toutes transitoires, ne doit pas faire perdre de vue qu'il y a nécessité de donner une base légale et réglementaire à l'organisation du commerce extérieur mais quels que soient les textes à mettre en place. Un commerce extérieur libre resterait un vœu pieu sans la mise en place d'instruments de régulation, sans l'assèchement des liquidités du dinar qui font qu'actuellement, tout le monde est grossiste-importateur d'où une éventuelle loi sur le registre de commerce et un encadrement de cette activité.

Etant entendu, qu'une véritable liberté de commerce extérieur passe par la constitution d'une quantité importante de réserves de change confortable et par la convertibilité du dinar.

En attendant, l'instauration du taux de charge multiple et du marché libre de la devise, inscrits au programme de travail du gouvernement, peut contribuer à améliorer la situation et redynamiser le commerce, notamment pour ce qui est du fonctionnement de l'appareil de production et des projets jugés prioritaires.

En 1994, l'Algérie négocie un plan d'ajustement structurel (PAS) imposé par les institutions financières internationales, un nouveau régime commercial libéral est mis en place, après des années de restrictions administratives et sans préparation au préalable.

La priorité du PAS est de corriger les déséquilibres financiers et monétaires internes et externes et ses objectifs étaient les suivants :

- Améliorer la croissance économique de manière à absorber l'accroissement de la population active et réduire progressivement le chômage;
- Assurer une convergence rapide de l'inflation vers les taux en vigueur dans les pays industrialisés;
- Atténuer les retombées transitoires de l'ajustement structurel sur les parties les plus démunies de la population;
- Rétablir la viabilité de la position extérieure tout en constituant des réserves de changes suffisantes¹³.

Des mesures ont été prises par l'Algérie afin de réduire les déséquilibres, on peut les classer en trois volets :

- *Des mesures d'ordre budgétaires* qui consistent à la baisse des dépenses publiques par la contraction du budget de fonctionnement et d'équipement, le réaligement des prix relatifs et l'adoption des restrictions sur le commerce et les paiements extérieurs en vue de résorber les pénuries d'un certain nombre de produits de base et d'assurer une affectation efficace des ressources.

En 1994, une hausse des prix a été évaluée à 30% et le déficit global du trésor se situait à un niveau inférieur à 2% en 1995 après avoir atteint 9% en 1993. La modernisation des dépenses publiques à une politique de rigueur monétaire visant à contenir la demande globale et à rétablir à terme tant les équilibres intérieurs qu'extérieurs.

- *Les mesures d'ordre institutionnelles*, c'est l'établissement des mécanismes institutionnels et des mécanismes de marché nécessaires pour opérer la transition d'un régime de planification centrale à une économie de marché diversifiée, donc, la privatisation constitue un axe essentiel d'où on a chargé un ministère spécial pour préparer les premières opérations de privatisation, en 1995 et de restructuration des entreprises publiques.

Les experts du FMI concluent une étude sur le bilan des programmes d'ajustement structurel en estimant que si « les résultats macro-économiques sont dans l'ensemble satisfaisant, les résultats enregistrés au plan extérieur ont été moins impressionnant¹⁴

¹³ FMI, « Algérie, Stabilisation et transition à l'économie de marché », Washington 1998, P10.

¹⁴ Finances et développement du FMI et BM juin 1996, P14.

il en résulte que le PAS, aussi nécessaire soit-il ne peut remplacer un programme de développement efficace.

- *Les mesures liées au commerce extérieur:* la croissance des exportations doit s'effectuer sur la base des avantages comparatifs tout en encourageant les sociétés et les opérateurs économiques à participer à la production des biens ou de services par le biais des investissements directs; de ce fait, des mesures d'incitations ont été mises en place pour atteindre cet objectif (réforme fiscales, douanière,...).

Alors même que le choc de la libéralisation mise en œuvre en 1994 commence à peine à être absorbé, deux nouveaux cycles de libéralisation se sont ouverts sans qu'il soit encore possible de mesurer ni l'étendue ni les conséquences :

- Un premier cycle est celui des libéralisations unilatérales qui sont entreprises dans le cadre de démarches sectorielles internes, à savoir, les transports aériens ou maritimes, des télécommunications, de l'énergie, de l'audiovisuel, etc. ;
- Le deuxième cycle concerne les libéralisations menées (ou envisagées) dans le cadre de négociations avec des partenaires bilatéraux (Afrique du Sud, Etats-Unis, Nigéria...), régionaux (zone de l'UMA et accord d'association avec l'Union européenne) ou multilatéraux (accession à l'OMC dont la réouverture du dossier a été exigée par le PAS).

Mener toutes ces opérations de libéralisation de l'économie algérienne sur plusieurs fronts rend la tâche de l'administration plus difficile.

En conclusion de ce chapitre nous pouvons dire que l'Algérie constitue une interface naturelle d'échanges commerciaux sur le plan régional et méditerranéen, de par sa position géographique et ses capacités humaines et financières : ce rôle peut prendre une importance de premier plan, compte tenu du potentiel dont elle dispose et des possibilités de partenariats multiples.

Elle peut devenir à longue échéance concurrentielle et un partenaire de premier choix dans le traitement des questions relatives à la stabilité des équilibres socioéconomiques de la région. L'Algérie sera maintenue, sous forme d'un marché émergent et client potentiel, pendant toute une période de quelques mois d'application des accords bilatéraux en guise d'observation des comportements.

Les pays membres influents de l'OMC, exigeront toujours davantage de concessions de la part de l'Algérie à un moment où la croissance mondiale est suspendue à la reprise économique pour améliorer le sort des programmes de lutte contre la pauvreté, les maladies et autres fléaux à travers le monde.

Cependant, la promotion des exportations hors-hydrocarbures, reste l'une des priorités du pays. C'est au centre de cette problématique que se situe l'effort de mise à niveau en Algérie. Au-delà des avantages comparatifs sur les coûts de revient et le bas prix de la main-d'œuvre, les produits nationaux butent sur les barrières des normes auxquelles très peu répondent.

L'impact prévisible d'intégration est fortement lié à la promotion de la qualité des produits, la maîtrise du savoir faire et l'accès aux nouvelles technologies en vue d'une insertion dans le commerce mondial.

L'impact perceptible vu de l'intérieur, est l'amélioration de la qualité des produits, leur disponibilité, l'accès aux technologies de production et de service en mesure de faciliter la maîtrise des paramètres commerciaux.

L'importance des ressources humaines dans la consolidation de notre économie est grande, la fuite des compétences pénalise lourdement l'économie de notre pays. L'Etat doit investir dans le facteur humain et faire évoluer un système qui n'est pas encore adapté aux changements que connaît le pays.

Chapitre 2 : Structure et analyse du commerce extérieur algérien.

Introduction

Dans une économie mondiale de plus en plus ouverte, le commerce international évolue sans cesse. Il est en changement perpétuel, l'économie algérienne n'est pas restée en marge de ces changements. Le commerce extérieur jouit depuis longtemps, en Algérie d'un rôle politique et économique important.

Les échanges extérieurs de l'Algérie se caractérisent par la place prépondérante qu'occupe le secteur des hydrocarbures dans les exportations, d'une part, et le large approvisionnement de l'économie algérienne par les produits importés, d'autre part.

Des réformes importantes sont survenues, car la situation géopolitique de l'Algérie ne lui permet pas, plus encore. Elle lui impose de s'intégrer d'une façon compétitive, de suivre et pourquoi pas d'influencer sur les flux des échanges internationaux.

L'urgence de ces réformes est accentuée par le fait que des pays concurrents et des pays voisins partenaires de l'Algérie au sein de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) comme le Maroc et la Tunisie, ont déjà mis en œuvre, certains depuis de longues années, des mesures destinées à intégrer plus étroitement et plus vigoureusement leurs économies aux courants d'échanges internationaux.

Cependant la question qui se pose : les politiques commerciales actuelles sont elles cohérentes avec les principes ciblés par l'Algérie?

Plusieurs événements importants ont jalonné l'histoire du commerce mondial. Ces deux dernières décennies, on assiste à l'émergence d'importants blocs économiques régionaux, ces regroupements régionaux sont devenu plus qu'une option, mais une nécessité, instaurant ainsi des politiques de partenariats et d'accords régionaux, obligeant l'Algérie, qui ne peut rester en autarcie, à se frayer un chemin pour se faire une place au sein de ces blocs.

Pour notre étude, il serait intéressant de connaître les proportions des différents secteurs dans les importations et les exportations algériennes. Ce qui définirait les forces et les faiblesses de l'économie algérienne dans ses échanges commerciaux avec l'extérieur.

Nous suivrons aussi les orientations géographiques du commerce extérieur algérien pour voir la part de chaque région géographique dans ces échanges extérieurs, afin de connaître les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie.

1-Structure du commerce extérieur algérien:

1-1-Evolution du commerce extérieur de 1988 à 1991:

A-Les exportations:

La structure des exportations nous montre qu'elles sont en augmentation continue, la valeur des exportations est passée de 8.1 milliards de dollars US en 1988 à 12.10 milliards de dollars US en 1991. On remarquera que le secteur de l'énergie occupe une place importante dans les exportations et en évolution continue durant les quatre années, elles sont passées de 7.68 milliards de dollars en 1988 à 11.72.5 milliards de dollars en 1991, ces données montrent la grande place qu'occupe les hydrocarbures dans le commerce extérieur algérien.

B- Les importations:

La valeur des importations augmente de façon continue sur cette période, sauf pour l'année 1991 où elle a enregistré une baisse par rapport aux années précédentes passant de 9.7 milliards de dollars en 1990 à 7.7 Milliards de dollars en 1991. La structure des importations nous montre une augmentation relative des importations de la catégorie « alimentation et boissons» durant les deux années 1988-1989 soit 31.76% du total des importations pour décliner en 1990 et encore plus en 1991.

Exportations/ Importations des principaux produits Classification par grandes catégories économiques (C.G.C.E) de 1988 à 1991

Exportations	1988		1989		1990		1991	
	Valeur US	Str %	Valeur US	Stru%	Valeur US	Stru %	Valeur US	Stru%
Alimentation	30	0.4	34	0.38	50	0.45	55	0.45
Energie et lubrifiants	7685	94.82	8572	95.59	10865	96.11	11726	96.91
Produits bruts	47	0.57	24	0.27	32	0.28	43	0.36
Demi-produits	179	2.2	180	2	211	1.86	169	1.39
Biens d'équipement agricoles	15	0.19	4	0.04	3	0.03	5	0.04
Biens d'équipement industriels	93	1.15	75	0.84	76	0.68	61	0.5
Biens de consommation	56	0.7	79	0.88	67	0.59	42	0.35
Total	8105	100	8968	100	11304	100	12101	100
Importations								
Alimentation	1804	24.63	2925	31.76	2140	22.1	1938	25.24
Energie et lubrifiants	169	2.3	128	1.39	144	1.5	256	3.33
Produits bruts	624	8.53	851	9.24	677	7	410	5.33
Demi-produits	1890	25.8	1999	21.71	1806	18.7	1861	24.23
Biens d'équipement agricoles	26	0.36	29	0.32	78	0.8	153	1.99
Biens d'équipement industriels	1936	26.44	2305	25.3	3693	38.1	2343	30.51
Biens de consommation	875	11.94	971	10.55	1146	11.8	720	9.37
Total	7324	100	9208	100	9684	100	7681	100
Solde	781		-240		1620		4420	

Source : Direction régionale des douanes

(Valeurs en millions de dollars US)

1-2-Évolution des Importations /Exportations de marchandises par groupe d'utilisation de 1992 à 1999 :

A-Importations:

Le système de gestion des importations est entré dans une phase de stabilisation progressive, la structure des approvisionnements externes par grandes catégories de produits ne varie pas aussi. Les biens d'équipement industriels occupent la première place avec une structure qui oscille entre 29.1 % 1992 et 35,1% en 1999 où ce groupe cède la première place au groupe d'alimentation, la part importante qui revient aux équipements industriels dans les importations algériennes, doit être relativisée puisque l'essentiel des biens d'équipements est absorbé par la branche des hydrocarbures. Conformément au plan de développement dont cette branche a bénéficié et qui est estimé à 20 milliards de dollars US dont la moitié est en devises. Quant au reste des équipements, il est constitué de matériel roulant¹⁵. Elles connaissent une légère augmentation de 1997 à 1999 passants d'une moyenne de 22% à 33% en 1999.

La valeur des importations des produits alimentations est en évolution constante, on peut dire qu'elle se stabilise (entre 25% et 28%), pour l'année 1995 elle enregistre une baisse, pour reprendre une légère augmentation jusqu'en en 1998 ou elle enregistre une baisse 27% qui vas continuer pour 1999 (25%) les 1/4 des importations algériennes est constitué de produits alimentaires ce qui montre la grande dépendance alimentaire dont souffre l'Algérie, les importations alimentaires sont constituées de produits alimentaires dont les céréales, semoules et farines qui coûtent environ 500 millions de dollars US pour l'année 2001¹⁶.

L'importation des énergies et lubrifiants est pratiquement constante 104% en 1992 et 1.7% en 1999, ceci est sans doute due à ce que l'Algérie est un pays riche en énergie et elle exporte dans le secteur de l'énergie plus qu'elle n'importe.

La part des matières premières est relativement stable sauf pour l'année 1999 ou elle enregistre une baisse elle passe de 6.3% en 1992 à 3.2% en 1999. Les produits semi-finis destinés à l'appareil de production connaissent également une stabilisation quelque 23% des importations totales.

Les importations d'équipements agricoles enregistrent une baisse durant cinq années de 1994 à 1998 entre 0.2% et 0.4% puis elle remonte légèrement en 1999 (0.8%). Les importations pour cette période connaissent une stabilité générale.

B- Les exportations:

Une première constatation nous vient directement après lecture panoramique des données concernant les exportations: c'est le grand écart entre les pourcentages du secteur « énergie et lubrifiants» et les autres secteurs tous réunis. Les premiers tournent autour des 95% et les autres secteurs réunis autour de 2.5%.

¹⁵ Voir projet de rapport sur la conjoncture économique et sociale du 1^{er} semestre 2001, CNES, octobre 2001

¹⁶ Statistiques douanières du commerce extérieur année 2001, p40

Arrive en seconde position mais bien loin derrière la catégorie des « demi-produits » qui passe de 2% en 1992 à 3.7% en 1996 pour arriver à 2.2% en 1999. La part respective de la première catégorie « alimentation » connaît une fluctuation entre hausse et baisse jusqu'en 1997 ou elle connaît une baisse allant de 1% en 1996 à 0.3% en 1997 pour arriver à 0.2% en 1999. Les exportations des « biens de consommation » connaissent une baisse en 1994 de 0.2% puis remonte en 1996 pour diminuer à 0.2% et se stabiliser ainsi les trois années suivantes. C'est à partir de cette période que le commerce extérieur algérien s'est ouvert à l'extérieur. Ce qui est appelé la période de transition vers l'économie de marché. Les « équipements industriels » sont de 0.6%, à partir de 1993 les exportations baissent pour tourner autour de 0.2% les années suivantes. Les « matières premières » enregistrent un niveau très bas d'exportation qui tourne autour de 0.1%.

**Évolution des Importations /Exportations de marchandises
par groupe d'utilisation de 1992 à 1999 (en pourcentage)**

Importations	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Alimentation, boissons, tabac	24.9	24.8	30.1	25.6	28.6	29.3	26.9	25.2
Energie et lubrifiants	1.4	1.4	0.6	1.1	1.2	1.5	1.3	1.7
Matières premières	6.3	6.0	5.9	6.6	4.9	4.5	4.9	3.2
Produits bruts	1.0	0.8	2.0	0.7	0.6	1.3	0.8	1.9
Demi-produits	23.0	23.6	21.8	22.0	19.7	18.0	18.3	16.9
Équipement agricoles	0.6	0.6	0.3	0.4	0.4	0.2	0.5	0.8
Équipement industriels	29.1	29.2	27.4	27.3	33.2	32.6	33.2	35.1
Biens de consommation	13.7	13.6	11.9	16.3	11.4	12.6	14.0	15.2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100
Exportations								
Alimentation, boissons, tabac	0.7	1.0	0.4	1.1	1.0	0.3	0.3	0.2
Energie et lubrifiants	96.0	95.3	96.9	95.0	93.5	96.3	96.4	96.5
Matières premières	0.0	0.0	0.1	0.1	0.1	0.0	0.1	0.1
Produits bruts	0.3	0.2	0.2	0.3	0.3	0.2	0.3	0.3
Demi-produits	2.0	2.8	2.1	2.6	3.7	2.8	2.5	2.2
Équipements agricoles	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0	0.1	0.2
Équipements industriels	0.6	0.2	0.1	0.2	0.3	0.2	0.1	0.4
Biens de consommation	0.4	0.5	0.2	0.7	1.2	0.2	0.2	0.2
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : ONS

1-3- Evolution du commerce extérieur de 2000 à 2007 :

La classification par groupe d'utilisation permet de présenter les échanges par catégorie de produits. Ce groupement se fait selon la destination du produit à de fins d'analyse économique et de prévision en matière de politique économique. Le commerce extérieur algérien a enregistré, au cours de l'année 2001 un excédent de 9.19 milliards de dollars, en 2002 un excédent de 6.67 milliards de dollars, en 2003 un excédent de 10.83 milliards de

dollars et en 2004, les résultats globaux en matière de réalisation des échanges extérieurs ont enregistré un excédent de la balance commerciale de 13.5 milliards de dollars. Cela est dû à :

- L'augmentation des importations de 18.20% pour la période 2002, et une augmentation de 10.71% en 2003. Durant l'année 2004 les importations ont enregistrés une augmentation de 34.47% par rapport à 2003.
- La baisse des exportations de 3.72% pour l'année 2002, suivie d'une augmentation de 29.42% en 2003 et de 29.18% en 2004.

A-Importations:

Durant l'année 2000 le total des importations des biens d'équipements industriels est de 34%. Ce groupe de bien d'équipements industriels avec les biens d'équipements agricoles occupe la première place dans les importations de cette période. Les biens d'équipements industriels sont en augmentation continue passant de 33.5% en 2000 à 41.5% en 2005 suivie d'une légère baisse pour 2006 et 2007(39.7% et 36.3%). Les principaux produits de ce groupe sont: les véhicules de transport de personne, de marchandises et tubes et profiles creux. En valeur absolue, les importations de ce groupe se sont accrues de 526 millions de dollars US pour l'année 2002 et de 508 millions de dollars US pour l'année 2003. Les importations des produits « alimentaires» connaissent une baisse continue passant de 26.3% en 2000 à 17.9% en 2007 mais malgré cela elles occupent la troisième position.

En termes réels, la hausse globale des importations des produits « alimentaires» réalisées durant l'année 2002 est de l'ordre de 11.82% par rapport à la même période 2001, une baisse se fait sentir en 2003 (19.8%) soit une baisse de 5.18% par rapport à la période 2002. Durant l'année 2007, les importations des « équipements industriels » sont de 41% par rapport aux importations totales, suivies des « demi-produits » qui sont de 20% et des produits « alimentations » qui prennent 18% des importations totales de cette année. Les « biens de consommation» qui sont de 15% sont suivi de loin par les « matières premières» 3% et en dernière position viennent avec 1% chacun les secteurs de « l'énergie », les « produits bruts », et les « équipements agricoles ».

B-Exportations:

Une grande part des exportations concernent les hydrocarbures qui continuent à occuper la première place dans nos échanges extérieurs une légère baisse durant l'année 2002 (96.3%) est pressentie mais l'envolée des exportations en hydrocarbures reprend pour les années suivantes pour atteindre 97.8% du total des exportations durant la période considérée.

La hausse des exportations des hydrocarbures est due à la hausse des prix du pétrole et à la hausse des cours du pétrole et la diminution des exportations des hydrocarbures s'explique essentiellement par la baisse des prix du pétrole. Les exportations des « demi-produits» connaissent une stabilité qui tourne autour de 2.2% de l'année 2000 à 2004. En 2005 elles connaissent une baisse car elles passent de 1.9% en 2004 à 1.6% en 2007. Les « produits bruts » connaissent une évolution, passant de 0.1% durant l'année 2000 et l'année 2001, 0.2%

durant les années de 2002 et 2003 pour se stabiliser à 0.3% de 2004 à 2007. Ils enregistrent ainsi la plus forte augmentation avec 66% en 2007 par rapport à 2006. Les exportations des « équipements industriels » connaissent une baisse pour passer de 0.2% en 2000 pour arriver à 0.1% en 2005 pour se stabiliser jusqu'en 2007.

Pour l'année 2007, la structure des exportations de marchandises par groupe d'utilisation se résume en deux parties. La première est celle des « hydrocarbures » avec 97.8% du total des exportations de cette année et les autres groupes qui ne représentent que 2.2% du total des exportations de cette année. Les échanges connaissent une forte croissance durant l'année 2007, les exportations d'hydrocarbures connaissent une forte augmentation du fait des prix élevés des prix du pétrole brut.

Évolution des Importations /Exportations de marchandises par groupe d'utilisation de 2000 à 2007

Importations	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alimentation, boissons, tabac	26.3	24.1	22.8	19.8	19.7	17.6	17.7	17.9
Energie et lubrifiants	1.4	1.4	1.2	0.8	0.9	1.0	1.1	1.2
Matières premières	2.7	3.8	4.3	4.8	3.9	3.1	3.4	4.1
Produits bruts	2.0	1.0	0.3	0.3	0.4	0.5	0.6	0.7
Demi-produits	18.0	18.8	19.5	21.1	20.0	20.1	23.0	25.7
Équipements agricoles	0.9	1.6	1.2	1.0	0.9	0.8	0.4	0.5
Équipements industriels	33.5	34.6	36.8	36.6	39.0	41.5	39.7	36.3
Biens de consommation	15.2	14.7	13.8	15.6	15.2	15.3	14.0	13.6
Total	100							
Exportations								
Alimentation, boissons, tabac	0.1	0.1	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1	0.1
Energie et lubrifiants	97.2	96.6	96.3	97.3	97.4	98.1	97.9	97.8
Matières premières	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Produits bruts	0.1	0.1	0.2	0.2	0.3	0.3	0.3	0.3
Demi-produits	2.1	2.6	2.8	2.1	1.9	1.4	1.4	1.6
Équipements agricoles	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0	0.0
Équipements industriels	0.2	0.2	0.3	0.1	0.2	0.1	0.1	0.1
Biens de consommation	0.2	0.1	0.1	0.1	0.0	0.0	0.0	0.0
Total	100							

Source: ONS

1-4 -Evolution de la balance commerciale de 1994 à 2007:

A- Les importations:

La valeur des importations augmente de façon continue à part en 1996 où elle enregistre une baisse timide avant de reprendre son augmentation elle passe ainsi de 340

142.4 millions de dinars en 1994 à 690 425.7 millions de dinars en 2000 pour atteindre 1 916 829 millions de dinars en 2007. Mais l'augmentation du volume des importations devient plus importante à partir de l'année 2002 car elle passe de 957039.8 millions de dinars cette année à 1 916 829 millions de dinars en 2007 soit une augmentation de 959789.2 millions de dinars, pratiquement le volume des exportations a doublé en l'espace de cinq (05) ans.

B- Les exportations:

Les exportations de marchandises ont enregistré une évolution favorable de 1994 à 2000, à part l'année 1998 où elles ont baissé, une augmentation qui va perdurer, certainement à cause de l'augmentation des exportations des hydrocarbures.

C-Le solde commercial:

Le solde commercial est irrégulier en 1994 et 1995 il est à la baisse (-15803.7 et -14 741.7 millions de dinars) respectivement, il remonte ensuite avec des fluctuations, mais après l'année 1999 il connaît une forte augmentation continue jusqu'en 2007, ces fluctuations sont relatives en grande partie aux variations des recettes des exportations des hydrocarbures, en 1994 et 1995 les importations dépassaient le volume des exportations, alors que durant la période 1996-2007 on remarque que l'évolution des exportations plus importante que celle des importations, donc une chute progressive des importations par rapport aux exportations.

Le boom pétrolier, continu depuis 2001, permet à l'Algérie d'augmenter rapidement ses recettes budgétaires et d'accumuler des réserves de change, à un niveau sans précédent. La croissance du PIB, menée non seulement par les hydrocarbures mais aussi par d'autres secteurs comme la construction, les télécommunications et d'autres services a atteint 6,9 % en 2003 et 5,2% en 2004 et 2005. La manne pétrolière a fait de l'Algérie un créancier net vis-à-vis du reste du monde. Les réserves de change ont grimpé pour atteindre fin décembre 2004, environ 35 milliards € (pouvant couvrir quelques 2 ans d'importations).

Grâce aux remboursements anticipés, la dette extérieure a diminué pour atteindre environ 17 milliards € en décembre 2004 (soit un rapport dette extérieure/PIB de 26%). La balance budgétaire globale indique une très bonne performance budgétaire (excédent de 4,7% du PIB) en 2004, mais le déficit primaire sous-jacent hors secteur hydrocarbures reste un sujet de préoccupation (32% du PIB hors hydrocarbures en 2004).

Evolution de la balance commerciale de 1994 à 2007 (en millions de DA)

Libellés	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Importations de marchandises	340142.4	513192.5	498325.5	501579.9	552358.6	610673	690425.7
Exportations de marchandises	324338.7	498450.8	740810.9	791767.5	588875.6	840516.5	1657215.6
Balance commerciale	-15803.7	-14741.7	242485.4	290187.6	36517	229843.5	966789.9
Libellés	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Importations de marchandises	764862.4	957039.8	1047441.4	1314400	1493649	1558540.8	1916829
Exportations de marchandises	1480336	1501192	1902053.5	2337448	3421548	3979001	4214163
Balance commerciale	715473.4	544152	854612	1023048	1927903.5	2420460	2297334

Source: ONS

1-5- Structure des échanges extérieurs de 2008 :

Le commerce extérieur Algérien a enregistré au cours des neuf premiers mois 2008 :

- Un volume des importations de 27,98 Milliards de dollars US, soit une augmentation de 39,82% par rapport aux résultats des neuf premiers mois 2007.
- Un volume global des exportations de 63,15 Milliards de dollars US, en augmentation de 48,63% par rapport aux résultats des neuf mois 2007.

Cette tendance à la hausse de ces échanges s'est répercutée sur l'excédent de la balance commerciale qui est passé de 22,48 Milliards de dollars US aux neuf mois 2007 à 35,17 Milliards de dollars US durant la même période 2008, soit une hausse de 56,47%. Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par les exportations de 226%.

La structure des réalisations des échanges extérieurs au cours des neuf premiers mois 2008 par rapport aux neuf premiers mois 2007, révèle les tendances suivantes:

A-Les importations:

La répartition par groupes de produits fait ressortir une hausse pour l'ensemble des groupes de produits. En effet, les importations destinées aux équipements qui représentent 32% du total des importations sont passées de 6,06 à 8,89Milliards de dollars US durant les périodes considérées, soit un accroissement de près de 47%. Les hausses ont aussi concerné

les biens destinés à l'outil de production 30,7%, les biens alimentaires 67,5% et les biens de consommation non alimentaires avec 20,6%.

B- Les exportations:

Dans la structure des exportations algériennes, les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel de nos ventes à l'étranger durant les neuf premiers mois de l'année 2008 avec une part de 97,55% du volume global des exportations, et une hausse de 48,31% par rapport à la même période 2007.

Quant aux exportations hors hydrocarbures, elles demeurent toujours marginales, avec seulement 2,45% du volume global des exportations soit une valeur de 1,55 Milliards de Dollars US. Elles ont enregistré une augmentation plus de 62,71% par rapport aux neuf premiers mois 2007.

Les principaux « produits hors hydrocarbures » exportés, sont constitués essentiellement par le groupe « demi-produits » qui représente une part de 1,67% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,05 Milliards de Dollars US. Le groupe « produits bruts » vient en seconde position avec une part de 0,49% soit 309 Millions de Dollars US suivi par les groupes « biens alimentaires » et « biens d'équipement industriels » avec les parts respectives de 0,16% et 0,10% soit en valeurs absolues respectives 98 et 63 Millions de Dollars US.

1-6- Structure des échanges extérieurs de 2009 :

Pour l'année 2009 les résultats globaux en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie durant l'année 2009 ont enregistré un excédent de la balance commerciale de 4,59 milliards de dollars US, soit une diminution de plus de 88% par rapport à l'année 2008, qui s'explique essentiellement par l'importante baisse des exportations (44,91%). D'où un taux de couverture des importations par les exportations de 112% en 2009 contre 201% durant l'année 2008.

A-Les importations:

Les importations Algériennes ont diminué de près de 1% par rapport à l'année 2008 passant de 39,48 à 39,10 milliards de dollars US. Leur répartition par groupes de produits fait ressortir une baisse pour l'ensemble des groupes de produits à l'exception de celui des biens d'équipements qui a enregistré une hausse. En effet, comme le montre le tableau ci-après les importations des biens d'équipements qui représentent plus de 39% du total des importations sont passées de 13,27 à 15,27 milliards de dollars US durant les périodes considérées, soit un accroissement de plus de 15 %.

Quant aux baisses elles ont concerné les biens destinés à l'outil de production avec 0,65% et les biens de consommation alimentaires et non alimentaires avec respectivement 25,64% et 4,71%. L'examen des principaux produits par groupes de produits indique ceci:

Pour les biens d'équipements : il s'agit surtout, des équipements nécessaires aux transports de personnes et de marchandises, aux industries de turbines et turboréacteurs, de pompes, d'articles de robinetterie et de transformateurs électriques.

Les biens destinés au fonctionnement de l'outil de production qui représentent plus de 30% des importations, sont constitués essentiellement de tubes et tuyaux, de matériaux de constructions (rond à béton, bois) et des huiles destinées aux industries alimentaires.

Le groupe des « biens alimentaires » occupe le dernier rang dans la structure des importations réalisées durant l'année 2009 avec 14,86% du volume global soit 5,81 milliards de Dollars US. Par rapport à l'année 2008 enregistre une diminution de plus de 25,6% soit deux (02) milliards de dollars US en valeur absolue.

L'évolution en baisse a concerné surtout les céréales (-42,35%) les laits et produits laitiers (-32,89%) le café (-21,17%) et les légumes secs (-32,89%).

Le groupe des « biens de consommation non alimentaires » vient en troisième position dans la structure de nos importations avec la quote-part de 15,59% et un volume de 6,09 milliards de Dollars US. Par rapport à l'année 2008, ce groupe enregistre une diminution de 4,71%. Cette évolution en baisse a concerné surtout les médicaments (-6,53%) les véhicules de tourisme.

B- Les exportations:

Les exportations des hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel de nos ventes à l'étranger durant l'année 2009 avec une part de 97,6% du volume global des exportations, et une baisse de plus de 44% par rapport à l'année 2008 qui s'explique essentiellement par la chute du prix du baril de pétrole. Les exportations hors hydrocarbures, qui demeurent toujours marginales, avec seulement 2,4% du volume global des exportations soit l'équivalent de 1,05 milliard de Dollars US. Enregistrent une diminution de l'ordre de 46% par rapport à l'année 2008.

Quant aux principaux « produits hors hydrocarbures » exportés, ils sont constitués essentiellement par le groupe « demi-produits » qui représente une part de 1,51% du volume global des exportations soit l'équivalent de 659 millions de Dollars US. Le groupe « produits bruts » vient en seconde position avec une part de 0,41% soit 178 millions de Dollars US suivi par le groupe « biens alimentaires » avec une part de 0,26% soit en valeurs absolues 114 millions de Dollars US et enfin les groupes « biens de consommations non alimentaires » et « biens d'équipements industriels » avec une part identique de 0,11 %.

1-7-Structure des échanges extérieurs du 1^{er} trimestre 2010 :

Au cours du premier trimestre 2010 le commerce extérieur algérien a enregistré un volume des importations de 9,4 milliards de dollars US, soit une diminution de 6,79% par rapport aux résultats du premier trimestre 2009. Un volume global des exportations de 13,8 milliards de dollars US, en augmentation de 32,8% par rapport aux résultats du premier trimestre 2009. Cela s'est traduit par un excédent de la balance commerciale au premier trimestre 2010 de l'ordre 4,38 milliards de dollars US contre 293 millions de dollars US pour la même période 2009. Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par les exportations de 147%.

A- Les importations :

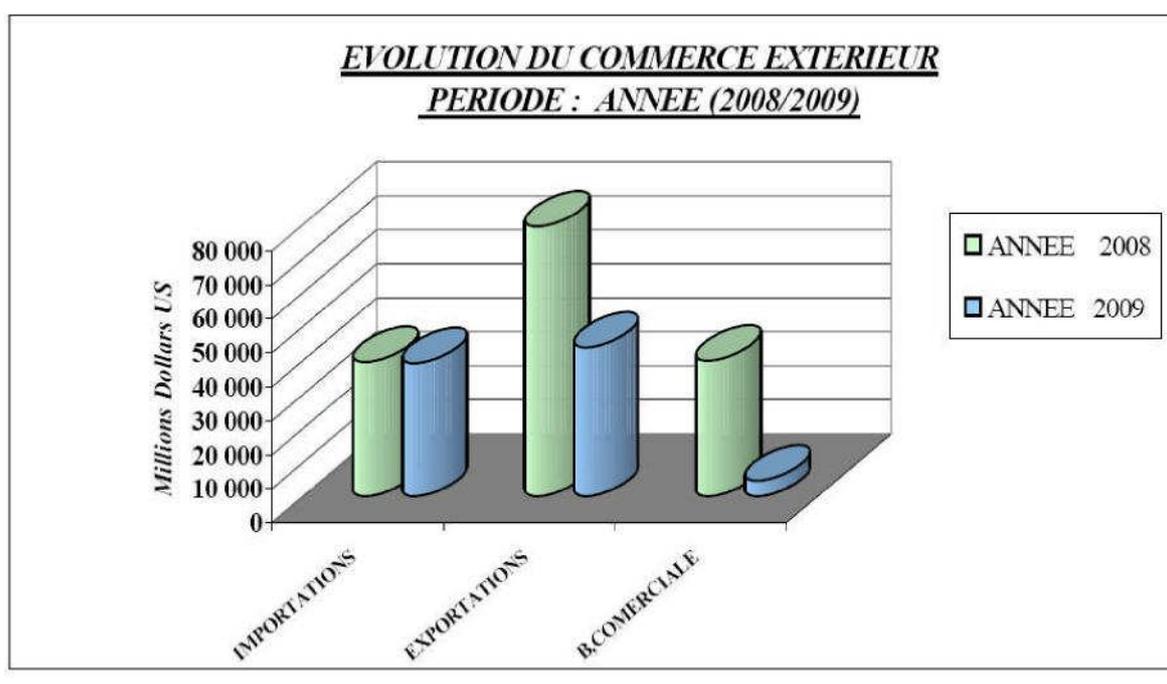
Le volume global des importations a diminué de 6,79% par rapport au 1^{er} trimestre 2009 en passant de 10 à 9,41 milliards de dollars US. Sa répartition par groupes de produits fait ressortir les tendances suivantes:

- Une diminution des importations destinées aux équipements de 11,41% soit 469 millions de dollars US par rapport à la même période de 2009,
- Des baisses aussi ont concerné les biens alimentaires 11,10% et les biens de consommation non alimentaires avec 7,55%, par contre, le groupe des biens destinés à l'outil de production a enregistré une hausse de 2,92%.

B- Les exportations :

Les hydrocarbures représentent l'essentiel de nos ventes à l'étranger durant le premier trimestre 2010 (97,61% du volume global), et une hausse de 32,45% par rapport à la même période 2009. Quant aux exportations HH, elles sont marginales, avec seulement 2,39% du volume global des exportations et une valeur de 330 millions de dollars US, et ce malgré la hausse appréciable de l'ordre de 49% par rapport au premier trimestre 2009.

Les principaux « produits hors hydrocarbures » exportés, sont constitués essentiellement par le groupe « demi-produits » qui représente une part de 1,58% du volume global des exportations soit l'équivalent de 218 millions de dollars US. Le groupe « produits bruts » vient en seconde position avec une part de 0,39% soit 54 millions de dollars US, suivi par le groupe « biens alimentaires » avec une part de 0,35% et enfin les groupes « Biens d'équipement industriels » et « Biens de consommations non alimentaires » avec les parts respectives de 0,03% et 0,04% soit en valeurs absolues respectives 4 et 6 millions de dollars US.



Source: CNIS

Evolution du commerce extérieur 2008/2009

(Valeurs en millions de dollars USD)

	2008	2009	Evolution (%)
Importations	39 479	39 103	-0.95
Exportations	79 298	43 689	-44.91
Balance commerciale	39 819	4 586	

Source: CNIS

**ECHANGES EXTERIEURS DE L'ALGERIE PAR GROUPES D'UTILISATION
PERIODE : ANNEE 2008/ 2009**

VALEURS EN MILLIONS

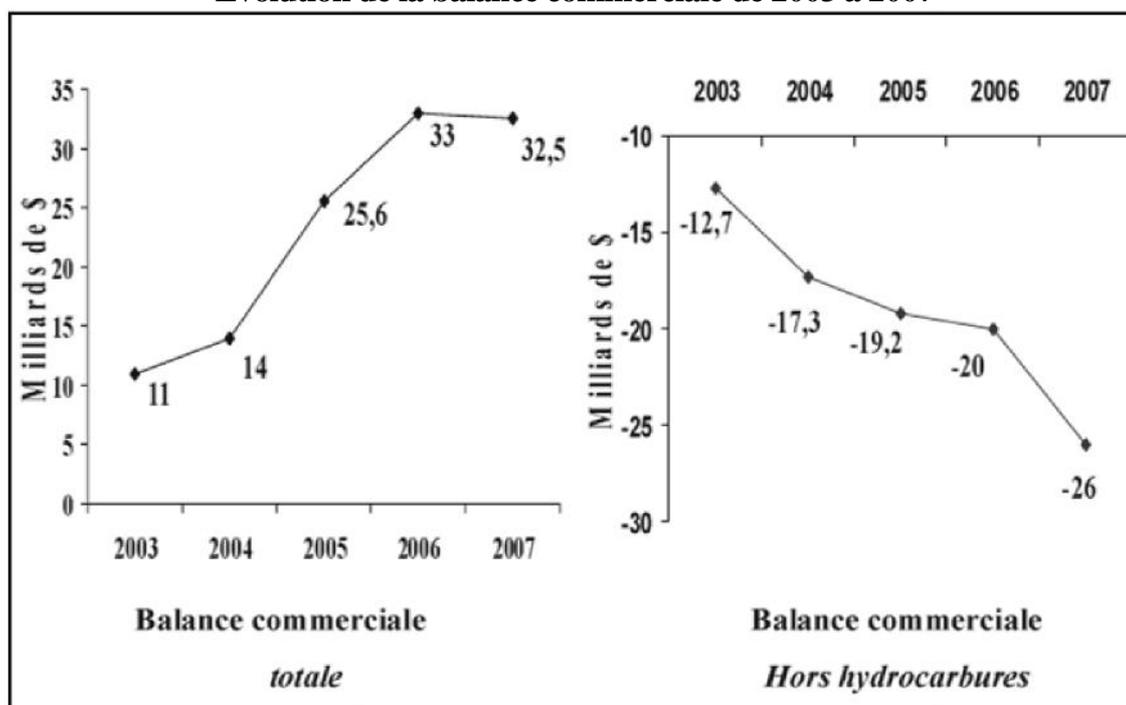
IMPORTATIONS	ANNEE 2008			ANNEE 2009			EVOLUTION USD (%)
	DA	USD	STR (%)	DA	USD	STR (%)	
ALIMENTATION	507 947	7 813	19,79	422 046	5 810	14,86	-25,64
ENERGIE LUBRIF.	38 460	594	1,50	35 449	488	1,25	-17,85
PRODUITS BRUTS	90 525	1 394	3,53	86 298	1 188	3,04	-14,78
DEMI PRODUITS	652 453	10 014	25,37	744 428	10 248	26,21	2,34
BIENS EQUIP.AGRIC	11 270	174	0,44	16 635	229	0,59	31,61
BIENS EQUIP.INDUS	856 042	13 093	33,16	1 092 816	15 044	38,47	14,90
BIENS de CONSOM	415 336	6 397	16,20	442 821	6 096	15,59	-4,71
TOTAL	2 572 033	39 479	100,00	2 840 493	39 103	100,00	-0,95

VALEURS EN MILLIONS

EXPORTATIONS	ANNEE 2008			ANNEE 2009			EVOLUTION USD (%)
	DA	USD	STR (%)	DA	USD	STR (%)	
ALIMENTATION	7 657	119	0,15	8 260	114	0,26	-4,20
ENERGIE LUBRIF.	5 017 676	77 361	97,56	3 089 763	42 642	97,60	-44,88
PRODUITS BRUTS	21 542	334	0,42	12 898	178	0,41	-46,71
DEMI PRODUITS	89 308	1 384	1,75	47 750	659	1,51	-52,38
BIENS EQUIP.AGRIC	68	1	-	-	-	-	-
BIENS EQUIP.INDUS	4 335	67	0,08	3 406	47	0,11	-29,85
BIENS de CONSOM	2 084	32	0,04	3 549	49	0,11	53,13
TOTAL	5 142 670	79 298	100,00	3 165 626	43 689	100,00	-44,91

Source: CNIS

Evolution de la balance commerciale de 2003 à 2007



Source : Source: CNIS.

Après analyse des données ci-dessus, nous constatons la grande place qu'occupe les exportations des hydrocarbures qui ne descendent presque jamais sous les 90%. Les exportations dans les autres secteurs restent marginales, ce qui rend notre économie très dépendante de celle-ci.

Les fluctuations des prix des hydrocarbures sur le marché international place l'économie algérienne dans une position qu'on peut qualifier de pas stable, pour mettre en place une politique de développement à moyen et long terme, cette dépendance constitue aussi un handicap majeur à l'ouverture de l'économie algérienne à l'économie mondiale. C'est pourquoi des efforts importants sont fournis, pour réduire cette dépendance et développer les exportations hors hydrocarbure.

2- Rationalisation du commerce extérieur:

Le commerce extérieur est régi par l'ordonnance n° 03/04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises, qui consacre le principe de la liberté du commerce.

Le commerce extérieur de l'Algérie a connu ces dix dernières années, une évolution importante significative à la fois du degré d'ouverture de l'économie nationale et de la démonopolisation du commerce extérieur.

À la fin 2004 quelques 1200 entreprises étaient à la cession au profit du capital privé interne et externe. Cette volonté affichée de remodeler le paysage commercial et économique du pays donne une idée sur l'ampleur du phénomène des conditions exigées pour l'accès au « club du commerce international libre ».

Cette nouvelle dynamique, pour positive qu'elle soit pour le fonctionnement de notre économie, a engendré des dysfonctionnements liés notamment à la maîtrise des flux à l'importation qui ont atteint en 2005, une valeur record de 20 milliards de dollars US et des conditions des transactions au plan des coûts, des normes et de la protection des consommateurs.

En matière de commerce extérieur, la majorité des exportations sont constituées d'hydrocarbures (97,96% en 2005), le reste étant composé de produits pétrochimiques, de produits agricoles et autres biens manufacturés pour un montant global de 907 millions de dollars par an environ. L'Algérie est donc un pays « mono-exportateur », dont les importations sont passés de 18,30 en 2004 à 20,35 milliards de dollars en 2005 (équipements, intrants à la production, produits alimentaires, produits pharmaceutiques). Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie sont la France, l'Italie, l'Espagne, les Etats-Unis, l'Allemagne, la Turquie, le Canada et la Chine.

La loi sur les hydrocarbures de 2005 vise le renforcement des partenariats et l'augmentation du nombre d'opérateurs dans le secteur, afin d'accroître le nombre de découvertes.

À cet effet, la durée de négociation des contrats est réduite et un régime fiscal attractif, transparent et dégressif encourage le développement des découvertes de taille modeste et la prospection de zones inexplorées. L'objectif est de désengager l'État et de recentrer la Sonatrach, l'entreprise pétrolière publique algérienne sur les activités commerciales.

À plus long terme, l'Algérie recherche une remise à niveau de ses cadres et la modernisation des moyens d'extraction, de transformation et de commercialisation de ses ressources, quitte à abandonner la propriété de la richesse extraite au contractant, qu'il soit national ou étranger.

La nouvelle loi réformant le secteur des hydrocarbures a été approuvée en avril 2005. Cette loi, qui modifie profondément le paysage du secteur pétrolier, crée deux nouvelles agences de régulation, éliminant par là même le conflit d'intérêt qui empêchait les entreprises étrangères d'être en compétition effective avec la Sonatrach. La loi crée par ailleurs des incitants supplémentaires pour faciliter l'accès des investisseurs étrangers à l'exploration pétrolière. Enfin, la loi libéralise les importations de pétrole et la commercialisation des hydrocarbures, apportant ainsi des modifications substantielles à la fiscalité des hydrocarbures.

Le poids pétrolier des États producteurs sera à l'avenir davantage déterminé par les performances de leurs compagnies nationales que par le niveau de leur production nationale ou de leurs réserves ». Dès 2006, un amendement oblige la Sonatrach à participer à 51 % de chaque contrat signé avec les opérateurs étrangers. L'enjeu pour les décideurs algériens est d'associer le capital étranger au développement du pays en lieu et place du recours dangereux à l'endettement extérieur massif.

Entre 2005 et 2008, la production de gaz naturel passe de 146,2 à 171,1 milliards de m³. Sur la même période, la production de pétrole brut augmente de 51,1 à 57,9 millions de tonnes. La production commercialisée suit la même courbe puisqu'elle passe de 146,1 à 162,5 millions de tonnes équivalent pétrole¹⁸. En 2008, l'assise financière de l'Algérie est de 51Md\$, soit l'équivalent de 24 mois d'importations.

Mais, cette très forte dépendance a déterminé trois conséquences négatives qui ont structuré l'économie algérienne:

- Peu de création d'emplois dans le domaine où se situe l'avantage comparatif principal de l'Algérie, ceci en raison de la faible intensité de main d'œuvre dans la production d'hydrocarbures.
- Les prix du pétrole fluctuent ce qui induit une volatilité importante de la balance des paiements ; les revenus budgétaires et la masse monétaire sont également volatiles.
- La rente issue de ce secteur hyper rentable a permis la création et la reproduction d'un système clientéliste qui entrave le développement des activités économiques productives et restreint la base sociale du pouvoir aux seuls privilégiés.
- La rente économique extraite de la production d'hydrocarbures a fourni à l'Algérie des ressources financières très largement supérieures à celles de ses voisins ; cette capacité continue d'offrir à l'Algérie les moyens financiers pour une croissance économique rapide.

2-1- Les exportations hors hydrocarbure:

La dépendance vis-à-vis des exportations d'hydrocarbures est un problème récurrent, mais paradoxalement peu étudié. Il expose à quatre types de faiblesses:

A- La croissance est fortement coûteuse en importations:

A la base, les projets d'investissement ont un coût moyen élevé en importations : en biens d'équipement indispensables de même qu'en assistance technique. Il en va de même de toute augmentation de la consommation, qui profite également aux importations, en biens de consommation industrielle finale et en biens alimentaires.

B- La permanence des déséquilibres commerciaux dangereux dans tous les secteurs:

- Balances déficitaires dans le commerce des biens industriels et agricoles.
- Balance déficitaires dans le commerce avec les partenaires (plus de 90 % des balances pays).
- Balances déficitaires dans les services. L'Algérie est le seul pays méditerranéen qui connaît une balance des services déficitaires. Ce déficit est lié, notamment, aux faiblesses de deux secteurs : les transports et le tourisme(en comparaison avec les pays en développement de la région).

Le déficit des services rend extrêmement critique toute diminution de l'excédent de la balance des marchandises. Tout fléchissement des prix pétroliers est une menace immédiate pour la balance des paiements. L'Algérie s'est habituée a la permanence de ces déficits, comme si les exportations d'hydrocarbures et l'excédent commercial global qu'elles contribuent à préserver, devaient couvrir a tout jamais l'inefficacité économique du reste de l'économie national.

C- La diminution structurelle de la rente:

Liée à un ensemble de phénomènes qui sont notamment:

- L'augmentation progressive du coût du baril extrait;
- Le poids croissant des exportations de gaz;
- Les coûts de gestion d'un programme d'investissement gigantesque, dont le financement reste adossé à celui du risque Algérie.
- La part croissante des entreprises partenaires, aux côtes de SH. Il est vrai que l'accroissement du niveau des prix au cours des dernières années empêche, par ailleurs, de voir cette évolution. Il reste que, sur le fond le problème demeure.

D- Une difficulté à tirer profit de l'ouverture économique et commerciale:

La faiblesse des secteurs exportateurs explique l'absence de tout lobbying interne en faveur de l'entrée dans des organisations comme L'OMC ou dans des organisations économiques régionales (UE, Maghreb, ZALE, etc.).

Cela explique en partie les retards pris par notre pays en la matière par rapport aux économies en développement voisines.

E- Une offre insuffisante de produits:

Concernant l'offre de produits, l'ambitieux programme de relance économique (150 milliards USD) initié l'état, amènera à moyen terme un développement important des PME algériennes, donc de cette offre.

En effet, malgré le faible pourcentage d'exportation hors hydrocarbure, il convient de rappeler que celles-ci progressent régulièrement, que l'éventail de produits s'élargit et que le nombre de pays de destination progresse.

F- Un manque d'expertise dans les métiers de l'exportation:

Pour ce qui est de l'expertise, l'Algérie a déjà obtenu une aide conséquente de l'Union Européenne et qui se poursuit, en matière de mise à niveau des PME ainsi que sont partenariat avec la France grâce à l'apport financier de l'Agence Française de Développement¹⁷.

Aujourd'hui, la relance des exportations de produits hors hydrocarbures est au centre des débats, et le contexte actuel qui entoure la réflexion est marqué par les changements structurels de l'économie nationale tant au niveau de son fonctionnement que de son insertion à l'économie mondiale.

Conscients de cette nouvelle donne, les pouvoirs publics ont élaboré une stratégie nationale de promotion des exportations qui tient compte de ce nouveau contexte et qui vise surtout à améliorer l'environnement général de l'entreprise. Les points essentiels de cette politique sont les suivants :

- L'amélioration de l'environnement des affaires notamment par la simplification des formalités de création d'entreprises;
- La mise en œuvre de la stratégie nationale de relance industrielle qui vise à créer des effets d'entraînement, de structuration et d'exportation, en procédant à l'identification des branches les plus performantes et à leur regroupement en clusters ou «grappes industrielles»;
- La facilitation des exportations notamment par la mise en place d'un circuit vert en douane au profit des exportateurs;
- La promotion du produit algérien sur les marchés extérieurs à travers l'appui apporté par le Fonds spécial de promotion des exportations aux entreprises dans leurs participations aux foires et manifestations économiques à l'étranger;
- Le développement d'une «culture » exportation par la sensibilisation et la formation sur les métiers et techniques de l'exportation.

En outre, la multiplication du nombre des opérateurs économiques intervenant dans l'importation a rendu encore plus difficile la maîtrise de ces transactions.

A cet effet, le ministère du commerce a initié un train de mesures pour assurer la lancée des opérations commerciales, concept nouveau dans notre paysage économique, indispensable

¹⁷ Ali Takarli, Directeur de la Promotion des Exportations au Ministère du Commerce, « Les exportations hors hydrocarbures Algériennes» Communication présentée à l'occasion de la tenue de la Convention France Maghreb, Paris les 5 et 6 février 2008.

à la maîtrise du commerce extérieur dans une économie ouverte et de plus en plus mondialisée.

A ce titre, il y a lieu de noter les deux principales actions menées dans ce domaine.

Il s'agit :

- Du seuil minimum de capital institué par l'article 13 de la loi de finance pour 2005, pour l'exercice de l'activité d'importation de produits destinés à la revente en l'état de marchandises, mesure qui s'est déjà traduite sur le terrain par une diminution importante du nombre d'importateurs et qui consiste un prélude à une plus grande professionnalisation de l'activité d'importation et à un assainissement progressif de cette activité.
- De la mise en œuvre de nouveaux dispositifs réglementaires régissant respectivement l'étiquetage informatique des consommateurs et le contrôle aux frontières des produits importés. Le dispositif relatif à l'étiquetage vise à assurer une information objective des consommateurs et partant, une meilleure protection de sa santé et de sa sécurité ainsi que la traçabilité des produits.

S'agissant du dispositif de contrôle aux frontières, celui-ci consacre l'élargissement du contrôle de conformité à toutes les marchandises importées dont les produits industriels.

Cette mesure constitue un moyen de lutte efficace contre l'importation de produits contrefaits à l'origine d'une concurrence déloyale à l'encontre des produits fabriqués localement et de multiples atteintes à la sécurité et aux intérêts des consommateurs.

Par ailleurs, la nécessité impérieuse pour notre pays de diversifier ses exportations, nous impose une mise à niveau de la logistique du commerce extérieur sur l'ensemble des segments qui ont souvent révélé des insuffisances flagrantes qui pèsent singulièrement sur les opérations d'exportation.

L'objectif est donc, là également, de maîtriser, puis de réduire à terme, les coûts de transactions dans l'intérêt de l'économie nationale.

Des organismes ont été mis en place afin d'organiser, gérer et faciliter la promotion des exportations hors hydrocarbure:

2-2-Le dispositif d'aide et de facilitation des exportations hors-hydrocarbures:

Il y a lieu de rappeler au préalable que l'exportation est libre en Algérie ; elle n'est soumise à aucune formalité particulière, mise à part l'obligation de certificats phytosanitaires pour les produits concernés. A noter l'exception des produits soumis à l'obtention de cahiers

de charges à l'exportation (déchets ferreux, peaux et lièges bruts), mesure prise par les pouvoirs publics pour assainir ces filières.

A-Le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE) :

Depuis sa création en 1996, le FSPE a mis en œuvre deux rubriques de soutien aux exportations (sur les cinq rubriques initialement prévues) :

- La prise en charge d'une partie des frais de transport international des marchandises exportées.
- La prise en charge, à l'occasion des participations aux foires à l'étranger, d'une partie des frais de transport des échantillons, de location et d'aménagement de stands et de frais de publicité.

B - L'Agence de Promotion des Exportations (ALGEX) :

En 1996 a été créée l'agence de promotion des exportations PROMEX qui à l'instar des autres agences similaires dans le monde, était chargée d'être l'instrument grâce auquel le ministère du commerce mettait en application sur le terrain, la politique de promotion des exportations.

Suite à un bilan mitigé et eu égard à l'évolution de l'économie mondiale, cette agence a été transformée en 2004 en agence de promotion du commerce extérieur et dénommée ALGEX avec des missions similaires mais prenant aussi en compte la dimension importation du commerce extérieur algérien (voir annexe n°1).

C-La Compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) :

La Compagnie d'Assurance et de Garantie des Exportations a été créée en 1996 afin de constituer un instrument supplémentaire d'appui aux exportations. Elle est chargée de la couverture des risques à l'exportation, de la garantie de paiement en cas de défaillance de l'acheteur (risques commerciaux et risques politiques : insolvabilité, guerres, etc..).

Elle offre aussi plusieurs prestations aux opérateurs économiques à travers des mesures d'accompagnement, notamment dans l'accès aux informations sur les marchés extérieurs et propose plusieurs formules de contrats d'assurances, dont celles des crédits et des expositions.

Cette compagnie a aussi passé des accords de coopération avec une dizaine d'organismes similaires de par le monde et en particulier avec la COFACE afin de faire partie du réseau mondial des assureurs et donc de mieux prêter assistance aux exportateurs.

D-Le couloir vert:

De caractère virtuel, il constitue une facilitation qui est accordée depuis septembre 2006 à l'exportation des dattes, et consiste en l'assouplissement du passage en douane de la marchandise, qui subit uniquement un contrôle documentaire ce qui se traduit par une fluidité générant une réduction considérable des délais d'expédition. Cette facilitation doit être étendue à terme aux autres exportations de produits périssables : produits agricoles frais et produits de la pêche.

E-Les accords préférentiels:

Les accords préférentiels conclus par notre pays, et qui constituent un véritable levier pour le développement des exportations hors hydrocarbures, ne sont pas encore aujourd'hui suffisamment exploités par les exportateurs. Il s'agit en particulier:

a- De l'accord d'Association avec l'Union Européenne¹⁸, en application depuis le 1er Septembre 2005. L'Union Européenne reste en effet notre principal client avec 2/3 de nos exportations hors hydrocarbures. Cependant, le niveau de nos exportations reste très faible et nous ne profitons pas du tout des opportunités offertes par l'Accord d'Association.

Les contingents accordés bien que dérisoires ne sont même pas consommés à 10 %, de même que des exonérations totales de droits de douanes sans limitation de quantité ne sont pas utilisées. Le montant des exportations hors hydrocarbures vers l'Union Européenne qui reste cependant modeste, est passé entre 2006 et 2007, de 745 millions US\$ à 892 millions US\$, soit une augmentation d'environ 20 %.

Cette persistance de la faiblesse des exportations peut être expliquée, outre par le manque d'exploitation des opportunités offertes dans l'Accord d'Association, par la nature du marché européen très concurrentiel et par les conditions non tarifaires imposées par l'Union Européenne auxquelles il est nécessaire de s'adapter, notamment les normes.

b- Le bénéfice du Système Généralisé de Préférence accordé par les Etats-Unis depuis l'année 2004. Ce système offre des opportunités aux produits algériens (3000 produits) agricoles, agroalimentaires et artisanaux ainsi qu'aux produits industriels qui ont un taux d'intégration national évident, pour pouvoir bénéficier d'avantages tarifaires préférentiels.

c-L'Accord bilatéral algéro-jordanien en vigueur depuis 2000 qui prévoit une exonération totale de droits de douanes à l'exportation et à l'importation sauf pour une liste négative de produits.

¹⁸ L'Accord d'association avec l'Union Européenne fera l'objet d'une étude plus détaillée dans la section suivante.

3- Répartition des échanges commerciaux par régions économiques:

3-1- Evolution des importations et des exportations de marchandises par régions économiques de 1992 à 1999 :

Le tableau suivant montre l'évolution des importations et des exportations algérienne par région économique, il en ressort que:

A-Les importations:

L'Union Européenne est le premier fournisseur de l'Algérie, en 1992 le taux d'importations est de 63,3%. Ce taux connaît une baisse légère durant les années suivantes pour remonter à 62,5% en 1996, il est de 56,2% en 1999 soit 343 382,9 millions de dinars. En deuxième position vient l'Amérique du Nord, les importations pour cette région connaissent des fluctuations. Elles passent de 24 700,4 millions de dinars soit 13,1% du total des exportations pour l'année 1992 à 62 079,5 soit 18,3% en 1994 pour connaître une baisse les quatre années suivantes pour arriver à 77 002,9 millions de dinars soit 12,6% en 1999.

Les importations en provenance des autres pays d'Europe sont moins élevées, pour l'année 1994 le taux est de 9,5% après des taux de 7,7% et 6,7% durant les années 1992 et 1993, les années 1995 et 1996 connaissent aussi une baisse de 6,7% et 6,9% l'année 1997 ce taux remonte à 9,4% pour arriver à 10,3% soit 62 798,9 millions de dinars en 1999.

Viennent après les importations en provenance de l'Asie qui sont de 8,6% en 1992, 10,2% en 1992 mais augmentent pour atteindre 77 577,3 millions de dinars soit 12,7% en 1999, suivis de l'Amérique Latine, les pays du Maghreb dont le taux d'exportation vers l'Algérie sont en baisse continue, car elles passent de 4 857,3 millions de dinars soit 2,6% en 1992 à 2 383,10 millions de dinars soit 4% en 1999 suivi des importations en provenance des pays arabes qui se révèle faibles (de 0,9% à 2,8%) à part l'année 1997 qui enregistre un taux d'importation de 3,9% et c'est le plus élevé pour cette période.

Les importations en provenance pays arabes, des pays d'Afrique et de reste du monde enregistrent des taux très faibles.

B- Les exportations:

La même constatation est faite, c'est vers l'Union Européenne que les exportations algériennes sont les plus élevées bien qu'elles connaissent une baisse relative car elles atteignent 444 431,1 millions de dinars soit 60% en 1996 mais remontent à 537 510,3 millions de dinars en 1999 (64%), suivie de l'Amérique du Nord. Pour cette région les exportations connaissent une augmentation favorable allant de 14,2% en 1992 à 19,1% en 1998 pour arriver à 17,2% en 1999.

Les pays du Maghreb, les pays Arabes et les pays d'Afrique occupent respectivement la 6^{ème}, 7^{ème} et 8^{ème} place dans les exportations algériennes avec des taux d'exportations allant de 2,8% pour les pays du Maghreb en 1994 à 0,0% avec les pays d'Afrique en 1998, c'est dire le faible taux d'échange avec ces régions.

3-2- Evolution des importations et des exportations de marchandises par régions économiques de 2000 à 2007 :

A-Les importations:

La majorité des importations proviennent de l'U E, durant la période étudiée. Les taux d'importations de sont jamais au dessous de 51%, en 2007. L'UE reste le premier fournisseur avec 51,9% de la valeur globale des importations de marchandises passant de 11,66 millions de dollars en 2006 à 14,35 millions de dollars en 2007. Les autres pays de l'Europe viennent en seconde position avec une baisse enregistrée pour les années 2006 et 2007 (8,3% et 7,5%).

L'Amérique du Nord est le troisième fournisseur pour l'Algérie malgré une baisse enregistrée durant la période allant de 2003 à 2007. L'Asie aussi occupe une place grandissante dans les importations algérienne car elle enregistre durant la période 2000-2007. Une augmentation assez importante qui va plafonner en 2007 avec 19,6%. Ce taux est le plus élevée depuis 1992. Les importations en provenance des pays du Maghreb, des pays arabes et africains restes marginales avec respectivement (2,2%, 1,1%, 0,8%) en 2007.

B- Les exportations:

La plus grande partie des exportations algériennes provient de l'Union Européenne et l'Amérique du Nord avec respectivement 43,6% et 37,8% des exportations totales. Suivi des autres pays européens, on remarque que pour cette période étudiée, l'Amérique Latine occupe une plus grande place dans les exportations algériennes. En 2006, elle enregistre 4.5%des exportations devançant ainsi l'Asie dont le taux de cette année est de 3,4%.

Nous pouvons dire, que les flux d'échanges extérieurs de l'Algérie sont orientés en très grande partie vers l'Union Européenne et l'Amérique du Nord, cette constatation nous confirme que l'économie algérienne est ouverte sur l'économie européenne et sur l'économie mondiale.

**Structure des Importations/Exportations de marchandises
par régions économiques de 1992 à 1999**

Importations	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999
Union Européenne	63,3	58,3	55,9	59,3	62,5	56,7	57,4	56,2
Autres pays d'Europe	7,7	6,7	9,5	6,7	6,9	9,4	9,9	10,3
Amérique du Nord	13,1	17,7	18,3	17,3	14,1	16,2	16,1	12,6
Amérique Latine	2,1	1,8	2,3	3,4	3,9	2,2	2,0	3,8
Maghreb	2,6	2,4	2,7	1,8	1,4	0,3	0,3	0,4
Pays Arabes	1,2	0,9	1,3	1,2	1,4	3,9	2,8	1,5
Afrique	0,3	0,5	0,5	0,4	0,8	1,4	1,8	1,5
Asie	8,6	10,2	8,6	8,7	8,1	9,2	8,9	12,7
Reste du monde	1,1	1,5	0,9	1,0	0,8	0,7	0,8	1,0
Total	100							
Exportations								
Union Européenne	72,8	68,9	69,6	64,9	60,0	63,5	63,9	64,0
Autres pays d'Europe	5,0	3,6	4,5	8,0	11,4	7,0	7,2	5,8
Amérique du Nord	14,2	17,5	17,9	19,0	19,0	19,4	19,1	17,2
Amérique Latine	3,5	5,1	2,7	2,8	5,5	6,3	7,4	8,9
Maghreb	2,1	1,7	2,8	2,3	1,9	1,5	1,3	1,4
Pays Arabes	0,0	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,2	0,5
Afrique	0,1	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1	0,0	0,3
Asie	2,3	2,9	2,2	2,7	2,0	2,1	0,9	1,8
Reste du monde	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
Total	100							

Source: ONS

**Structure des Importations/Exportations de marchandises
par régions économiques de 2000 à 2007**

Importations	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Union Européenne	57,3	59,2	55,3	57,4	54,7	52,6	54,4	51,9
Autres pays d'Europe	11,1	11,7	11,4	12,5	11,2	12,1	8,3	7,5
Amérique du Nord	15,2	13,0	12,5	7,5	7,4	7,8	7,9	9,7
Amérique Latine	2,8	3,9	4,0	5,4	6,9	6,6	6,5	6,6
Maghreb	0,5	0,7	1,1	0,9	0,9	1,1	1,1	1,0
Pays Arabes	1,3	1,8	3,0	3,1	2,8	2,1	2,3	2,2
Afrique	1,3	0,9	0,7	0,9	0,8	0,7	0,7	0,8
Asie	9,8	7,9	11,0	11,8	14,5	16,2	17,6	19,6
Reste du monde	0,7	0,9	1,1	0,6	0,7	0,8	1,2	0,9
Total	100							
Exportations								
Union Européenne	62,6	63,8	63,9	59,0	54,7	55,6	52,5	43,6
Autres pays d'Europe	7,5	5,8	5,8	5,1	4,8	4,3	3,8	3,6
Amérique du Nord	19,1	17,8	19,2	25,6	28,2	28,0	33,8	37,8
Amérique Latine	8,2	6,4	5,3	5,3	6,4	7,0	4,5	4,4
Maghreb	1,2	1,5	1,3	1,1	1,4	0,9	0,9	1,3
Pays Arabes	0,3	1,7	1,4	1,4	1,6	1,3	1,1	0,8
Afrique	0,2	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1	0,0	1,1
Asie	1,1	3,0	2,6	2,5	2,7	2,7	3,4	7,1
Reste du monde	0,0	0,1	0,2	0,0	0,1	0,1	0,0	0,3
Total	100							

Source: ONS

3-3 -Répartition par régions économiques en 2008:

L'examen des deux tableaux portant sur la répartition par régions économiques « Commerce extérieur de l'Algérie par régions économiques de 2008-2009 » montre que c'est avec les pays de l'OCDE¹⁹ que les échanges extérieurs de l'Algérie sont les plus importants et plus particulièrement avec les pays de l'Union Européenne.

¹⁹ Organisation de Coopération et de Développement Economique.

- **Union Européenne:**

Les pays de l'Union Européenne restent toujours les principaux partenaires de l'Algérie, avec les proportions respectives de 53,18% des importations et de 48,81% des exportations. Par rapport aux neuf premiers mois de l'année 2007, les importations en provenance de l'UE ont enregistré une hausse de l'ordre de 42,36% passant de 10,45 Milliards de Dollars US aux neuf premiers 2007 à 14,87 Milliards de Dollars US pour la même période 2008.

Il en est de même pour les exportations de l'Algérie vers ces pays, qui ont augmenté de 12,26 Milliards de Dollars US, soit 66,08%. A l'intérieur de cette région économique, on peut relever que notre principal client est l'Italie qui absorbe près de 12% de nos ventes à l'étranger, suivi par l'Espagne de 8,87% et la France de 7,84%.

Pour les principaux fournisseurs, la France occupe toujours le premier rang avec plus de 16,59%, suivi par l'Italie et par l'Espagne avec les proportions respectives de 10,99% et 7,06% dans les importations de l'Algérie au courant des neuf premiers mois 2008.

- **Les pays de L'O C D E (hors UE):**

Les pays de l'OCDE (hors UE) viennent en deuxième position avec une part de 18,08% des importations de l'Algérie en provenance de ces pays et de 40,11% des exportations de l'Algérie vers ces pays.

Par rapport aux neuf premiers mois de l'année 2007, il y a lieu de signaler une augmentation appréciable des importations réalisées avec ces pays de l'OCDE (hors UE), passant de 3,64 Milliards de Dollars US à 5,06 Milliards de Dollars US. Soit une hausse de près de 39%, ainsi que des exportations de l'Algérie vers ces pays qui ont enregistré une augmentation de l'ordre de 34,74%, c'est l'équivalent de 6,53 Milliards de Dollars US en valeur absolue.

A noter que l'essentiel des échanges commerciaux de l'Algérie avec cette région est réalisée avec les U.S.A, suivis par la Turquie avec les taux respectifs de 6,18 % et 2,88% pour les importations en provenance de ces pays et de 23,10% et 3,80% pour les exportations vers ces pays.

- **Les autres régions (le reste du monde):**

Les échanges commerciaux entre l'Algérie et les autres régions restent toujours marqués par des faibles proportions.

Le volume global des échanges avec les « Autres pays d'Europe », (hors UE et OCDE) affiche une progression de leur part du marché par rapport aux neuf mois 2007, en passant de 589 Millions de Dollars US à 641 Millions de Dollars US.

De même qu'avec les pays de « l'Asie » on affiche une augmentation appréciable de 25,51 % passant de 5,99 Milliards de Dollars US à 7,52 Milliards de Dollars US.

Le volume des échanges avec les pays de Maghreb (U.M.A) a enregistré une augmentation par rapport aux neuf mois 2007 en passant de 678 Millions de Dollars US à 1,14 Milliards de Dollars US.

Les pays Arabes (hors U.M.A) quant à eux, ont enregistré une augmentation par rapport aux neuf mois 2007, puisque le volume global des échanges commerciaux avec ces pays est passé de 859 Millions de Dollars US à 1,19 Milliards de Dollars US soit une hausse de près de 38%.

3-4- Répartition par régions économiques en 2009 :

En ce qui concerne la répartition par régions économiques au cours de l'année 2009, les tableaux joints en annexe montrent clairement que l'essentiel de nos échanges extérieurs reste toujours polarisé sur nos partenaires traditionnels (voir annexe n°2).

En effet, les pays de L'OCDE occupent les parts les plus importantes avec 69,16% de nos importations et de 84,95 % de nos exportations.

• Union Européenne:

Les pays de l'Union Européenne sont toujours les principaux partenaires de l'Algérie, avec les proportions respectives de 52,79% des importations et de 53,41% des exportations par rapport à l'année 2008. Les importations en provenance de l'UE ont enregistré une baisse de près de 1,62% passant de 20,98 milliards de Dollars US en 2008 à 20,64 milliards de Dollars US pour la même période 2009 et les exportations de l'Algérie vers ces pays, ont diminué de 17,93 milliards de Dollars US, soit 43,46 %.

A l'intérieur de cette région économique, on peut relever que notre principal client est l'Italie qui absorbe plus de 14,4% de nos ventes à l'étranger, suivi par l'Espagne de 12,2% et la France de 10,61%.

Pour les principaux fournisseurs, la France occupe toujours le premier rang avec 15,71%, suivi par l'Italie et l'Espagne avec les proportions respectives de 9,42% et 7,52% dans les importations de l'Algérie au courant de l'année 2009.

• Les pays de L'O C D E (hors UE):

Les pays de l'OCDE (hors UE) viennent en deuxième position avec une part de 16,37 % des importations de l'Algérie en provenance de ces pays, et de 31,54 % des exportations de l'Algérie vers ces pays. Par rapport à l'année 2008, il y a lieu de signaler une diminution des importations réalisées avec ces pays de l'OCDE (hors UE), passant de 7,25 milliards de Dollars US à 6,40 milliards de Dollars US, soit plus 11,6% en valeur relative, ainsi que des exportations de l'Algérie vers ces pays qui ont enregistré une importante baisse évaluée à près de 51%.

A noter aussi que l'essentiel des échanges commerciaux de l'Algérie avec cette région est réalisé avec les U.S.A, suivi par la Turquie et le Canada avec les taux respectifs de 5,11%, 4,46% et 1,07% pour les importations en provenance de ces pays, et de 21,2%, 4,73% et 4,6% pour les exportations vers ces mêmes pays.

• Les autres régions (le reste du monde) :

Les échanges commerciaux entre l'Algérie et les autres régions restent toujours marqués par des faibles proportions.

- Le volume global des échanges avec les « Autres pays d'Europe », (hors UE et OCDE) affiche une augmentation de leur part du marché de près de 10 % par rapport à l'année 2008, en passant de 669 millions de Dollars US en 2008 à 735 millions de Dollars US en 2009.

- Les pays de « l'Asie » affichent une diminution de plus 3 % passant de 10,68 milliards de Dollars US à 10,35 milliards de Dollars US .pour les mêmes périodes considérées.

- Le volume des échanges avec les pays de Maghreb (U.M.A) a enregistré une baisse par rapport à l'année 2008 en passant de 2 milliards de Dollars US en 2008 à 1,4 milliards de Dollars US en 2009.

- Les pays Arabes (hors U.M.A) quant à eux, ont enregistré une hausse appréciable par rapport à l'année 2008, puisque le volume global des échanges commerciaux avec ces pays est passé de 1,49 milliard de Dollars US à 1,91 milliard de Dollars US soit une augmentation de plus de 27,7 %.

Commerce extérieur de l'Algérie par régions économiques de 2008-2009

IMPORTATIONS	ANNEE 2008		ANNEE 2009		EVOLUTION (%)
	VALEUR	STR (%)	VALEUR	STR (%)	
UNION EUROPEENNE	20 985	53,15	20 644	52,79	-1,62
O.C.D.E.(hors UE)	7 246	18,35	6 401	16,37	-11,66
AUTRES PAYS D'EUROPE	659	1,67	726	1,86	10,17
AMERIQUE du SUD	2 179	5,52	1 851	4,73	-15,05
ASIE	6 916	17,52	7 501	19,18	8,46
OCEANIE	-	-	1	-	-
PAYS ARABES(hors UMA)	705	1,79	1155	2,95	63,83
PAYS du MAGHREB	394	1,00	468	1,20	18,78
PAYS D'AFRIQUE	395	1,00	356	0,91	-9,87
TOTAL GENERAL	39 479	100,00	39 103	100,00	-0,95

EXPORTATIONS	ANNEE 2008		ANNEE 2009		EVOLUTION (%)
	VALEUR	STR (%)	VALEUR	STR (%)	
UNION EUROPEENNE	41 268	52,04	23 334	53,41	-43,46
O.C.D.E.(hors UE)	28 608	36,08	13 781	31,54	-51,83
AUTRES PAYS D'EUROPE	10	0,01	9	0,02	-
AMERIQUE du SUD	2 874	3,62	1 860	4,26	-35,28
ASIE	3 764	4,75	2 850	6,52	-24,28
OCEANIE	-	-	-	-	-
PAYS ARABES(hors UMA)	793	1,00	758	1,73	-4,41
PAYS du MAGHREB	1616	2,04	936	2,14	-42,08
PAYS D'AFRIQUE	365	0,46	161	0,37	-
TOTAL GENERAL	79 298	100,00	43 689	100,00	-44,91

Source: CNIS

Conclusion:

L'Algérie partage le schéma de croissance d'autres pays producteurs de pétrole, mais sa vulnérabilité à la volatilité des prix pétroliers a été parmi les plus élevées. L'impact des variations des recettes d'hydrocarbures sur le reste de l'économie sera, en grande partie, déterminé par l'efficacité avec laquelle l'État gèrera ces recettes.

L'économie algérienne souffre aussi, d'une insuffisance structurelle et d'une bureaucratisation étouffante, qui comprime les grandes capacités d'exportation des produits hors hydrocarbures, plus d'efforts devraient être faits dans ce sens, surtout que l'économie algérienne s'ouvre actuellement à l'économie mondiale donc à la concurrence internationale.

Le renforcement de la politique budgétaire, dans le contexte d'un cadre budgétaire intégré, visant à protéger de la volatilité des recettes des hydrocarbures sera essentiel à une accélération *durable* de la croissance.

Ce sont là les grandes actions qui doivent être menées dans le cadre de la stratégie du commerce extérieur de l'Algérie.

Le processus d'accession à L'OMC vise la participation au système d'ouverture bilatérale et régionale visant l'intégration à l'espace Euromed auquel l'Algérie appartient sur les plans culturel et géographique.

Cependant, les politiques commerciales actuelles doivent être cohérentes avec les principes ciblés par l'Algérie dont l'ouverture multilatérale (l'accession à l'OMC) et la perspective régionale (le partenariat avec l'Union européenne).

Conclusion deuxième partie

L'Algérie se trouve comme certains pays de sud de la Méditerranée dans un processus de libéralisation et d'ouverture de son économie.

L'Algérie a adopté une stratégie d'ouverture et d'intégration progressives à l'économie mondiale. Cette stratégie est menée à deux niveaux complémentaires:

Le premier est multilatéral. C'est à dire qu'il vise l'intégration au système du commerce multilatéral qu'incarne l'Organisation Mondiale du Commerce. Il s'agit du système des règles régissant les échanges de marchandises, de services et d'éléments de droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. Ce système est constitué par l'ensemble des règles d'échanges convenues à l'échelle internationale et consacré par les accords de l'OMC²⁰.

Le régime du commerce algérien est à ce titre progressivement adapté et réformé selon les règles établies au niveau de L'OMC que ce soit pour ce qui est des tarifs que des autres mesures non tarifaires. Il ne s'agit pas dans ce cadre d'établir le libre-échange, mais d'une libéralisation progressive.

Le deuxième est bilatéral et régional. Il s'agit des règles des échanges convenues entre l'Algérie et des partenaires commerciaux individuels (pays) ou entre l'Algérie et des groupes de pays qui forment un seul bloc commercial dans une région donné (l'UMA, l'UE).

La libéralisation réussie du commerce extérieur algérien souligne en fait la faiblesse d'une politique qui libéralise les transactions mais pas les structures. Les petites et moyennes entreprises algériennes dont la production ne parvient pas à satisfaire la demande intérieure sont dépendantes des subventions de l'État. Elles sont asphyxiées par leurs nouvelles concurrentes étrangères, qui ont profité de mesures fiscales et douanières attractives pour s'imposer sur les marchés.

Bien que l'économie algérienne connaisse une évolution générale positive de son commerce extérieur, indiquée par la bonne performance des exportations des hydrocarbures, une augmentation des prix pétroliers internationaux, ainsi qu'un solde positive de la balance commerciale. Beaucoup de travail reste à faire particulièrement, en ce qui concerne les exportations hors hydrocarbures qui demeurent marginales malgré les efforts fournis pour promouvoir les exportations des autres secteurs en dehors des hydrocarbures, et en matière agricole. Les importations algériennes dans ce secteur sont très importantes, ce qui est synonyme d'une facture alimentaire lourde pour un pays qui comporte plus de 34 millions d'habitants.

²⁰ L'accèsion de l'Algérie à l'OMC a fait l'objet d'une étude détaillée dans le chapitre précédent.

Introduction troisième partie

Depuis la conférence de Barcelone, plusieurs initiatives ont été lancées afin de consolider les relations entre les deux rives de la méditerranée.

Ce que le partenariat euro-méditerranéen apporte aux pays tiers méditerranéens, c'est la possibilité d'ancrage à l'espace économique européen, un moyen d'inscrire leurs économies dans les échanges internationaux et donc dans la mondialisation.

Cette troisième partie portera sur l'aspect général du partenariat euro-méditerranéen et le partenariat de l'Algérie avec l'Union européenne.

Dans le premier chapitre, nous présenterons le partenariat euro-méditerranéen, et ses retombées sur les économies des Pays Tiers Méditerranéens

Dans le deuxième chapitre, nous tenterons d'analyser le contexte et les implications de l'accord de partenariat de l'Algérie avec l'UE et les retombés de ce partenariat sur les différents secteurs de l'économie algérienne.

Ainsi nous tenterons de répondre aux questions suivantes :

- Quels sont les enjeux économiques de ce partenariat ?
- Qu'apporte ce partenariat à l'économie algérienne ? et où en est-il des objectifs qui lui ont été fixés ?

Chapitre 1 : Le partenariat économique euro- méditerranéen.

Introduction

L'idée de l'ouverture du marché européen au bénéfice des pays sud de la Méditerranée est menée au cours des années 70.

Cependant, la perspective de créer une véritable région économique bien intégrée (espérée à l'horizon 2010) est initiée par la conférence internationale de Barcelone en novembre 1995, elle visait la création d'un partenariat global euro-méditerranéen afin de faire de la méditerranée un espace commun, d'un partenariat économique et financier, et d'un partenariat social et culturel.

L'instauration d'un espace économique bien intégré repose principalement sur ; la mobilité des facteurs de production (capital travail), sur un marché commun (les règles et les normes).

Lors de la résolution du parlement européen à Valence en Avril 2002 et afin de donner une nouvelle impulsion a la conférence de Barcelone, des accords d'association avec les PTM ont été signés ces accords viennent consolider le processus d'intégration Nord/Sud.

Le parlement a renouvelé son appui à la création d'une zone économique, avec un véritable marché commun en intégrant l'ensemble des biens et services et des capitaux. Comme la majorité des pays en développement au cours des années 80 l'économie algérienne s'est trouvée face aux problèmes macro-économiques majeurs, ainsi l'écart de revenu s'est élargi vis-à-vis de l'UE, notamment avec la crise des années 90 qui a contribué à aggraver cet écart.

I- Construction de l'Union Européenne :

L'union économique européenne est née à partir des années 50 (déclaration R. Schuman du 9 mai 1950) dans un but à la fois politique (empêcher tout nouveau conflit européen) et économique (restaurer l'activité productrice du vieux continent et créer une solidarité économique entre pays membres).

Dès 1951, sous l'impulsion de J. Monnet et R. Schuman, fut signé le Traité de Paris créant le Communauté européenne du charbon et de l'acier (Ceca). Celle-ci regroupait six pays (Allemagne, France, Belgique, Pays-Bas, Italie, Luxembourg). Elle est entrée en vigueur le 23 juillet 1952. Il s'agissait de permettre à l'Allemagne de reconstituer ses bases industrielles en coopération avec la France en établissant un marché commun (élimination des droits, quotas...) pour les produits concernés. Le 25 mars 1957 sont signés à Rome les deux traités donnant naissance à la Communauté économique européenne (CEE) et à l'Euratom (Agence pour l'énergie atomique).

Soucieux de sauvegarder les relations avec le « grand large » le Royaume-Uni, plus favorable au libre échange qu'à une intégration économique poussée, suscita la création en 1960, d'une zone de libre-échange européenne : l'association européenne de libre-échange (AELE). Celle-ci regroupait, outre le Royaume-Uni, l'Espagne, le Portugal, la Suisse, le Danemark, la Finlande, la Norvège, la Suède, l'Irlande, l'Islande et le Liechtenstein. En 1966, suite à la confrontation entre pays membres de la CEE concernant notamment la politique agricole, et la politique d'obstruction suivie par la France (politique de la chaise vide), un accord fut conclu accordant aux pays membres un droit de veto dès lors que leurs intérêts nationaux étaient mis en cause (compromis de Luxembourg).

1-1- Le traité de Maastricht :

Le traité de Maastricht, signé le 7 février 1992, institue entre les douze Etats membres de la Communauté une « Union Européenne », il introduit de nouvelles formes de coopération entre les gouvernements des Etats membres.

L'Union Européenne, comporte deux éléments majeurs, l'union économique et monétaire et l'union politique :

- Sur le plan économique, l'élément central du traité consistait dans l'adoption d'une monnaie unique, au plus tard en 1999 et si possible dès le 1^{er} janvier 1997, sous l'égide d'une Banque centrale européenne. Après l'échéance de 1993, un nouveau rendez-vous majeur se trouve ainsi fixé à la construction communautaire.

- Sur le plan politique, le traité renforce la coopération en matière de politique étrangère et de défense ou de la « justice des affaires intérieures » par exemple.

Le traité de Maastricht dessine surtout une architecture nouvelle de l'Europe. Sous l'égide de l'Union européenne, les deux piliers classiques, coopération et intégration sont simultanément renforcés.

Certains objectifs politiques clés ont évolué avec les circonstances, par exemple, le but de la politique agricole n'est plus de produire le plus possible de produits alimentaires au moindre coût, mais d'encourager des techniques agricoles qui produisent des aliments sains et de qualité tout en respectant l'environnement. La préservation de l'environnement est désormais prise en compte dans l'ensemble des politiques de l'UE.

Les relations de l'Union Européenne avec le reste du monde ont également pris de l'importance. L'UE négocie de grands accords commerciaux et de coopération avec les pays tiers, tels que signés avec l'Algérie (sujet de travail de ce présent mémoire), et met en place une politique étrangère de sécurité commune (PESC). En fait, l'Union Européenne est une organisation où les Etats qui la composent ont mis en place des institutions communes auxquelles ils délèguent une partie de leur souveraineté, afin que les décisions sur des questions spécifiques d'intérêt commun puissent se prendre démocratiquement au niveau européen : « intégration européenne ».

1-2- Les institutions de l'Union européenne :

- a- *Le conseil des ministres* ou le conseil est l'instance de décision ultime. Depuis la signature du traité de Maastricht, dans le cadre de la procédure de codécision, le parlement peut bloquer des textes approuvés par le conseil des ministres dans une quinzaine de domaines. Le conseil est formé des ministres des gouvernements nationaux, il prend ses décisions sur la base d'un vote à majorité qualifiée (sauf exception comme la fiscalité), le nombre de voix dont dispose le pays est fonction de sa taille.
- b- *Le conseil européen*, établi en 1974 suite à une initiative française, regroupe les chefs d'états et de gouvernement. Il est l'organe supérieur de l'Union européenne. Il se réunit généralement deux fois par an et au moins une fois dans chaque pays détenant la présidence.
- c- *La commission européenne* est l'organe exécutif de l'UE : elle prépare et met en œuvre les décisions du Conseil des ministres et du parlement européen. Depuis le 22 novembre 2004, elle est composée de 27 commissaires (un par état membre), pour une durée de cinq ans renouvelable. Le conseil européen choisit le président de la commission européenne. Cette nomination doit être approuvée par le parlement européen. Chaque état membre propose ensuite un commissaire qui doit faire également l'objet d'un vote d'approbation du parlement.

Les commissaires ne doivent pas représenter leur gouvernement respectif, ni recevoir d'instruction de sa part. Ils sont les garants de l'intérêt général communautaire. Les décisions de la commission sont prises à la majorité des membres qui la composent. La commission a pratiquement le monopole sur les propositions de mesures législatives. Ces propositions sont des règlements (loi à caractère obligatoire, directement applicables dans tout les états membres après son adoption par le Conseil des ministres), des directives (loi à caractère obligatoire qui laisse aux instances nationales le choix de la forme et des moyens pour sa transformation en droit national) et des autres mesures (décision à caractère obligatoire qui ne nécessite pas l'adoption d'une législation nationale et recommandations sans caractère obligatoire).

- d- *Le parlement* avait à l'origine essentiellement des attributions consultatives. Ses pouvoirs ont cependant été renforcés par l'Acte unique et le traité de Maastricht. Il dispose notamment d'un pouvoir de codécision (conjointement avec le conseil) sur les règlements ou directives dans plusieurs domaines (gestion du marché intérieur, libre circulation des travailleurs...). La procédure d'avis conforme du parlement européen a été aussi étendue à la conclusion des accords internationaux. De même, le contrôle sur la commission est étendu, le Parlement devant approuver la nomination de ses membres. Il est élu (au suffrage universel direct depuis 1979) pour cinq ans et se compose de 626 sièges. Le nombre de siège dont dispose chaque pays est fonction de sa population.
- e- *La cour de justice des communautés européennes (CJCE)*, basée à Luxembourg, elle comprend quinze juges et neuf avocats généraux nommés pour six ans par accord entre les Etats membres. Ses décisions ont eu une importance non négligeable dans l'évolution de l'intégration européenne (cf. infra sur le principe de la reconnaissance mutuelle, sur le droit européen de la concurrence...). La cour contrôle la légalité des actes ou des organes communautaires et le respect par les Etats membres du droit communautaire.
- f- *La cour des comptes*, créée en 1975 et instituée en 1977, la cour des comptes est une institution indépendante de contrôle des finances publiques européennes. Notons également qu'il existe des organes consultatifs comme le Comité économique et social et le comité des régions, qui ont pour objet d'éclairer les organes de décision sur les sensibilités socioprofessionnelles et régionales des européens.

1-3-Le marché commun :

Le point de départ du marché commun se situe en 1985. Les chefs d'état ou de gouvernement chargent la Commission de présenter des propositions concrètes en vue, de la réalisation de cet objectif à l'horizon de 1992.

Il est entré en vigueur le 1^{er} juillet 1987. L'objectif est que soit réalisé d'ici le 31 décembre 1992 « *un espace sans frontières intérieures dans lequel la libre circulation des marchandises, des services, des personnes et dans capitaux est assurée* ».

A- Les contenus du marché unique :

- a- L'élimination des barrières physiques, s'agissant des marchandises les contrôles physiques aux frontières se justifiait encore pour des raisons techniques, administratives et surtout fiscales (perception de la TVA). Depuis le 1^{er} janvier 1993, la Communauté européenne est un espace commercial unique, il n'existe plus de contrôle douanier aux frontières intérieures.
- b- L'élimination des frontières fiscales, la création d'un ensemble unifié ne pourrait être viable si persistaient d'excessives disparités entre les systèmes fiscaux.
- c- L'élimination des barrières techniques, la communauté a abandonné, en matière d'échanges de biens et de services, le processus long et complexe de l'harmonisation au profit du principe de la reconnaissance mutuelle des réglementations nationales. Tout bien et service licitement fabriqué, fourni et commercialisé dans un Etat membre doit pouvoir être vendu dans un autre. Un contrôle ou une interdiction de mise sur le marché ne se justifie que si, dans les circonstances particulières du cas d'espèce, il est nécessaire de tenir compte de certains objectifs liés à l'intérêt général qui seront déterminés dans le droit communautaire.
- d- L'ouverture des marchés publics, c'est un élément clé de la création du marché unique. Les gouvernements contractaient traditionnellement avec des fournisseurs de leur propre pays pour les fournitures et les travaux.

L'enjeu dans ce domaine est particulièrement important puisque les marchés publics des seuls états centraux et collectivités locales (à l'exclusion donc, des entreprises publiques) s'élevaient en 1994 à 11.5% du PIB communautaire). Par ailleurs, une directive (entrée en vigueur au début 1995) concerne les marchés de fournitures et de travaux dans les secteurs jusqu'ici exclus.

1-4- La monnaie unique :

L'acte unique européen et le traité sur l'union européenne ont constitué les principaux instruments du renforcement et de l'approfondissement de la Communauté européenne au cours des années 90, ajoutant le traité d'Amsterdam, signé le 2 octobre 1997 et entré en vigueur le 1^{er} mai 1999 qui vise à compléter le traité de Maastricht.

L'euro, est l'achèvement d'un processus amorcé il y a presque 30 ans à la conférence de La Haye. Alors qu'on était en pleine désagrégation du système Breton Woods, les chefs d'Etat

européens annonçaient la mise en œuvre progressive d'une union économique et monétaire. La monnaie unique est devenue une réalité le 1^{er} janvier 2002, lorsque les billets et les pièces en euros ont remplacé les devises nationales.

2- La politique commerciale commune de l'UE :

L'Union Européenne est la première puissance commerciale au monde, qui a une politique commerciale commune résolument axée sur la libéralisation des échanges dans le domaine industriel et relativement protectionniste pour le secteur agricole.

En 2004, l'UE, en excluant les échanges internes de la statistique, est, selon l'OMC, le premier exportateur mondial de marchandises avec 18,9% du marché mondial et ses importations, qui en représentent 19.1% la place au deuxième rang derrière les Etats-Unis, en 2009 malgré la récession qu'a connu l'économie mondiale. L'UE réalise 16.2% des exportations de marchandises du marché mondial ce qui la place la première dépassant ainsi la chine qui la seconde avec 12.8% des exportations mondiales, même performance pour les importations mondiales de marchandises l'UE est classée au premier rang avec 17.4%, suivi des Etats-Unis avec 16.7% du total des importations mondiales de marchandises.

L'importance des ressources que l'UE tire de l'exportation montre son degré élevé de l'ouverture de son économie, même si, la taille de son marché, la qualité de son tissu industriel, la diversité et la complémentarité de ses ressources pourraient lui permettre d'opter, avec plus de chance de succès qu'un pays isolé, pour cette voie, l'UE a intérêt à renforcer le système commercial multilatéral en contribuant au succès des discussions engagées dans le cadre du GATT-OMC et en appliquant ses règles.

2-1- Cadre institutionnel :

La politique commerciale est commune à l'égard du reste du monde depuis la réalisation de l'union douanière en 1968. Elle organise pour l'ensemble de l'UE les flux d'importation qui pénètrent le marché unique et les flux d'exportation vis-à-vis du reste du monde. L'article 131 du traité énonce que le but de la politique commerciale est de contribuer *«au développement harmonieux du commerce mondial, à la suppression progressive des restrictions aux échanges internationaux et à la réduction des barrières douanières»*. Cette politique est défendue, auprès des pays tiers, par un représentant unique qui participe aux discussions multilatérales dans le cadre du GATT-OMC et aux discussions bilatérales avec certains pays ou groupes de pays.

2-2- Les droits de douane :

La législation communautaire est très élaborée puisqu'elle distingue 10 174 positions tarifaires. Dans l'industrie, la protection tarifaire est peu significative et extrêmement ciblée sur

les produits sensibles. En 2004, 29% des importations totales de l'UE du secteur ne sont frappées d'aucun droit de douane. La moyenne des droits, pour les importations taxées, s'établit à 4,1% les « pics tarifaires » (droits supérieurs à 12%) sont peu nombreux et concentrés sur l'industrie chimique.

Dans l'agriculture, la protection tarifaire joue un rôle encore important, les prélèvements perçus dans ce secteur ont été convertis en droit de douane suite au cycle de l'Uruguay. En 2004 19% des importations de ce secteur accèdent en franchise de droit au territoire de l'UE. La moyenne des droits de douane s'établit à 16,5% en 2004 les « pics tarifaires » (droits supérieurs à 35%) concernent les produits laitiers (41,7%) et les céréales (39,6%).

2-3- Les barrières non tarifaires :

La mise en place d'un marché unique a imposé la disparition progressive des barrières non tarifaires qui introduisaient des entraves aux échanges au sein même des pays de l'UE. Les exportateurs des pays tiers ont bénéficié de cette harmonisation communautaire. Une stratégie « d'accès aux marchés » des pays tiers a été mise en place, depuis 1996, afin de mieux utiliser les instruments commerciaux existants pour obtenir cette couverture. Les entreprises informent la Commission des obstacles qu'elles rencontrent dans les pays où elles exportent à partir d'une base de données sur internet¹. Cet instrument permet à la Commission d'identifier les obstacles au commerce et d'agir dans le cadre de l'OMC ou des accords bilatéraux.

Le secteur des services, constitue un cas à part aussi bien dans l'échange international que communautaire. Il n'a été introduit dans les accords internationaux que lors du cycle de l'Uruguay avec la conclusion de l'accord général sur le commerce des services (GATS). Si ce secteur contribue à près de 70% de la production et de l'emploi dans la Communauté industrielle, il est encore peu concerné par les transactions commerciales transfrontalières.

Dans le secteur industriel, l'UE s'est engagée dans des actions de libéralisation imposées par les accords multilatéraux et le marché unique. Les mesures de sauvegarde constituent les principales barrières activées par l'UE dans ce secteur au travers de deux conflits commerciaux particulièrement exemplaires qui visaient, en 2003, l'acier en provenance des Etats-Unis et, en 2005, les exportations chinoises de textiles et de vêtements. Quant au secteur agricole, les questions sanitaires et phytosanitaires (SPS) sont devenues une des entraves principales aux échanges de produits agricoles et la source d'un important contentieux commercial entre l'UE et les Etats-Unis.

Depuis les viandes aux hormones, en passant par l'interdiction de l'usage régulier d'antibiotique dans l'alimentation animale, jusqu'aux organismes génétiquement

¹ <http://mkaccdb.eu.int>

modifiés(OGM), les européens ont invoqué un « principe de précaution » pour, au besoin, suspendre les importations des denrées incriminées. Parmi les autres barrières non tarifaires encadrant ce secteur, d'activité figure, en 2004, 89 contingents qui affectent 38% de la production agricole (viande ovine, beurre, raisins, pommes de terre, etc.) l'UE applique également à 17 produits agricoles des mesures de sauvegarde fondées sur les prix (produits à base de volaille, sucre de canne, etc.) et à 22 autres produits des mesures de sauvegarde fondées sur les volumes (certains fruits et légumes, dont les tomates, les oranges et les pommes).

3- Le partenariat euro-méditerranéen :

La politique européenne vis-à-vis du Maghreb comprend les volets :

- Echanges et coopérations bilatérales des Etats européens avec l'Algérie, le Maroc et la Tunisie.
- Partenariat euro-méditerranéen (ou processus de Barcelone) dans ses dimensions bilatérales (accords d'association) et régionale.
- Nouvelle politique de voisinage de l'UE, qui a donné lieu à des négociations assez avancées pour la conclusion des nouveaux accords avec le Maroc et la Tunisie.
- Groupe 5 + 5 (Espagne, France, Italie, Malte et Portugal plus Algérie, Libye, Mauritanie, Maroc et Tunisie) en tant que forum de dialogue.

3-1- Le processus de Barcelone :

On ne peut parler de partenariat euro-méditerranéen sans référence au processus de Barcelone et à son contexte historique. Le partenariat euro-méditerranéen est issu de la conférence de Barcelone (27 et 28 novembre 1995) et s'adresse aux pays méditerranéens non membres de l'Union Européenne que l'on appelle les partenaires méditerranéens : Algérie, Autorités palestiniennes, chypre, Egypte, Israël, Jordanie, Liban, Malte, Maroc, Syrie, Tunisie et Turquie.

L'initiative de lancer un partenariat euro-méditerranéen a été prise dans une période de profondes mutations régionales et internationales, afin de répondre à une stratégie européenne d'expansion et d'intégration future de l'UE pour contenir les pays de l'Europe centrale et de l'Est en s'élargissant à eux et en s'étendant au Sud vers la méditerranée.

La déclaration de Barcelone (voir en annexe 3) est le fruit d'une période de négociation et de discussions intenses entre les partenaires, menée efficacement à son terme par la présidence espagnole. Il ne s'agit pas d'un accord entre les parties mais une déclaration de principe qui dresse les grandes lignes d'un partenariat. Cette déclaration est le point de départ de ce qu'on appellera ensuite le processus de Barcelone, insistant clairement sur le caractère progressif et sur la durée dans laquelle s'inscrivent les objectifs visés.

La déclaration de Barcelone a été signée par les 27 partenaires à savoir les 15 pays membres de l'Union Européenne et les 12 pays tiers méditerranéens. Cette déclaration a été adoptée au niveau des ministres des affaires étrangères des pays partenaires.

3-2- Les trois volets de la déclaration de Barcelone :

La déclaration de Barcelone se décline en trois volets :

a- Le volet économique :

Les objectifs à long terme du volet économique sont les suivants :

- Accélérer le rythme d'un développement socio-économique durable ;
- Améliorer les conditions de vie des populations, augmenter le niveau d'emploi et réduire les écarts de développement dans la région euro-méditerranéenne ;
- Promouvoir la coopération et l'intégration régionale ;

Les moyens pour y parvenir sont :

- L'instauration progressive d'une zone de libre échange ;
- La mise en œuvre d'une coopération et d'une concertation économiques appropriées dans les domaines concernés ;
- L'augmentation substantielle de l'assistance financière de l'Union européenne à ses partenaires.

b- Le volet politique :

L'objectif clairement affiché est la construction d'un espace de paix et de stabilité qui doit assurer la sécurité de la région méditerranéenne, les partenaires s'engagent à :

- Promouvoir un dialogue politique renforcé et régulier, fondé sur le respect des principes essentiels du droit international ;
- Agir conformément à la charte des Nations Unies et à la déclaration universelle des droits de l'homme ;
- Respecter l'égalité de droits des peuples et leur droit de disposer d'eux-mêmes.

c- Le volet culturel, social et humain :

Dans ce volet, l'objectif est de favoriser les échanges entre sociétés civiles. L'accent est mis sur l'éducation, la formation et la jeunesse, la culture et les médias, les populations migrantes et la santé. Il est aussi envisagé une coopération dans le domaine judiciaire. Ces objectifs sont

renforcés par des négociations bilatérales entre l'Union Européenne et chaque pays sud de la Méditerranée.

3-3- Les instruments de mise en œuvre du processus de Barcelone :

Les objectifs, aussi vastes vont se traduire par la mise en place de nouveaux mécanismes financiers. Afin de mettre en œuvre le programme du processus de Barcelone, l'Union européenne dispose de divers instruments, nous nous intéresserons à deux d'entre eux :

A- Les accords d'associations :

Des accords d'association sont signés entre l'Union européenne et chacun des pays partenaires, destinés à se substituer aux anciens accords de coopération en couvrant chacun des trois volets du processus de Barcelone. Sur une base contractuelle « type » aménagée selon les particularités du pays méditerranéen signataire, ces accords adaptent les relations euro-méditerranéennes à l'évolution des règles commerciales multilatérales en vigueur au sein de l'OMC tout en intégrant des éléments politiques.

Ces accords ont pour but de :

- Prévoir l'instauration d'un cadre de dialogue politique.
- La définition d'un volet commercial transitoire dans la perspective de l'établissement d'une zone euro-méditerranéenne de libre-échange industriel.
- La promotion des investissements et le renforcement de la coopération dans tous les domaines économiques, sociaux et culturels.

Les partenaires les plus anciens de l'Union européenne, le Maroc et la Tunisie ont signé un accord d'association avant même la tenue de la conférence de Barcelone, les négociations avec l'Algérie et le Liban ont été finalisées en 2002.

B- Les moyens financiers spécifiques :

Le partenariat euro-méditerranéen donne lieu à de multiples projets et activités pour lesquels l'Union européenne, lors du Conseil européen de Cannes en juin 1995, a décidé de consacrer des ressources budgétaires pour cette région, il s'agit du programme MEDA², instrument financier principal de coopération, marquant une nette différence avec la formule des protocoles financiers.

² MEDA est l'acronyme de « mesures d'ajustement ».

Désormais, les relations entre l'Union européenne et ses partenaires du sud s'inscrivent dans une logique de conditionnalité qui donne le pouvoir aux bailleurs de fonds de définir les opérations à financer et d'en suivre l'exécution. Ainsi, en avril 1998, le conseil des ministres a défini les conditions dans lesquelles les aides MEDA peuvent être suspendues « en cas de violation des principes démocratiques, des droits de l'homme ou des libertés fondamentales... », le Conseil pourra, sur proposition de la Commission, suspendre l'aide à la majorité qualifiée »³.

a- Le programme MEDA I :

Sur le plan interne à l'Union, le texte principal régissant le programme MEDA est le règlement du conseil n°1488/96 du 23 juillet 1996, publié au journal officiel n° L 189/1 du 30 juillet 1996 (voir en annexe).

Au plan euro-méditerranéen, l'utilisation des fonds européens est mentionnée dans deux documents principaux : La déclaration de Barcelone et les accords euro-méditerranéens d'association conclus ou en négociation avec les partenaires méditerranéens. Environ 90% des ressources affectées à MEDA sont acheminés de façon bilatérale vers les PTM. Les 10% restants des ressources sont consacrés aux activités régionales. Tous les PTM peuvent en bénéficier. Les ressources MEDA font l'objet d'une programmation.

En effet, des programmes indicatifs nationaux (PIN) de trois ans sont élaborés conjointement pour ce qui est de la voie bilatérale. Un programme indicatif régional (PIR) couvre les activités multilatérales, ces programmes sont révisés annuellement. Par ailleurs, les enveloppes financières ne sont pas fixées une fois pour toute comme c'était le cas pour les protocoles financiers. L'Union européenne se réserve le droit, après expertise, de sanctionner le pays bénéficiaire pour une hausse ou une réduction de son aide.

A travers la distribution de l'aide apportée par MEDA, on peut comprendre aisément que la coopération entre l'Union européenne et les PTM a connu un tournant décisif. La substitution de MEDA aux anciens protocoles financiers s'accompagne de conditionnalités explicitement exprimées par les programmes lesquels renforcent et/ou continuent l'action des programmes d'ajustement en place. La simple lecture de la répartition des engagements sur la période 1995-99 suffit pour nous en convaincre.

Le premier programme (MEDA I) couvre la période de 1996/1999. Nous allons faire une analyse comparative de ce programme, afin de connaître la place réelle qu'occupe l'Algérie dans le processus de Barcelone, tant par rapport à son partenaire du nord que ses voisins du sud de la méditerranée.

³ D.Bdard-reydet, rapport n°322 présenté devant le sénat français, session 1999/2000.

Sur une enveloppe totale de 4 685 millions d'euros destinés aux PTM, 3475 ont été engagés par le canal du premier MEDA. Ils sont distribués comme suit :

- L'appui à l'ajustement structurel (16%) ;
- L'appui à la transition économique et au développement du secteur privé (30%) ;
- Les projets de développement classique (40% du total) ;
- Les projets régionaux (14%).

Remarquons que seulement 54% des montants théoriques sont destinés à des actions de développement, le reste allant au soutien de l'ajustement. Les paiements effectifs durant la période couverte par MEDA I montrent clairement que les PTM ont eu des difficultés à absorber les conditionnalités liées à la consommation des enveloppes financières. Le taux de déboursement sur engagement est de 26%⁴, soit 890 sur 3475 millions d'euros engagés.

Outre les difficultés d'absorption des PM, la faiblesse des taux de paiement s'explique par le caractère complexe, voir bureaucratique des procédures de mise en place des crédits.

Le taux moyen de déboursement pour les trois pays du Maghreb est équivalent à la moyenne des PTM (tableau n°1). Il faut préciser que les montants réellement engagés sont différents de ceux qui figurent dans les plans indicatifs nationaux (PIN).

Dans le cas de l'Algérie, ce dernier prévoyait une enveloppe de 250 millions d'euros. Sur les montants engagés (164), seuls 31,9 millions ont été réellement déboursés, soit 19,5% de l'enveloppe engagée et 12,76% des montants prévus.

Tableau n°1 : MEDA I (1996-1999) au Maghreb

(en millions d'euros)

	Algérie	Maroc	Tunisie	Maghreb
Total MEDA	164	660	428,4	1252,4

Source : Union européenne-Maghreb : 25 ans de coopération 1976-2001

Le tableau n°2 montre que dans la répartition des montants engagés au profit de l'Algérie, la poursuite de l'ajustement structurel constitue une préoccupation majeure pour l'UE. Exception faite des 5 millions d'euros, engagés pour aider « les associations de développement », les 159 autres millions, soit 97% du total, l'ont été à des fins d'ajustement structurel. Dans les faits, l'aide à la facilité d'ajustement structurel a absorbé 30 millions d'euros sur les 31,9 réellement déboursés.

⁴ Herver. E «le recentrage de la politique de l'Union européenne en Méditerranée-propositions pour la conférence ministérielle de Valence du 22 au 23 avril 2002 », P6.

En ce qui concerne l'assistance financière MEDA, l'Algérie occupe la sixième place parmi les partenaires méditerranéens. L'engagement annuel sous MEDA (1995-2005) a été de 40 M€. Le taux de déboursement a augmenté de manière significative durant cette période et commence à s'approcher du niveau d'autres pays méditerranéens.

MEDA I (1995-1999) s'est concentré sur le développement du secteur privé et sur l'équilibre socio-économique dans le pays. L'Algérie en a été un bénéficiaire marginal, recevant seulement 6,5% des fonds engagés (contre 16% pour la population des pays bénéficiaires de MEDA). La moyenne des engagements annuels sous MEDA I était de 33 M€ (41M € en incluant les fonds des protocoles). Le taux de paiements (« aid delivery ») a été bas en raison de la situation sécuritaire, de la faible capacité d'absorption administrative et des retards en matière de réformes économiques.

Tableau n°2 : Répartition par projets du programme MEDA I Algérie

(en millions d'euros)

Projets	Millions d'euros
Facilité d'ajustement structurel (FAS)	30,0
Bonification d'intérêt « dépollution industrielle » BEI	10,8
Appui aux PMI/PME	57,0
Appui à la restructuration industrielle et à la privatisation	38,0
Modernisation du secteur financier	23,0
Appui aux associations de développement	05,0
Total MEDA I	164

Source : Union européenne-Maghreb : 25 ans de coopération 1976-2001

MEDA I (1995-1999)			
Année	Engagement (M€)	Paiement (M€)	Paiement: engagement (%)
1995	-	-	-
1996	-	-	-
1997	41	-	0
1998	95	30	31.6
1999	28	0.2	0.7
Total	164	30,2	18,4

Source : document stratégique 2007-2013

A cette enveloppe théorique, il faut ajouter les prêts de la BEI d'un montant total de 343 millions d'euros. La Banque européenne d'investissement a, depuis 1980, octroyé près de 2,243 Mrd€ de prêts dont près de 60 M€ sur ressources budgétaires de l'Union européenne (capitaux à

risques et prêts spéciaux sur mandat CE) Les domaines d'activité de la banque se conjuguent à travers trois axes distincts et complémentaires⁵ :

- Renforcement et développement des infrastructures économiques à travers des prêts à long terme, assortis de périodes de différé justifiées par la nature des projets ;
- Protection de l'environnement, avec bonification des intérêts par le budget communautaire ;
- Soutien au développement du secteur privé soit par des prêts sur ressources propres de la Banque soit par des contributions sur capitaux à risque.

Afin de diminuer sa dette extérieure, le gouvernement algérien ainsi que la Sonatrach procèdent au remboursement par anticipation des prêts octroyés par les institutions financières multilatérales. La Banque est donc remboursée par anticipation de tous les prêts concernant le secteur public. Les encours financiers restants sont ceux relevant du secteur privé. Cette décision s'applique également à la Banque mondiale.

Tableau n°3 : Aide accordée par la CE (au titre de MEDA) et la BEI à l'Algérie (en millions €)

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
MEDA - engagements	-	-	41	95	28	30,2	60	50	41,6	51	40	436,8
Banque européenne d'investissement (prêts)	100	115	335	30	0	143	225	227	230	0	10	1405

Source : document stratégique 2007-2013

Même en faisant abstraction de la différence entre les montants théoriques et réels, on peut souligner la modicité des montants. Le peu d'intérêt de l'Union européenne est manifeste. Cette appréciation supplante aisément les analyses en termes de difficultés structurelles d'absorption, combien même celles-ci conserveraient leurs pertinences pour des montants autrement plus importants.

En passant du premier au second programme MEDA, l'Union européenne n'a pas changé d'optique. Les engagements européens par rapport aux besoins des PTM restent caractérisés par leur faiblesse⁶. L'enveloppe dégagée sur fonds budgétaires pour 2000-2006 se chiffre à 5,35 milliards d'euros. A première vue on peut croire à une amélioration, mais quand on fait la comparaison sur une base annuelle on constate qu'elle est très modeste. De 695 millions d'euros avec MEDA I, la dotation moyenne passe à 764 millions avec MEDA II.

⁵ Union Européenne : document de stratégie 2002-2006 et programme indicatif national 2002-2004.

⁶ E.Hervier (commission du commerce international) « le recentrage de la politique de l'Union européenne en Méditerranée », avril 2002.

L'effort financier devient substantiel quand on prend en considération le prêt Euromed de la BEI de 7.4 milliards d'euros dont un milliard sur les ressources propres de la Banque. L'enveloppe globale (MEDA II et BEI) passe à 12,75 milliards d'euros, soit 1,82 milliards d'euro en moyenne annuelle contre 0,93 pour la période couverte par MEDA I (1995-1999). Le même constat de progrès peut être fait concernant le taux de paiement durant l'année 2000. Il a été globalement de 37,6% au lieu de 26% en moyenne pour la période couverte par MEDA I.

En ce qui concerne l'Algérie, les montants indicatifs pour la période 2002/2004 s'élèvent à 150 millions d'euros dont 50 millions de reliquat. Il n'y a aucun changement par rapport à la période précédente quant au montant global. Il y a, en revanche, une nette baisse si l'on ne considère que les ressources nouvelles. En 2000, le paiement a été de 0,36 millions d'euros sur un engagement de 30,2 millions d'euros ; ce qui est négligeable en valeur absolue et comparativement au taux de paiement des PTM pris ensemble.

b- Le programme MEDA II :

MEDA II (2000-2006) se concentre sur la préparation de l'entrée en vigueur de l'AA et inclut des programmes de troisième génération traitant de la bonne gouvernance (réforme de la justice, appui aux ONG et aux médias, management de l'économie). Le taux de paiements s'améliore constamment, mais il reste bas comparé à la moyenne régionale. La moyenne des engagements annuels sous MEDA II pour les perspectives financières 2000-2006 est estimée à 48,4 M€ par rapport à 33 M€ sous MEDA I.

Tableau n°4 : Programme indicatif national pour l'Algérie 2002/2004 (en million d'euros)

Programmes	Montant indicatif	Années d'engagement		
		2002	2003	2004
Accompagnement de l'accord d'association	15		15	
Modernisation du ministère des finances	10		10	
Gestion des déchets solides	5			5
Réhabilitation des zones sinistrées par le terrorisme	30		16	14
Programme tempus	8		4	4
Réformes de l'éducation	17			17
Réformes de la justice	15			15
Reliquat	50	50		
Total	150	50	20	80

Source : « Document partenariat euro-med, PIN, Algérie 2002-2004 »

Le programme indicatif national pour l'Algérie PIN pour la période 2005-2006 comporte une enveloppe de 106 millions d'euros au titre de MEDA II, il complète le PIN antérieur, on remarquera que le montant global a baissé.

MEDA II (2000-2006)			
Année	Engagement (M€)	Paiement (M€)	Paiement: engagement (%)
2000	30,2	0,4	1,3
2001	60	5,5	9
2002	50	11	22
2003	41,6	15,8	38
2004	51	42	82,4
2005	40	39,4	98,5
2006*	66		
Total	338,8		
	* PRÉVISION		

Source : Document de stratégie 2007-2013 & Programme Indicatif National 2007-2010

Tableau n°5 : Programme Indicatif National pour l'Algérie 2005-2006
(En millions d'euros)

Priorité stratégique/ Programme	Montant indicatif	Engagement		% Budget
Réformes économiques				
Gouvernance institutions de l'économie de marché. Agenda de Doha	35			33
Modernisation administrative (Management de l'économie et facilitation du commerce)	25	20	5	
P3A (Programme d'accompagnement de l'Accord d'association)	10		10	
Etat de droit, gouvernance, migration, droits humain, lutte contre la pauvreté	31			29,20
ONG II	10	10		
Police II	10	10		
Proximité rurale	11		11	
Infrastructures économiques				
Agenda Johannesburg, environnement	40			37,80
Programme infrastructures économiques (eau et transport)	40	20	20	
Total	106	60	46	100

Source : « Document partenariat euro-med, PIN, Algérie 2005-2006 »

Ces instruments financiers vont être relayés par l'instrument européen de voisinage (IEV) ans le cadre des perspectives financières 2007-2013.

Le document de stratégie par pays (DSP) établit un cadre stratégique pour la coopération de l'UE avec l'Algérie au titre de l'instrument européen de voisinage et de partenariat (IEVP) au cours de la période 2007-2013 (allocation nationale).

Le programme Indicatif National (PIN) expose, en termes opérationnels, la réponse de la Commission pour la période 2007-2010 en mettant en exergue ses objectifs, les résultats attendus et les conditions à respecter dans les domaines de coopération prioritaires. Pour le PIN 2007-2010, le montant indicatif est de 220 M€.

Tableau n° 6 : Le programme indicatif national pour l'Algérie PIN pour la période 2007-2013 (en millions d'euros)

	Montant indicatif	Années d'engagement			
		2007	2008	2009	2010
PME/PMI II	40	40			
Justice II	17	17			
Diversification de l'économie	25		25		
Santé	30		30		
Emploi	24			24	
Enseignement supérieur	30			30	
P3AII	24				24
EAU II	30				30
Total	220				

Source : Document de stratégie 2007-2013 & Programme Indicatif National 2007-2010

Une augmentation du montant alloué pour la période 2007-2010 est enregistrée 220 millions d'euro par rapport au PIN 2005-2006 qui était de 106 millions d'euros.

Le tableau montre que le P3A II (Programme d'accompagnement de l'accord d'association II) bénéficie d'une enveloppe de 24 millions d'euros. Outre le démantèlement tarifaire et l'élimination des restrictions aux échanges de biens, l'Algérie a, dans le cadre de l'accord d'association, pris des engagements ou adopté des principes dans le commerce des services et les domaines liés aux échanges, notamment des règlements liés aux transactions courantes, à l'investissement direct, au droit d'établissement, à la concurrence, au droit de la propriété, aux marchés publics et aux normes et à la certification.

L'ensemble de ces dispositions nécessite une mise à niveau du cadre législatif et réglementaire et le renforcement des institutions chargées de le mettre en œuvre ainsi que des capacités pour le pilotage stratégique du processus de réformes.

En outre, l'accord d'association prévoit un renforcement de la coopération dans un grand nombre de domaines. Le présent programme vise à appuyer l'Algérie pour remplir les engagements découlant de l'accord d'Association, concrétiser les perspectives stratégiques et potentialités qu'ils offrent et accompagner sa politique d'ouverture.

Le programme a pour objectif spécifique d'appuyer l'administration algérienne et toutes les institutions contribuant à la mise en œuvre de l'accord d'association en apportant à celles-ci l'expertise, l'assistance technique et les outils de travail nécessaires à la réalisation des objectifs définis par cet accord.

L'objectif général est de favoriser la réussite du partenariat engagé entre l'Union européenne et l'Algérie à travers l'accord d'association, en facilitant l'adaptation de l'économie du pays bénéficiaire aux dispositions de cet accord. Ce dernier prévoit notamment l'établissement d'une zone de libre-échange entre les deux parties, la reconnaissance du droit d'établissement et la libéralisation des services selon le calendrier prévu par l'accord, l'adoption de règles nécessaires à la protection de la concurrence, de la propriété intellectuelle, industrielle et commerciale ainsi que la promotion des règles techniques et des normes européennes.

4- Construction de la région euro-méditerranéenne :

Les relations traditionnelles (avant Barcelone) entre l'Union européenne et les pays de la rive sud de la méditerranée ont engendré des résultats insuffisants⁷. Leur faiblesse s'est accompagnée d'une incohérence des flux.

Cette dernière peut se remarquer au niveau de la structure des recettes et des paiements des pays tiers-méditerranéens (PTM), de la composition de leurs dettes extérieures, de l'origine des investissements directs étrangers (IDE). La réunion de Barcelone en 1995 vient dynamiser et rendre cohérent les flux entre les deux rives de la Méditerranée, elle marque la naissance d'une réelle ambition politique régionale étant entendu que le développement de la rive Sud est largement tributaire de ce dynamisme.

⁷ Jean-Paul Chanollaud et Bernar Ravenel : « Pour une politique méditerranéenne de l'Europe », Confluences Méditerranée N°7 Eté 1993.

En effet, depuis le milieu des années 90 les relations économiques euro-méditerranéennes ont profondément évolué. D'un régime de relations préférentielles au bénéfice des pays du Sud et de l'Est de la méditerranée (PSEM), elles tendent vers un régime réciproque de libre-échange pour les produits industriels, avec maintien de l'exception agricole antérieure pour l'essentiel.

Les objectifs de coopération euro méditerranéenne sont définis dans la conférence internationale de Barcelone en 1995, les principaux objectifs sont :

- La création d'une zone de paix basée sur le respect des droits de l'homme et la démocratie.
- La création d'une zone du développement économique et social, et plus particulièrement *l'établissement d'une zone de libre échange* (AELE) à l'horizon de 2010.
- Le dialogue mutuel entre les peuples de la région, et le développement d'une société active et civilisée

Ces objectifs sont renforcés par des négociations bilatérales entre l'Union Européenne et chaque pays sud de la Méditerranée.

Jusqu'à la signature du partenariat, les pays du Maghreb avaient accès aux marchés européens dans le cadre d'accords de coopération reconductibles périodiquement. Avec l'élargissement aux PECO⁸ et le démantèlement de l'accord multifibres, cet accès privilégié est remis en cause.

Toutefois, l'UE peut accorder à ses partenaires de nouveaux avantages. Ainsi les pays méditerranéens ont obtenu la possibilité de bénéficier de l'extension du système « paneuropéen de cumul de l'origine » : les marchandises ayant subi une transformation pourront accéder aux tarifs douaniers préférentiels en vigueur dans toute la zone. Cette extension devrait être favorable à l'augmentation des échanges euro-méditerranéens.

Le partenariat euro-méditerranéen permet une plus grande crédibilité pour les investissements directs étrangers. Toutefois, les entraves au libre-échange sont plus souvent de nature non tarifaire⁹. Si certaines normes se justifient pour des raisons sanitaires, sociales, environnementales, etc. Leur multiplication peut apparaître comme une protection déguisée¹⁰.

⁸ Pays d'Europe Centrale et Orientale.

⁹ L'estimation du taux de protection moyen de l'ensemble de l'UE varie de 8 % à 12,5 % selon la méthode utilisée (CNUCED, OMC, CEPII pour la première; Messerlin, 2002 pour la seconde).

¹⁰ Millgram (2001) observe que l'utilisation parallèle d'autres instruments de politique commerciale (mesures anti-dumping et de sauvegarde, restrictions volontaires, contrôle des prix, accords préférentiels généraux ou spécifiques à certains produits, règles d'origine) a été accrue depuis que les derniers cycles de négociation du GATT et de l'OMC ont permis de larges réductions tarifaires (Millgram, 2001).

La démarche de l'UE avec ses partenaires diffère selon qu'il s'agit des pays candidats à l'élargissement ou des Pays Partenaires Méditerranéens (PPM): les premiers, s'engageant à adopter tel quel "l'acquis communautaire", bénéficient pour cela d'une aide financière et technique substantielle, ce qui n'est pas le cas des seconds, pourtant fortement encouragés à harmoniser leurs normes avec celles de l'UE.

De fait, la mise en conformité avec les normes communautaires, qui s'impose déjà aux PPM pour leurs exportations sur le marché européen, apparaît nécessaire pour attirer les investisseurs européens.

4-1- Politique Méditerranéenne Rénovée (PMR) :

Les relations entre l'Union européenne et les pays du bassin méditerranéen ont été régies par les accords d'association purement commerciaux au titre de l'article 136 du traité de Rome puis, les accords de coopération au titre de l'article 230 du traité de Rome. Ils ont été reconduits et adaptés dans le cadre de la Politique Globale Méditerranéenne (1976-1992) cette dernière, a rencontrée plusieurs entraves et difficultés, suite à cela, une Politique Méditerranéenne Rénovée (PMR 1992-1996) s'était avérée nécessaire. Les instruments de la PMR sont les suivants :

1-L'instrument commercial, l'ouverture des marchés communautaires aux produits manufacturés et aux produits agricoles d'origine méditerranéenne.

2-L'instrument financier, l'effort financier pour la période 1992-1996 a enregistré une augmentation de 50% par rapport aux moyens prévus dans les protocoles financiers précédents. La coopération financière a été appuyée par trois axes :

- Définition, réparation et accompagnement des projets rentables, d'intérêts régional comme le transport, les télécommunications et l'audiovisuel, l'énergie, destinée à être ensuite financée par d'autres sources BEI et Banque Mondiale.
- Assistance technique à des actions ou projets de caractère régional comme les institutions de formation.
- Bonification d'intérêts des prêts de la Banque européenne d'Investissement hors protocoles dans le domaine de l'environnement.

Sur le plan du développement de l'entreprise, la PMR a contribué, par le biais des protocoles financiers, au financement d'entreprises ou d'institutions financières locales,

moyennant des capitaux à risque et par l'incitation à l'investissement européen sous forme de joint-ventures¹¹.

La « Politique Méditerranéenne Rénovée » a apporté, par rapport à la « Politique Globale Méditerranéenne », un meilleur équilibre dans les rapports entre la CEE et les pays tiers. Elle est restée cependant en deçà des attentes des pays méditerranéens, et plus particulièrement de ceux du Maghreb, car :

- La PMR restait guidée essentiellement par les intérêts commerciaux et ne visait pas à susciter des complémentarités, des synergies et, à terme, une véritable stratégie de développement ;
- La contribution financière de la CEE et BEI était insuffisante par rapport aux lignes budgétaires octroyées aux pays d'Europe Centrale et de l'Est.

Un enjeu important concernant la PMR pour l'UE est celui de la concurrence sans merci que véhicule le contexte de mondialisation. Une compétition qui oppose les trois pôles dominants de la triade économique et financière (Etats-Unis, Japon, Union européenne) qui se disputent la suprématie sur un espace économique international désormais tripolaire¹².

Dans les stratégies de domination développées par les grandes puissances, la régionalisation économique des rapports Nord-Sud occupe un statut important. C'est ce qu'indique la tendance au développement des accords d'intégration économique régionale Nord-Sud autour des noyaux durs de la triade et, (à l'exception du cas particulier du Japon) à leur initiative.

4-2- La zone de libre échange :

- *Avantages et inconvénients :*

L'évolution des relations euro-méditerranéennes s'est traduite par l'instauration d'un volet de libre échange (A.E.L.E) dans les accords d'association progressivement signés depuis 1995 entre l'Union européenne et les 12 pays du pourtour méditerranéen pris individuellement à l'horizon 2010, la signature d'un accord euro-méditerranéen de libre échange doit déboucher à terme sur des accords de libre échange entre les PTM eux-mêmes, c'est là l'un des objectifs de

¹¹ Ligne 9671 du Budget-Rapport sur une politique méditerranéenne renouvelée, in parlement européen, Luxembourg, 3 mai 1991.

¹² Nachida Bouzidi, « les enjeux économiques de l'accord d'association Algérie-Union européenne », Revue IDARA, volume 12, n°2.2002, n°24.

l'Union¹³, le commerce intra-régional concerne seulement 6% des exportations des partenaires méditerranéens.

Le faible niveau des échanges Sud-Sud tient à de nombreux facteurs, à la fois d'ordre économique : absence de complémentarité des économies, barrières non tarifaires, carences des réseaux de transport ou encore, politique : conflictualité, résistance interne aux réformes¹⁴.

La réalisation progressive de la zone de libre échange sera facilité par :

- L'adoption des règles d'origine pour la coopération douanière et l'amélioration des systèmes de certification.
- L'adoption des normes optimales de protection de la propriété intellectuelle, et des règles de concurrence analogues.
- La poursuite et le développement des politiques basées sur l'économie de marché et l'intégration des économies des pays de la région.

Le choc du libre-échange est un choc de structures pour les PSEM, un choc qui doit, de toute manière, provoquer des ajustements sur les trois plans de la production, de la politique économique et des comptes extérieurs¹⁵.

4-3- Le cadre d'application de l'accord: la question des réformes structurelles :

En règle générale, les réformes structurelles sont engagées préalablement ou simultanément à l'intégration des économies dans un ensemble régional comme l'Union européenne. Dans les PTM, si les gouvernements ont réussi à engager des mesures de stabilisation macro-économiques, les réformes institutionnelles tardent à venir, en particulier dans le secteur fiscal et bancaire.

Les organisations internationales considèrent ainsi les privatisations comme une réforme structurelle indispensable. Dans la plupart des PTM, leur mise en œuvre est lente ou bloquée. En Algérie, les marges de manœuvre dégagées par les ressources en hydrocarbures ont permis de retarder les décisions de réforme. En Tunisie, les zones franches de production ont constitué une

¹³La seule initiative Sud-Sud est le processus d'Agadir qui instaure une zone de libre échange entre le Maroc (pays initiateur), la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie, l'UE s'est engagée à appuyer ce processus avec une enveloppe de 4 M d'euros au titre du programme MEDA.

¹⁴Dorothee Schmid, « le partenariat euro-méditerranéen : une entreprise inachevée », Questions internationales n°10, 11/12/2004

¹⁵Gérard Kebabdjian, « économie politique du régionalisme : le cas euro-méditerranéen », revue région et développement n°19,2004.

alternative provisoire à la réforme de la législation et aux privatisations. Au Maroc, les privatisations du secteur bancaire et financier sont bien avancées.

Concernant le fonctionnement des marchés des biens, on peut distinguer deux types de PTM :

D'une part, les pays qui ont adopté dans les années 1960-1970 des politiques de développement dites "auto-centrées" et qui présentent un secteur productif largement étatisé. Leurs secteurs industriels, liés à l'exploitation des ressources naturelles (pétrochimie, sidérurgie...) dépendent fortement des importations de biens intermédiaires et de biens d'équipement. Tournés vers le marché intérieur et à l'abri des barrières douanières, ils sont peu soumis aux normes du marché mondial.

Dans la plupart des cas, l'industrie connaît des difficultés de gestion et souffre d'une très faible rentabilité. La majorité de ces pays, sous la pression du FMI, ont engagé des programmes de restructuration des entreprises publiques, mais ces réformes, qui nécessitent d'être étendues bien au-delà du secteur industriel (banques, institutions économiques, fiscalité, droits de propriété, marché du travail, lois sociales, etc.) avancent très lentement, en particulier les privatisations, condition posée par le FMI au rééchelonnement de la dette extérieure (Égypte en 1991, Algérie en 1994). Tant que ces réformes ne sont pas menées à terme, les potentialités réelles du secteur productif et ses capacités de reconversion sont difficiles à évaluer.

D'autre part, les pays comme le Maroc ou la Tunisie ont combiné politiques de substitution aux importations et reconversion du système productif vers les secteurs d'exportation. Ainsi, les exportations du Maroc se répartissent aujourd'hui entre les produits de consommation finale (agro-alimentaire, vêtements, cuir, électronique) et les produits intermédiaires (dérivés du phosphate). La Tunisie a opté pour les zones franches et la sous-traitance internationale essentiellement dans le textile.

Mais dans certains pays, les réformes structurelles se heurtent aux problèmes de transition fiscal-douanière. Dans les systèmes dominés par la fiscalité indirecte – douanière en particulier – les pertes fiscales constituent l'effet négatif le plus évident de la libéralisation (estimées entre 9 et 35 % du total des taxes perçues, soit 1 à 4 % du revenu de chaque pays, Abed, 1998).

L'Algérie du fait de l'importance de ses importations en provenance de L'UE (56% du total) devrait être touchée, dans une moindre mesure, le Maroc et la Tunisie. S'y ajoutent les pertes de recettes sur les éventuels détournements du commerce avec des pays tiers, au profit de l'UE, ainsi que sur les taxes intérieures.

Ces pays cherchent à substituer la fiscalité interne à la fiscalité externe dans un double objectif:

- trouver des ressources pour compenser la perte de recettes pour le budget de l'État (instauration ou perfectionnement de la TVA, amélioration de la collecte des impôts);
- réformer et rationaliser l'impôt afin de corriger les distorsions qu'il provoque et en faire un véritable instrument de politique économique.

4-4- La politique européenne de voisinage (PEV) :

La Politique Européenne de Voisinage (PEV)¹⁶ commence en 2002. Elle est conçue comme un instrument afin de revitaliser le processus de constituer une zone euro Méditerranéenne de libre échange. Elle donne une assistance aux pays sud de la Méditerranée afin de réussir la libéralisation de leurs économies et mieux intégrer l'économie mondiale. Elle est présentée comme une offre par l'Union Européenne à ses partenaires. Elle s'adapte à chaque pays selon la conjoncture.

L'élargissement de l'UE en 2004 a profondément modifié la donne politique, géographique et économique de l'Union européenne, offrant l'occasion de consolider et d'approfondir les relations de l'Union avec ses pays limitrophes. Au-delà des relations existantes, la PEV propose aux voisins de l'UE la perspective d'un degré élevé d'intégration économique, notamment à travers une intégration progressive au marché intérieur ainsi qu'un approfondissement de la coopération politique, culturelle et sociale.

L'Algérie anticipe certains éléments de la PEV, mais sa priorité actuelle est la mise en œuvre de l'Accord d'Association.

Selon Javier Solana le haut représentant de l'Union Européenne pour la politiques étrangères considère que la Politique Européenne de Voisinage ne remplace pas le processus de Barcelone, mais elle renforce elle offre des perspectives accrue d'intégration au marché commun européen. L'origine de cette politique est destinée aux nouveaux voisins de l'Europe de l'est et puis étendue au sud de la Méditerranée.

La politique de voisinage est en principe compatible avec le maintien du partenariat. Elle a pour but d'offrir un cadre de coopération amélioré aux pays qui n'ont pas de perspectives d'adhésion à l'UE. En 2004, l'UE a lancé la PEV qui invite les pays voisins de l'UE à établir ensemble une zone de paix, de stabilité et de prospérité. La PEV vise à prévenir l'apparition

¹⁶ La PEV concerne 16 pays ; Algérie, Arménie, Azerbaïdjanais, Biélorusse, Egypte, Géorgie, Israël, Jordanie, Liban, Libye, Moldavie, Maroc, Autorité Palestinienne, Syrie, Tunisie et Ukraine. La Libye et l'Algérie, pays importants dans la rive méditerranéenne, ont refusé pour l'heure d'adhérer à la politique européenne de voisinage.

d'une nouvelle ligne de séparation entre l'UE et ses voisins en offrant des relations plus étroites dans le domaine de la sécurité, ainsi que dans les domaines politique, économique et culturel.

Elle répond également à l'un des objectifs de la « Stratégie de sécurité européenne » qui identifie la nécessité de renforcer la sécurité européenne dans son voisinage le plus direct. Les pays partenaires de la PEV bénéficieront de relations plus étroites avec l'UE, de la possibilité de participer à certains programmes européens, d'un intérêt direct dans le marché intérieur, et d'un soutien à l'effort de réforme politique et économique.

La politique de voisinage se fonde sur une stratégie de différenciation : des « plans d'action » adaptés seront négociés avec chaque pays sur la base du volontariat et pourront déboucher par la suite sur la signature de nouveaux « accords européens de voisinage ». Le rythme et l'intensité de ce processus dépendront de la volonté de chaque pays partenaire de s'engager dans ce vaste programme, et des moyens dont il dispose pour le faire. La PEV prolonge et renforce le cadre actuel de coopération.

Dans le cas de la l'Algérie, la ratification de l'Accord d'Association a été un exercice difficile pour le pouvoir algérien qui a principalement misé sur l'ancrage politique à l'UE. À ce stade, il est prématuré d'anticiper l'adoption d'un plan d'action voisinage avec l'Algérie assorti d'objectifs spécifiques.

Par ailleurs, des activités d'appoint peuvent être envisagées afin d'intensifier la coopération et de rapprocher les parties dans tous les secteurs évoqués dans l'accord d'association, dont notamment :

Coopération culturelle, coopération sociale, éducation et formation, coopération scientifique et technologique, environnement, industrie, promotion et protection des investissements, rapprochement des législations, agriculture et pêche, transports, télécommunications et technologies de l'information, énergie, tourisme, coopération douanière, coopération statistique.

Dans la région méditerranéenne, la coopération régionale et sous-régionale doit s'appuyer sur l'acquis du partenariat euro-méditerranéen. Au niveau régional, les priorités stratégiques sont : l'intégration Sud-Sud, la coopération sous régionale et l'harmonisation de l'environnement réglementaire et législatif.

Pour ce qui est de la coopération dans cette région, les priorités sont : l'interconnexion des infrastructures, l'environnement, la justice et les affaires intérieures et le commerce, à convergence des réglementations et le développement socioéconomique. Pénétrer davantage le marché européen de ce point de vue, le texte fondateur de la politique de voisinage parle, pour les pays adhérents à la politique de voisinage, seulement de « la perspective de participation progressive au marché intérieur » par ailleurs, aucun engagement contraignant n'est pris pour l'ouverture du marché européen aux produits agricoles (frais ou transformés) des pays du Sud

Recevoir davantage d'investissements directs étrangers en provenance de l'Europe est le souhait des pays du Sud, mais l'expérience acquise en ce domaine donne des résultats différents : en 2005, tous les pays de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) n'ont reçu en IDE que 36% de ce qu'ont perçu ensemble la Pologne et la Hongrie (statistiques UNCTAD)¹⁷.

En contrepartie, l'UE enregistre des gains certains et importants dont :

- une plus grande ouverture des pays du Sud aux produits et services en provenance de l'UE ;
- une sécurisation des approvisionnements énergétiques en provenance du Sud et un accès aux marchés plus aisé (interconnexion des infrastructures est une des premières priorités de la coopération) ;
- une meilleure protection des frontières contre l'immigration clandestine ;
- l'écrémage de la force de travail qualifiée des pays du Sud grâce à l'émigration « choisie » ;
- une atomisation de fait des pays du Sud qui continueront à se présenter isolés dans leurs négociations avec l'UE.

Il est évident, que la politique de voisinage est en grande partie, faite en faveur de l'UE, les pays du Sud n'ayant que des gains marginaux, face aux gains certains et importants de l'UE.

¹⁷ Slimane Bedrani, « Politique de voisinage ou union : quelle priorité pour les pays du Sud de la Méditerranée ? », new medit n°2/2007.

Conclusion

L'ouverture commerciale pour les PTM, se traduira par une plus grande exposition aux risques externes, résultant pour l'essentiel d'une volatilité extrême des cours mondiaux qui suscitera, par la suite de sérieux problèmes en termes de couverture des dépenses que supposent la transition et l'ancrage à l'économie libre.¹⁸

La levée graduelle des tarifs douaniers, qu'exige la logique du libre échange, provoque une aggravation des déficits commerciaux des PTM par rapport à l'UE, ces pays seront privés de ressources de financement, auparavant assurées par des prélèvements sur le commerce extérieur. A travers une augmentation mécanique des importations de produits européens. Le niveau élevé des tarifs douaniers entre les PTM eux-mêmes risque, en outre, de provoquer un effet de détournement de trafic au profit des produits européens.

Toutefois, dans le cas des biens manufacturés, la progressivité du processus de démantèlement douanier atténue l'aggravation des déficits commerciaux.

Ces effets négatifs, à court terme, de la libéralisation peuvent être contrebalancés par des effets dynamiques plus favorables liés au "choc" du libre-échange et aux changements structurels qu'il peut provoquer. L'un des principaux bénéfices du partenariat réside en effet dans l'incitation à l'accélération des réformes structurelles.

En matière économique et commerciale, les relations de l'UE avec les PTM sont aussi marquées par l'asymétrie, les échanges commerciaux Nord-Sud sont fortement déséquilibrés au profit de l'Europe en effet, l'UE est le premier partenaire commercial des pays méditerranéens, 50% en moyenne de leur commerce total ayant lieu avec les pays de l'Europe (cette part s'élève à 80 dans le cas de la Tunisie) en revanche, si on considère l'échange dans l'autre sens, seulement 3% des échanges extérieurs de l'Union se font avec les pays méditerranéens.

Au niveau international, la libéralisation des échanges dans le secteur du textile habillement, depuis le 1^{er} janvier 2005, pénalise les économies des PTM moins compétitives que l'Inde et la Chine et qui n'arrivent plus à capter les délocalisations en cours au sein de la nouvelle division internationale du travail sur ce secteur d'activité, pour cette raison, le développement d'avantages comparatifs dans ce secteurs ne peut constituer un avantage tangible à long terme, la libéralisation des échanges impose des adaptations délicates à ces pays, qui produisent peu, importent presque tout et tirent une grande partie de leurs recettes publiques des droits de douanes (30% en Algérie).

¹⁸ Mokhtar chbouki, « de Barcelone à l'union pour la méditerranée : quelques éléments d'économie politique », novembre 2008

C'est dire que les implications du démantèlement tarifaire seront très différentes pour les partenaires Nord et ceux du Sud. L'essentiel des coûts induits par le démantèlement tarifaire sera supporté par le Sud, d'autant que les pays du Sud bénéficient déjà d'accès préférentiels sur le territoire de l'Union du fait des accords commerciaux antérieurs, les produits industriels sud méditerranéens déferlent sur le territoire de l'Union. Par contre, il est évident que les produits industriels européens bénéficieront d'un accès beaucoup plus importants sur les marchés des pays tiers méditerranéens.

Le danger est de concurrencer très sérieusement les producteurs locaux de biens manufacturés, si des politiques de « mise à niveau industriel » ne sont pas sérieusement conduites.

Un autre danger est celui de rendre extrêmement difficile la création de nouvelles industries locales après le démantèlement tarifaire. Elles seront en effet dès l'origine directement concurrencées par des industries européennes arrivées à maturité et disposant d'avantages indéniables. Le niveau de dépendance respectif des deux zones explique la nécessité d'un démantèlement progressif qui permette d'ajuster l'économie de manière progressive à des chocs futurs importants.

Chapitre 2 : Contexte et implications du partenariat de l'Algérie avec l'UE.

Introduction

Il a fallu plus de dix ans après l'indépendance pour que s'ouvrent des négociations pour la mise en place d'un nouveau statut des relations entre l'Algérie et la CEE¹⁹, le 16 mars 1970, des négociations ont été menées entre les représentants algériens et la Commission européenne, les discussions ont porté sur les perspectives de négociation d'un accord entre les deux parties.

1- Contexte économique régissant les relations de l'Algérie avec l'Union européenne :

1-1- L'accord de coopération de 1976 :

Lors de la session des 20 et 21 mars 1972, le Conseil a décidé de proposer à l'Algérie d'ouvrir des négociations en vue de la conclusion d'un accord global comportant, outre un régime préférentiel pour les échanges, d'autres actions concernant la coopération économique, technique et financière.

L'élargissement de la Communauté de six à neuf membres (avec l'adhésion de la grande Bretagne, du Danemark et l'Irlande), était l'un des principaux facteurs qui ont déclenché le processus de « l'Approche Globale Méditerranéenne », en 1971, le parlement européen a adopté une résolution invitant les Ministres des affaires étrangères des Etats membres de la CEE « à définir une politique commune à l'égard des pays du bassin méditerranéen ».

L'élargissement devait changer la nature des relations établies entre la CEE et ses partenaires Maghrébins, c'est dans cette perspective que les accords de coopération, signés en 1976 avec le Maghreb (Tunisie, Algérie et Maroc) sont considérés comme le premier jalon de la politique méditerranéenne. C'est durant ces discussions de 1976 que la délégation algérienne et la Commission européenne parviennent à un accord et mettent fin à des négociations longues et difficiles.

L'accord de la CEE-Algérie, comme les accords conclus avec les autres pays du Maghreb, reposait sur l'idée d'une coopération globale. Trois grands domaines d'action étaient prévus :

¹⁹ CEE désigne le marché Commun européen au lieu de l'UE pour tous les événements antérieurs à 1993.

- *La coopération commerciale*, l'accord posait le principe du libre accès au marché Communautaire des produits industriels originaires d'Algérie. Seules deux restrictions temporaires venaient atténuer la portée de ce principe : elles concernaient les produits en liège et les produits pétroliers raffinés. En raison des problèmes délicats que posait la concurrence extérieure pour certains produits de l'agriculture communautaire, le régime applicable au secteur agricole était défini cas par cas. La plupart des produits agricoles bénéficiaient de réductions tarifaires variant entre 20% et 100%, mais certains mécanismes étaient mis en place pour assurer la protection des produits considérés comme sensible : contingents, calendrier, etc.
- *La coopération économique*, un vaste champ d'action a été donné à la coopération économique et celui-ci pouvait encore être élargi, par l'adjonction de nouveaux domaines d'intervention. Pour soutenir certaines actions de coopération, une contribution financière de la Communauté, composée d'aides non remboursables, de prêts à condition spéciales et de prêts de la banque européenne d'investissement, a été prévue. Cette contribution devait être engagée sur une période approximative de cinq ans.
- *Le volet de la main d'œuvre*, l'importance de la communauté de travailleurs algériens dans les pays de la CEE expliquait l'introduction de ce volet dans les coopérations. L'accord garantissait aux travailleurs algériens l'égalité de traitement avec les travailleurs communautaires en matière de conditions de travail et de rémunération.

L'Algérie a accordé aux Etats membres de la CEE le bénéfice de la clause de la nation la plus favorisée ; les modalités du cumul d'ouvraison imposent en effet que l'origine exacte des produits exportés soit connue de services douaniers.

L'interprétation de l'accord dans la pratique révèle la non réciprocité des concessions tarifaires accordées par la communauté européenne, les exportations algériennes sont exemptés de droits de douanes et de toutes restrictions quantitatives.

L'Algérie a engagé des négociations en vue de la conclusion d'un accord d'association avec l'UE en remplacement de l'accord de coopération du 26 avril 1976 régissant ses relations avec la CEE et la CECA. Les principaux objectifs :

- Fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinents.

- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties, et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens, de services et de capitaux.
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives.
- Encourager l'intégration maghrébine en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin et entre celui-ci et la Communauté européenne et ses Etats membres.
- Promouvoir la coopération dans les domaines économique, social, culturel et financier

1-2- Les négociations algériennes avec l'Union européenne :

En octobre 1993, à Bruxelles l'Algérie lançait officiellement son intention d'ouvrir des discussions exploratoires avec l'Europe pour la mise en place d'un partenariat euro-algérien évoluant progressivement vers une zone de libre échange, avant de ratifier, en novembre 1995, la déclaration de Barcelone qui lie les 15 pays de l'Union à 12 pays Tiers Méditerranéens.

A l'issus de quatre rounds des discussions exploratoires entamé en juin 1994 pour le premier round des discussions exploratoires le 17 juin 1994 à Alger, le deuxième round à Bruxelles le 8 novembre 1994, le troisième round à Bruxelles le 11 septembre 1995, et le dernier round à Alger le 10 février 1996, la Commission a adopté en avril 1996 un projet de recommandation du Conseil l'autorisant à négocier un accord d'association euro-méditerranéen avec l'Algérie.

Les négociations ont repris en 1997, et puis sont arrêté entre mai 1997 et 2000. Les spécificités du cas algérien expliquent la position algérienne dans les négociations, elles touchent les annexes suivantes :

- Le volet politique : un élargissement du dialogue politique à la lutte contre le terrorisme, (au lieu de s'en tenir à la lutte contre le trafic de drogue, l'immigration clandestine et le blanchiment d'argent) ;
- Le volet social : l'Algérie rejette la réadmission des ressortissants en situation illégal (jusqu'à ce que la preuve de leur nationalité ait été établie).

Deux grandes revendications sont exprimées par l'Algérie lors des négociations:

- Celle d'une démarche de libéralisation plus progressive (vu les spécificités de l'économie algérienne) ;
- Celle du report du démantèlement tarifaire, dans la mesure où ce dossier est lié à la restructuration en cours de l'industrie algérienne, les responsables algériens vouaient

mettre à l'abri de la concurrence un certain nombre de secteurs du moins pour une période transitoire suffisante.

Tout en respectant les échéances fixées à la construction d'une zone de libre échange (un délai maximum de douze ans), l'Algérie rejette les modalités d'intervention de la dé protection industrielle telles que définis aux termes de la déclaration de Barcelone.

Depuis, il y a une accélération de ce processus qui se traduit par la volonté de gouvernement algérien d'intégrer l'économie mondiale notamment en relançant sa demande d'adhésion à l'Organisation Mondiale de Commerce (OMC), et principalement la signature de l'Accord d'Association

L'accord euro-méditerranéen établissant une association entre l'Algérie et la Communauté Européenne et ses Etats membres (Irlande, Suède, Allemagne, Belgique, France, Royaume-Uni, Autriche, Finlande, Luxembourg, Grèce, Portugal, Danemark, Italie, Espagne, Pays Bas, Pologne, Hongrie, Slovaquie, République tchèque, l'Estonie, Lettonie, Lituanie, Chypre, Malte, Bulgarie, Roumanie), constitue un cadre propice à l'épanouissement d'un partenariat entre l'Algérie et l'Union Européenne.

Il crée un climat favorable à l'essor de leurs relations économiques, commerciales et en matière d'investissement, facteur indispensable au soutien de la restructuration économique et de la modernisation technologique.

L'accord d'association a été paraphé le 19 décembre 2001 et signé à Valence, le 22 avril 2002. Dans l'attente de l'entrée en vigueur, la Commission européenne a proposé la conclusion d'un accord intérimaire pour la mise en œuvre anticipée du volet commercial.

Le Gouvernement algérien a décliné cette offre, considérant qu'une mise en œuvre sélective de l'accord n'était pas appropriée. De plus, elle empêcherait le contrôle démocratique à priori de l'accord par les instances législatives. L'Algérie s'est ainsi conformée au souci de transparence qui s'est exprimé au sein de la société civile et au Parlement européen.

En 2004, cinq (05) pays membres de l'UE ont achevé les procédures légales de ratification.

L'élargissement de l'UE aux nouveaux membres pose la question de l'adaptation des accords d'association à l'élargissement de l'UE, le 1er mai 2004. A cet effet, le 1^{er} février 2004, le Conseil a mandaté la Commission pour l'ouverture de négociations avec les pays méditerranéens qui ont un accord d'association ou un accord intérimaire en vigueur avant la date de l'élargissement.

Ces négociations porteraient principalement sur les questions douanières (règles d'origine) et sur les quotas agricoles.

1-3- Le contenu de l'Accord :

La durée de l'accord : l'accord d'association entre l'Union européenne et l'Algérie est conclu pour une durée indéterminée. Cette illimitation de durée se justifie par deux arguments : la mise en œuvre d'une coopération en profondeur et l'assurance d'une grande stabilité des engagements. Toutefois, l'accord d'association comporte des clauses permettant à l'Union européenne de maintenir la possibilité d'une révision périodique des engagements.

L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne, ratifié par le décret présidentiel n°05/159 du 27/04,2005 (1,0 n° 31 du 30/4/2005), entré en vigueur le 1^{er} septembre 2005. Circulaire n°55/DGD/CAB/D100 du 15/7/2005 portant la mise en œuvre de l'accord d'association.

Cet accord est entré en vigueur le 1er septembre 2005 et devrait aboutir à la mise en place progressive d'une zone de libre échange sur une période de transition de 12 années maximum (à l'horizon 2017). Il comprend 110 articles, répartis en 9 titres, 6 annexes et 7 protocoles.

L'accord d'association est le document de référence, quant à l'avenir des relations économiques et commerciales entre l'Algérie et l'Union européenne, le schéma général de l'accord est structuré autour de différents domaines d'intérêts mutuels dont les principaux niveaux sont :

- L'établissement d'une zone de libre échange ;
- L'organisation des échanges industriels ;
- L'organisation des échanges agricoles ;
- L'organisation des échanges dans le domaine des services.

A- La zone de libre échange (ZLE):

La ZLE selon l'article 24 de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, est constituée d'un groupe de deux ou plusieurs territoires douaniers entre lesquelles les droits de douanes et les autres restrictions quantitatives sont éliminées.

LIBRE CIRCULATION DES MARCHANDISES

Article 6

« La Communauté et l'Algérie établissent progressivement une zone de libre échange pendant une période de transition de douze années au maximum à compter de la date d'entrée en vigueur du présent accord selon les modalités indiquées ci-après et en conformité avec les dispositions de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 et des autres

accords multilatéraux sur le commerce de marchandises annexés à l'accord instituant l'Organisation mondiale du commerce (OMC), dénommés ci-après GATT ».

a- La Commission Technique de suivi et d'évaluation de la mise en œuvre des Accords de Libre-échange :

La Commission Technique de suivi et d'évaluation de la mise en œuvre des Accords de Libre Echange a été créée par la décision n° 44 du 04 Mars 2009 du Ministre du Commerce, sa mission consiste à :

- Assurer la diffusion et la vulgarisation du contenu économique des dispositions liées aux Accords de Libre Echange.
- Assurer la concertation entre l'administration et les opérateurs économiques dans l'évaluation et le suivi de la mise en œuvre du régime des préférences à l'importation et à l'exportation.
- Recenser et examiner les requêtes des opérateurs économiques liées à la mise en œuvre du régime des préférences dans le cadre des dispositions prévues par les accords.
- Porter à l'attention de Monsieur le Ministre chargé du Commerce Extérieur, les requêtes recevables des entreprises en référence à l'alinéa ci-dessus.
- Proposer à Monsieur le Ministre chargé du Commerce Extérieur toute mesure de sauvegarde liée aux requêtes des opérateurs.
- Collecter et analyser les données sur les flux commerciaux entre l'Algérie et les pays bénéficiaires des Accords de Libre Echange.
- Etablir un rapport périodique d'évaluation de la mise en œuvre des Accords de Libre Echange.

B- Le calendrier du démantèlement tarifaire :

Le volet intéressant les opérateurs économiques est celui relatif aux dispositions tarifaires concernant la circulation des marchandises entre l'Algérie et la Communauté Européenne.

En vue de diversifier et d'étendre les relations commerciales entre l'Algérie et la Communauté Européenne, l'accès aux marchés sera libéralisé de façon progressive et réciproque.

L'accord prévoit plusieurs schémas de concessions tarifaires pour les exportations de produits algériens vers l'Union Européenne et les importations algériennes de produits originaires de la communauté qu'ils soient agricoles ou industriels.

Outre le démantèlement tarifaire et l'élimination des restrictions aux échanges de biens, l'Algérie a, dans le cadre de l'accord d'association, pris des engagements ou adopté des principes dans le commerce des services et les domaines liés aux échanges, notamment des règlements liés aux transactions courantes, à l'investissement direct, au droit d'établissement, à la concurrence, au

droit de la propriété, aux marchés publics et aux normes et à la certification. L'ensemble de ces dispositions nécessite une mise à niveau du cadre législatif et réglementaire et le renforcement des institutions chargées de le mettre en œuvre ainsi que des capacités pour le pilotage stratégique du processus de réformes.

Concernant les exportations algériennes vers l'Union Européenne, les articles 8 et 14 de l'accord prévoient des dispositions tarifaires applicables, respectivement, aux produits industriels et aux produits agricoles, agricoles transformés et de la pêche originaires de l'Algérie.

Les politiques commerciales regroupent l'ensemble des interventions afin de modifier les conditions des échanges des produits avec l'extérieur. Le cas de l'Algérie avec l'élimination des restrictions quantitatives, les instruments les plus déterminants qui régissent l'activité commerciale ce sont les droits de douane et la politique de change. Les taux retenus depuis 2004 (00% pour des biens d'équipements, 15% pour des demi-produits et 30% pour des produits de consommations).

a- Les produits industriels (articles 7-11):

L'article 9 de l'accord d'association stipule que :

1. Les droits de douane et taxes d'effet équivalent applicables à l'importation en Algérie aux produits originaires de la Communauté dont la liste figure à l'annexe 2 sont supprimés dès l'entrée en vigueur de l'accord.

2. Les droits de douane et taxes d'effet équivalent applicables à l'importation en Algérie aux produits originaires de la Communauté dont la liste figure à l'annexe 3 sont éliminés progressivement selon le calendrier suivant :

- Deux ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 80% du droit de base ;
- Trois ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 70 % du droit de base ;
- Quatre ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 60% du droit de base ;
- Cinq ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 40 % du droit de base ;
- Six ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 20 % du droit de base ;
- Sept ans après l'entrée en vigueur de l'accord, les droits restants sont éliminés.

3. Les droits de douane et taxes d'effet équivalent applicables à l'importation en Algérie aux produits originaires de la Communauté autres que ceux dont la liste figure aux annexes 2 et 3 sont éliminés progressivement selon le calendrier suivant :

- Deux ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 90% ;
- Trois ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 80 % du droit de base ;
- Quatre ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 70% du droit de base ;
- Cinq ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 60 % du droit de base ;
- Six ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 50 % du droit de base ;
- Sept ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 40 % du droit de base ;
- Huit ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 30 % du droit de base ;
- Neuf ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 20 % du droit de base ;
- Dix ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 10 % du droit de base ;
- Onze ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 5 % du droit de base ;
- Douze ans après l'entrée en vigueur de l'accord, les droits restants sont éliminés.

Le secteur industriel bénéficiait déjà dans l'accord de coopération de 1976 d'une franchise douanière et tarifaire complète aux exportations industrielles de l'Algérie sauf pour le liège et les produits CECA²⁰.

En ce qui concerne l'Algérie, pour le secteur industriel, l'accord d'association pose le principe du libre-accès des produits industriels des produits algériens au marché communautaire en franchise de douane et sans restriction quantitative.

En effet, ce démantèlement tarifaire unilatéral des produits industriels s'appuie sur une programmation étalée sur 12 ans et opérée suivant une classification en quatre groupes de biens selon le degré de protection et la compétitivité. Les modalités de démantèlement s'effectuent en distinguant :

²⁰ Ces restrictions étaient temporaires et ont été levées le 31 décembre 1979.

- D'abord une catégorie de biens inclus dans l'annexe 2, visé par l'article 9 §1 pour laquelle le démantèlement aura lieu dès l'entrée en vigueur de l'accord d'association, l'article 9 de l'accord réduit graduellement les droits de douanes et taxes d'effet équivalent applicables aux importations de l'Union européenne, deux ans après l'entrée en vigueur de l'accord, les droits appliqués aux semi produits et aux équipements industriels et agricoles commencent à baisser de 20% du droit de base, puis de 30%, 60%, 80% pour être éliminés au bout de 7 ans après l'entrée en vigueur de l'accord.
- Enfin, une catégorie de biens originaires de la Communauté, autres que ceux figurant aux annexes 2 et 3 de l'accord d'association, pour laquelle le démantèlement s'effectue pendant 12 ans, ces produits connaîtront une baisse annuelle de 10% (soit 1/12) du droit de base pendant les dix premières années, pour atteindre 5% du droit de base durant la 11^{ème} année avant d'être entièrement supprimés 12 ans après l'entrée en vigueur de l'accord.

Cette période de 12 ans permettra à l'Algérie de protéger certains produits et une remise à niveau de l'entreprise nationale, le retard enregistré en matière d'avancement des réformes structurelles, l'absence de définition d'une politique industrielle qui nous permettrait de construire de nouveaux avantages comparatifs est inquiétant.

- **Avantages accordés aux produits originaires de l'Algérie :**

Exemption totale de droits de douanes.

- **Avantages accordés aux produits originaires de la Communauté :**

L'exemption totale de droits de douane et droits et taxes d'effet équivalent dès le 1^{er} septembre 2005 pour les produits figurant à l'annexe 2 ;

Démantèlement progressif de droits de douane et droits et taxes d'effet équivalent pour les produits relevant de l'annexe 03, jusqu'à élimination totale au bout de 5 ans à partir de la troisième année de l'entrée en vigueur de l'accord (1^{er} septembre 2007), selon le calendrier suivant :

Taux droit commun	Tarif du droit de douane préférentiel				
	01.09.2007	01.09.2008	01.09.2009	01.09.2010	01.09.2011
5%	4	3,5	3	2	1
15%	12	10,5	9	6	3
30%	24	21	18	12	6

Démantèlement progressif de droits de douane et droits et taxes d'effet équivalent pour les produits autres que ceux figurant dans les annexes 02 et 03, jusqu'à élimination totale au bout de 10 ans à partir de la troisième année de l'entrée en vigueur de l'accord (1 septembre 2007), selon le calendrier suivant :

Taux droit commun	Tarif du droit de douane préférentiel									
	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2017
5%	4,5	4	3,5	3	2,5	2	1,5	1	0,5	0,2
15%	13,5	12	10,5	9	7,5	6	4,5	3	1,5	0,7
30%	27	24	21	18	15	12	9	6	3	1,5

En 2004, la structure tarifaire des matières premières et des intrants non fabriqués localement destinés au fonctionnement de l'outil de production était comme suit²¹ :

Groupes de produits	Lignes	Exempt	Taux 5%	Taux 15%	Taux 30%
B. fonctionnement	2.015	43	355	1.617	0
B. d'équipement	37	31	3	3	0
B. consommation	24	23	0	1	0
Total	2.076	97	358	1.621	0

b- Les produits agricole, produits de la pêche et produits agricoles transformés (articles 12-16):

Les produits agricoles, sont les marchandises reprises dans les chapitres 1 à 24 du tarif douanier, ainsi que les produits agricoles, y compris transformés, figurant dans l'annexe 1 de l'accord d'association.

Les produits agricoles ainsi définis, sont traités selon plusieurs méthodologies, en fonction de leur nature et des concessions réciproques accordées.

A l'importation, trois protocoles ont été ainsi inclus :

- Protocole 4 sur les produits de la pêche ;
- Protocole 5 sur les produits agricoles transformés ;
- Protocole 2 sur d'autres produits agricoles.

²¹ M. Bouguelit Abdelaziz, « les modalités d'application de l'accord d'association Algérie-UE », Le Phare N°80, décembre 2005

Ainsi, l'accord d'association distingue entre plusieurs catégories de produits agricoles qu'il traite de manière spécifique.

Article 13 : « La Communauté et l'Algérie mettent en œuvre de manière progressive une plus grande libéralisation de leurs échanges réciproques de produits agricoles, de produits de la pêche et de produits agricoles transformés présentant un intérêt pour les deux parties ».

Article 14

1. Les produits agricoles originaires d'Algérie qui sont énumérés dans le Protocole n° 1, bénéficient à l'importation dans la Communauté des dispositions figurant dans ce Protocole.

2. Les produits agricoles originaires de la Communauté qui sont énumérés dans le Protocole n° 2, bénéficient à l'importation en Algérie des dispositions figurant dans ce Protocole.

3. Les produits de la pêche originaires d'Algérie qui sont énumérés dans le Protocole n° 3, bénéficient à l'importation dans la Communauté des dispositions figurant dans ce Protocole.

4. Les produits de la pêche originaires de la Communauté qui sont énumérés dans le Protocole n° 4, bénéficient à l'importation en Algérie des dispositions figurant dans ce Protocole.

5. Les échanges de produits agricoles transformés relevant du présent chapitre bénéficient des dispositions figurant au Protocole n° 5.

Article 15

1. Dans un délai de cinq ans à compter de l'entrée en vigueur du présent accord, la Communauté et l'Algérie examineront la situation en vue de fixer les mesures de libéralisation à appliquer par la Communauté et l'Algérie après la sixième année suivant l'entrée en vigueur du présent accord, conformément à l'objectif énoncé à l'article 13.

2. Sans préjudice des dispositions prévues au paragraphe ci-dessus et en tenant compte des courants d'échange pour les produits agricoles, les produits de la pêche et les produits agricoles transformés entre les parties, ainsi que de la sensibilité particulière de ces produits, la Communauté et l'Algérie examineront au sein du Conseil d'association, produit par produit, et sur une base réciproque, la possibilité de s'accorder de nouvelles concessions.

Article 16

1. En cas d'établissement d'une réglementation spécifique comme conséquence de la mise en œuvre de leurs politiques agricoles ou de modification de leurs réglementations existantes ou en cas de modification ou de développement des dispositions concernant la mise en œuvre de

leurs politiques agricoles, la Communauté et l'Algérie peuvent modifier, pour les produits qui en font l'objet, le régime prévu à l'accord.

2. La partie procédant à cette modification en informe le Comité d'association. A la demande de l'autre partie, le Comité d'association se réunit pour tenir compte, de manière appropriée, des intérêts de ladite partie.

3. Au cas où la Communauté ou l'Algérie, en application des dispositions du paragraphe 1, modifient le régime prévu au présent accord pour les produits agricoles, elles consentent, pour les importations originaires de l'autre partie, un avantage comparable à celui prévu par le présent accord.

4. La modification du régime prévu par l'accord fera l'objet, sur demande de l'autre partie contractante, de consultations au sein du Conseil d'association.

c- Les produits transformés :

Concessions immédiates : Le cinquième protocole en son annexe 2, porte sur des marchandises qui doivent bénéficier de concessions immédiates ou différées. La liste 1 regroupe des produits agricoles transformés originaires de la Communauté auxquelles l'Algérie doit accorder des concessions dès l'entrée en vigueur de l'accord, consistant en des réductions tarifaire allant de 20% à 100% du droit de douane.

Des limites contingentaires sont en outre prévues pour les levures vivantes, les préparations alimentaires et les bières. Cette liste regroupe 50 lignes tarifaires. 28 lignes taxables au taux de 30%, 16 au taux de 15% et 6 sous positions au taux de 5%. Le montant en 2004 des importations originaires de la communauté est monté à 7,686 milliards de dinars.

Concessions différées : Les produits énumérés dans la liste 2 du protocole 5 annexe 2 feront l'objet d'un examen des possibilités de libéralisation à partir de la 5^{ème} année de l'entrée en de l'accord (01 septembre 2010).

• Produits agricoles transformés énumérés dans le protocole n° 5 annexe 1 (trois listes) :

- Exonération totale de droits de douane pour les produits repris sur la liste 1.
- Exonération de droits de douane dans la limite d'un contingent tarifaire pour certains produits repris sur la liste 2.
- Exonération de droits de douane plus ou moins (+1-) un élément agricole (EA) pour les produits énumérés dans la liste 3.

En ce qui concerne les produits agricoles, agro-industriels, de la pêche, originaires de la Communauté et de l'Algérie et énumérés dans l'annexe 1 et les protocoles de 1 à 5, sont exclus

du libre échange pendant cinq ans à compter de l'entrée en vigueur de l'accord d'association. Après ce délai, comme pour la Tunisie et la Maroc, l'Algérie et la Communauté se donnent rendez-vous pour arrêter éventuellement de nouvelles mesures de libéralisation.

d-Les autres produits agricoles :

Pour les autres produits agricoles originaires de la Communauté énumérés dans le protocole n°2, les droits de douane à l'importation en Algérie sont réduits dans des proportions allant de 20% à 100% mais dans les limites de contingents tarifaires préfixés.

Cette liste comprend ainsi 114 lignes tarifaires. 57 d'entre-elles sont imposables au taux de 30%, 13 au taux de 15% et 44 au taux de 5%. La réduction est totale pour 83 lignes, de moitié pour 12 lignes et de 20% pour 19 autres positions.

Le montant des importations pour ces produits s'est élevé à 101 milliards de dinars en 2004.

Le tableau suivant récapitule la répartition des importations originaires de la Communauté en produits agricoles selon les schémas de préférences prévus par l'accord :

Importations originaires de la Communauté en produits agricoles selon les schémas de préférences prévus par l'accord (Valeur en millions de dinars).

Désignation	Protocole 4	Protocole 2	Protocole 5
Importations 2004	230	101.735	7.686

Les produits agricoles algériens exportés vers l'UE sont essentiellement les agrumes, les fruits et légumes frais, l'huile d'olive et le vin. Il faut souligner que les exportations algériennes sont dominées par les hydrocarbures qui représentent en moyenne 97% des exportations totales. Les exportations agricoles sont minimes. Elles enregistrent une baisse depuis 1970 et n'arrivent pas à se débarrasser des déséquilibres dont elles souffrent, d'où l'impact limité de l'accord d'association pour les produits agricoles algériens.

Un soutien public à la maîtrise des réseaux commerciaux, à la réduction de certains coûts liés au financement des produits, à leur transport, à leur certification, au franchissement de l'obstacle des systèmes de normalisation européens, etc., paraît essentiel pour développer les exportations agricoles à l'image de ce qui se passe dans les pays voisins (Maroc, Tunisie, Egypte).

Un problème plus grave est à soulever, celui des marges de manœuvre qui seront possibles pour la politique agricole algérienne, à l'ombre des restrictions de l'accord agricole en vigueur au niveau de l'OMC.

Le tableau suivant montre la progression des droits de douane pour les biens de consommations:

Années	2008	2010	2012	2014	2016	2017
Droit de douane	80%	60%	40%	20%	5%	0%

Part des droits de douane dans les recettes budgétaires en % de PIB :

Années	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
%	6.9	7.3	8.0	8.3	8.3	8.1	7.9	7.9	7.8	7.6	7.6	7.6

Source : FEMISE 2005/ Profil pays Algérie- institut de la méditerranée, France Economic Research Forum, Egypte

Les droits de douane représentent entre 7% et 8% ; dans un contexte où le budget est excédentaire la réduction de taux n'influence pas sur l'équilibre budgétaire. Dans le cas où le budget sera équilibré la réduction des droits de douane contribue à l'aggravation de déficit budgétaire.

e- Les produits de la pêche :

Les produits de la pêche originaires de la Communauté sont admis à l'importation en Algérie dans des conditions préférentielles. La liste des produits concernés ainsi que les taux de réduction des droits de douanes font l'objet du protocole n° 4 de l'accord.

Le nombre de sous positions touchées par le dit protocole est de 87 lignes (85 sous positions du chapitre 3, une du chapitre 5 et une du chapitre 23).

Produits de la pêche relevant du protocole 3 : exemption totale de droits de douanes.

Toutes ces lignes sont taxables au taux de 30% du droit de douane à l'exception de deux d'entre-elles imposables au taux réduit de 5% (alevins et naissains de moules).

Les avantages préférentiels qui seront accordés aux produits originaires de l'Union consistent en :

- L'exonération pour 39 sous positions tarifaires.

- La réduction de 25% pour 48 sous positions (de 30 à 22,5%).

C- Le système des contingents :

Le contingentement est un système de limitation des marchandises pouvant être importées (quota) ou pouvant bénéficier de préférences commerciales. Les contingents prévus par l'accord d'association sont des contingents tarifaires. Ils consistent à limiter les quantités qui seront admises en réduction totale ou partielle des droits de douane et des taxes d'effet équivalent.

Une fois le contingent atteint, les importations, ne seront pas refoulées, mais seront dédouanées dans les conditions de droit commun c'est-à-dire avec acquittement des droits et taxes inscrits au tarif.

Il existe deux mécanismes pour la gestion des contingents :

Le premier est constitué par la délivrance des licences préalables aux opérations d'importation. Le manque de transparence et les risque de perturbation du marché sont deux caractéristiques de ce dispositif.

L'Algérie a opté pour un autre système appelé « premier arrivé, premier servi » Il consiste à remettre le dédouanement des importations aux conditions privilégiées jusqu'à ce que les quantités fixées par le contingent soient atteintes. Les importations effectuées après la date d'épuisement du contingent sont admises avec paiement des droits et taxes.

a-Les contingents de l'accord :

L'accord d'association avec l'UE prévoit dans son volet relatif aux concessions agricoles, des contingents tarifaire. Ces contingents concernent 107 produits sous positions tarifaires, comme suit :

- 102 lignes reprise dans le protocole 2²² ;
- 05 lignes contenues dans le protocole 5.

Il y a lieu de relever que le nombre des contingents fixés n'est que de 66, inférieur au nombre des lignes tarifaires en raison des regroupements prévus de deux ou plusieurs sous positions tarifaires pour lesquels un seul contingent est repris.

Les préférences tarifaires consistent en une exonération totale pour 45 contingents, une réduction de 20% pour 14 contingents et de 50% pour 07 contingents.

²² Le protocole contient en fait 12 sous positions complémentaires pour lesquels des contingents n'ont pas été fixés.

Réduction	100%	50%	20%
Protocole 2	42	7	14
Protocole 5	3	/	/
Nombre total	45	7	14

Le système des contingents a eu un effet négatif sur les produits algérien, car il a provoqué une ruée des importateurs algériens, comme dans le cas du sucre totalement exonéré de droit de douane dans la limite de 150 000 tonnes. Dans le cas du sucre blanc, la pomme de terre, les produits céréaliers et la confiture, le patronat algérien se montre inquiet car il estime qu'il ya un déséquilibre dans les concessions entre l'Algérie et l'Union européenne au détriment de l'Algérie.

2-Les échanges commerciaux de l'Algérie avec l'Union européenne :

La coopération commerciale entre l'Algérie et l'Union Européenne est définie principalement dans le cadre de partenariat euro méditerranéenne. Cette coopération euro méditerranéenne remonte au début des années 70 dans le cadre de la Politique Méditerranéenne Globale qui pour objectif principale d'aider les pays sud et soutenir le développement de leurs économies.

En 1990 on assiste à une autre forme de coopération sous forme d'une Politique Méditerranéenne Rénovée. Et puis en 1995 la conférence de Barcelone a ouvert d'autres volets de coopération (Politique, Sociale, Sécurité, Economique.....)

L'Europe assure environ 60% des exportations et des importations de l'Algérie. La France, l'Italie et l'Espagne totalisent plus de 70% des exportations algériennes vers l'UE, et avec l'Allemagne fournissent 45% des importations algériennes.

2-1-Structure des échanges :

Au début des années 1995, on assiste à une augmentation des échanges, le choc pétrolier en faveur des pays importateur en 1986 marque une baisse des échanges. Cela peut s'expliquer par une économie algérienne entièrement dépendante des recettes des hydrocarbures. La 3^{ème} période entre début des années 2000 jusqu'au 2005, cette période marque une progression remarquable des échanges.

Pour 2008, les pays de l'Union Européenne restent toujours les principaux partenaires de l'Algérie, avec les proportions respectives de 53,18% des importations et de 48,81% des exportations. Par rapport aux neuf premiers mois de l'année 2007, les importations en provenance de l'UE ont enregistrées une hausse de l'ordre de 42,36% passant de 10,45 Milliards de Dollars US aux neuf premiers 2007 à 14,87 Milliards de Dollars US pour la même période 2008.

Il en est de même pour les exportations de l'Algérie vers ces pays, qui ont augmenté de 12,26 Milliards de Dollars US, soit 66,08%. A l'intérieur de cette région économique, on peut relever que notre principal client est l'Italie qui absorbe près de 12% de nos ventes à l'étranger, suivi par l'Espagne de 8,87% et la France de 7,84%. Pour les principaux fournisseurs, la France occupe toujours le premier rang avec plus de 16,59%, suivi par l'Italie et par l'Espagne avec les proportions respectives de 10,99% et 7,06% dans les importations de l'Algérie au courant des neuf premiers mois 2008.

L'année 2009, les pays de l'Union Européenne sont toujours les principaux partenaires de l'Algérie, avec les proportions respectives de 52,79% des importations et de 53,41% des exportations par rapport à l'année 2008. Les importations en provenance de l'UE ont enregistré une baisse de près de 1,62% passant de 20,98 milliards de Dollars US en 2008 à 20,64 milliards de Dollars US pour la même période 2009 et les exportations de l'Algérie vers ces pays, ont diminué de 17,93 milliards de Dollars US, soit 43,46 %.

A l'intérieur de cette région économique, on peut relever que notre principal client est l'Italie qui absorbe plus de 14,4% de nos ventes à l'étranger, suivi par l'Espagne de 12,2% et la France de 10,61%. Pour les principaux fournisseurs, la France occupe toujours le premier rang avec 15,71%, suivi par l'Italie et l'Espagne avec les proportions respectives de 9,42% et 7,52% dans les importations de l'Algérie au courant de l'année 2009.

Le premier trimestre de l'année 2010, les importations de marchandises ont enregistré une baisse de 2,8% pour atteindre 707,7 milliards de DA contre 727,9 milliards de DA à la même période en 2009, les pays de l'Union Européenne restent toujours les principaux partenaires de l'Algérie, avec les proportions respectives de 54,58% des importations et de 57,84% des exportations. Par rapport au premier trimestre 2009, les importations en provenance de l'UE ont enregistré une baisse de l'ordre de 7,81% passant de 5,57 milliards de dollars US au premier trimestre 2009 à 5,13 milliards de dollars US pour la même période 2010, alors que les exportations de l'Algérie vers ces pays, ont augmenté de 1,49 milliard de dollars US, soit 23,01%.

A l'intérieur de cette région économique, l'Italie est notre principal client avec une part de 15,29% du volume global des exportations, suivi de l'Espagne et de la France respectivement avec les parts de 14,80% et 12,93%.

Pour les principaux fournisseurs, la France occupe toujours le premier rang avec une part de 18,58% du volume global des importations, suivi de l'Italie et de l'Allemagne avec les proportions respectives de 9,52% et 7,71% au courant du premier trimestre 2009.

Le tableau et le diagramme suivants, illustrent l'évolution de la structure des importations et des exportations algérienne avec l'Union européenne.

Structure des importations /exportations algériennes avec l'Union européenne

En millions de dinars

	1992		1993		1994		1995		1996		1997		1998		1999	
	volume	%	volume	%	volume	%	volume	%	volume	%	volume	%	volume	%	volume	%
Importations	119 272	63,3	119 585	58	190 041	56	304 451	59	311 479,6	62,5	284 484	57	316 990	57	343 383	56
Exportations	181 294,7	72,8	165 141,2	69	225 886,3	69,6	323 559	65	444 431,1	60	502 467,4	63,5	376 291,5	64	537 510	64
	2000		2001		2002		2003		2004		2005		2006		2007	
	volume	%	volume	%	volume	%	volume	%	volume	%	volume	%	volume	%	volume	%
Importations	395 593,4	57,3	453 059	59	529 040	55	601 269	57	719 078,8	55	785 302	53	847 287	54	995 184	52
Exportations	1 036 588	62,6	943 862	64	959 393,3	64	1 122 135	59	1 278 584	54,7	1 903 577	55,6	2 089 980	52,5	1 835 573	44

Source : ONS

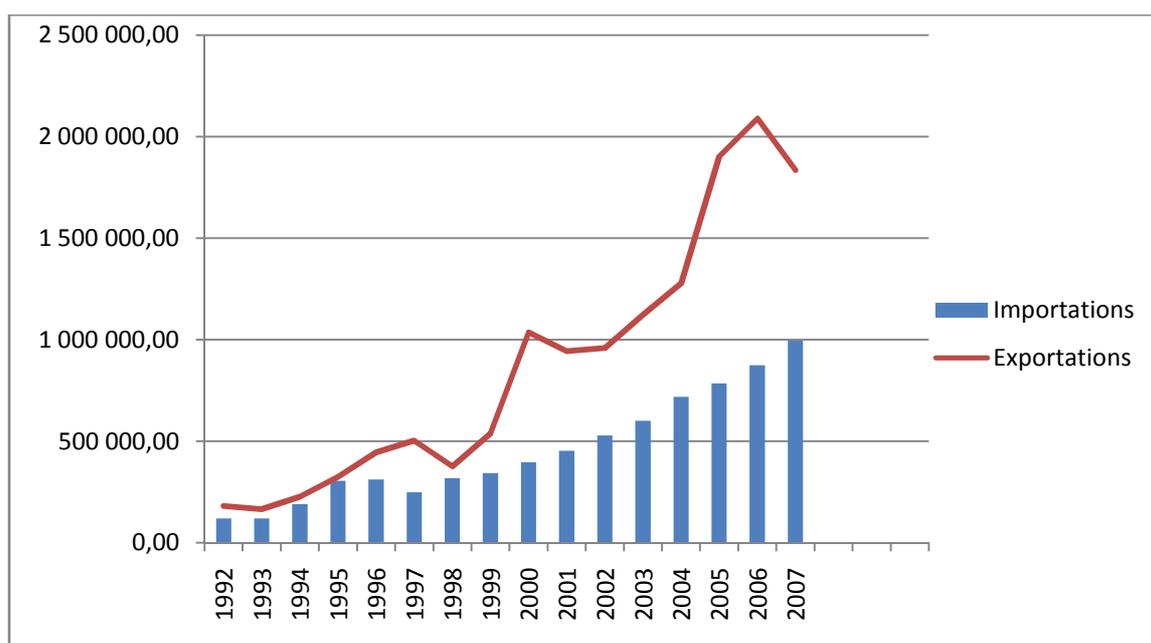


Figure 1 : Evolution des importations /exportations algériennes avec l'UE de 1992 - 2007

2-2-Analyse des échanges par secteur :

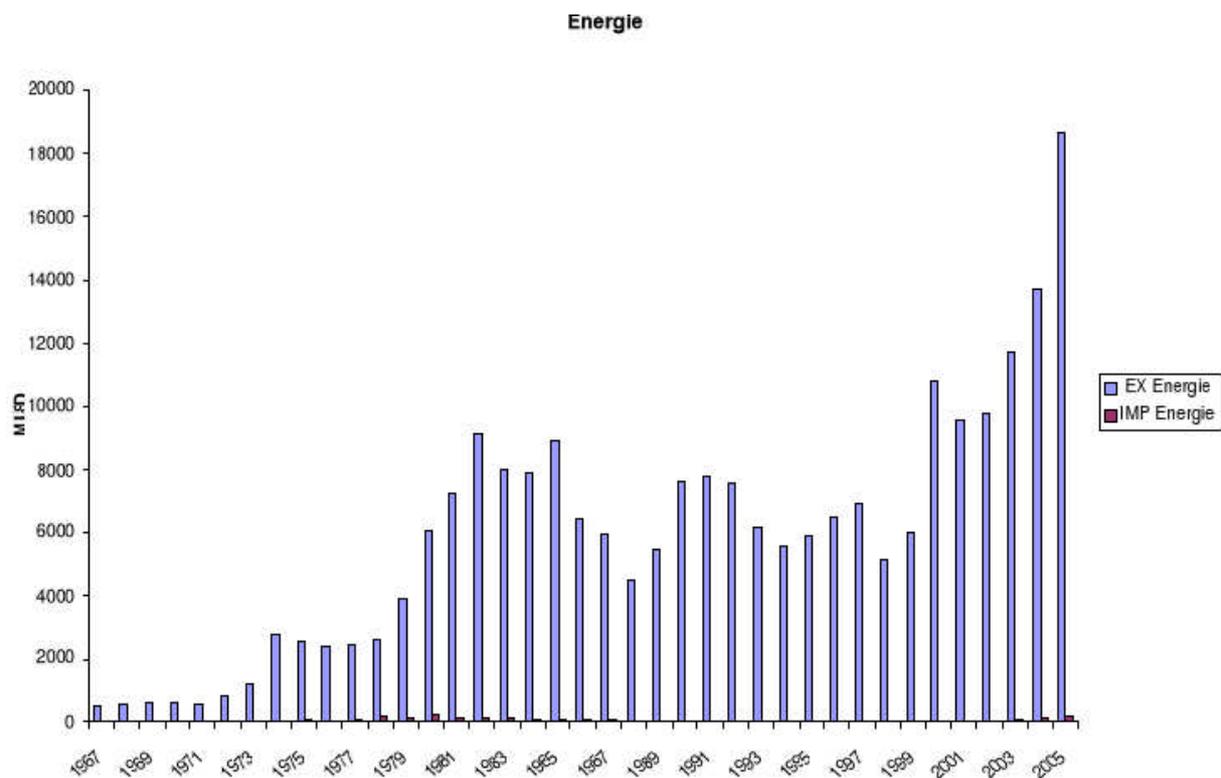
Le taux de protection global est très élevé en Algérie par rapport à l'Union Européenne, le secteur agriculture est plus protégé par rapport au secteur industriel dans l'Union Européenne et l'Algérie.

	Global	Agriculture	Industriel
Algérie	13.8%	19.6%	13.7%
Union Européenne	3.1%	15.9%	2.4%

Source: Antoine Bouët *Defining a Trade Strategy for Southern Mediterranean countries* 2006

A- Energie :

L'Algérie est un exportateur net de l'énergie (3^{ème} exportateur de Gaz après le Russie et le Canada et 9^{ème} exportateur de pétrole). En Méditerranée, l'Algérie est considérée comme première puissance énergétique, ce qui engendre une économie rentière et fragile exposée aux crises économique engendrées par la chute des cours de pétrole. L'Algérie est le deuxième fournisseur de l'Europe concernant le Gaz après la Russie (30% des importations européennes).



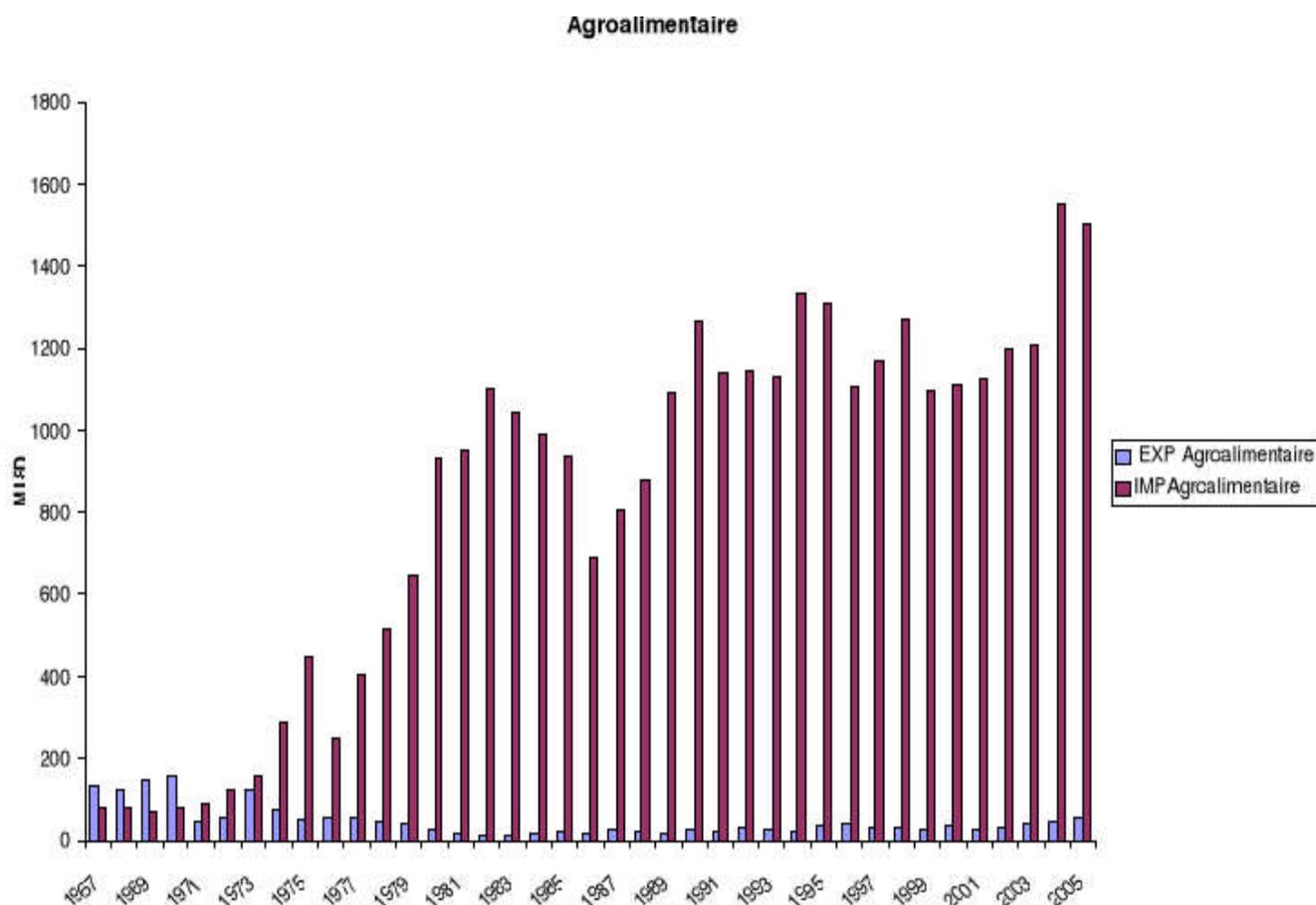
Source : CEPII- Base de Données CHELEM 2006

B-Agroalimentaires : Les importations agroalimentaires sont largement supérieures aux exportations, notamment à partir des années 70. Cette situation a bousculé la position de l'Algérie d'un exportateur net dans les années 60 à un importateur net des années 70. Malgré l'application d'un tarif douanier le plus élevé pour les produits de consommation par rapport aux produits intermédiaire.

La spécialisation s'établit comme suite : L'Union Européenne exporte essentiellement des céréales, des produits laitiers, et de sucre. L'Algérie exporte certains fruits et légumes.

L'enjeu pour l'Algérie est d'assurer sa sécurité alimentaire, et pour l'Europe est d'augmenter les exportations des céréales.

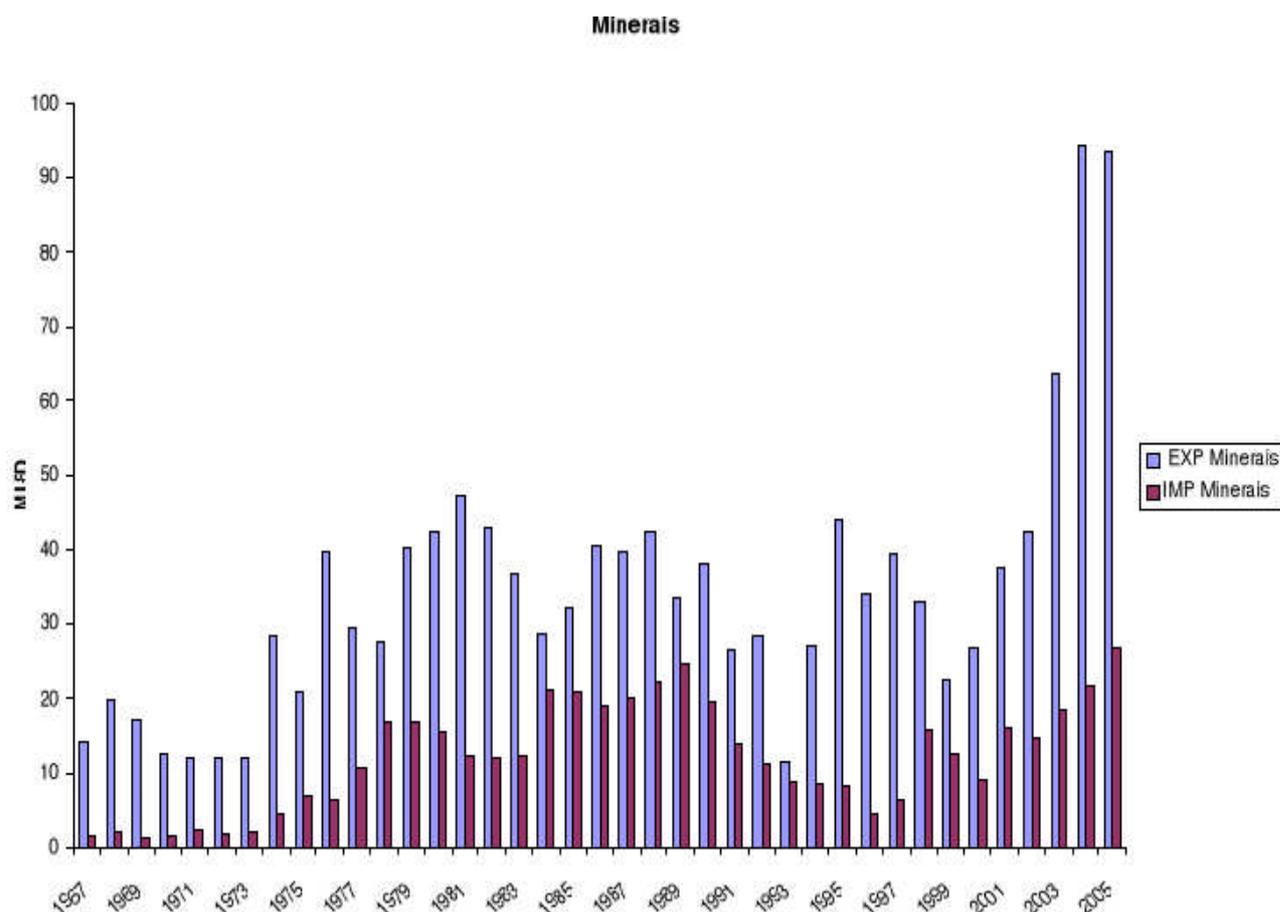
La libéralisation de secteur agroalimentaire constitue aujourd'hui un volet majeur de la politique de l'UE vis à vis des pays sud de la Méditerranée.



Source : CEPII- Base de Données CHELEM 2006

C-Minerais :

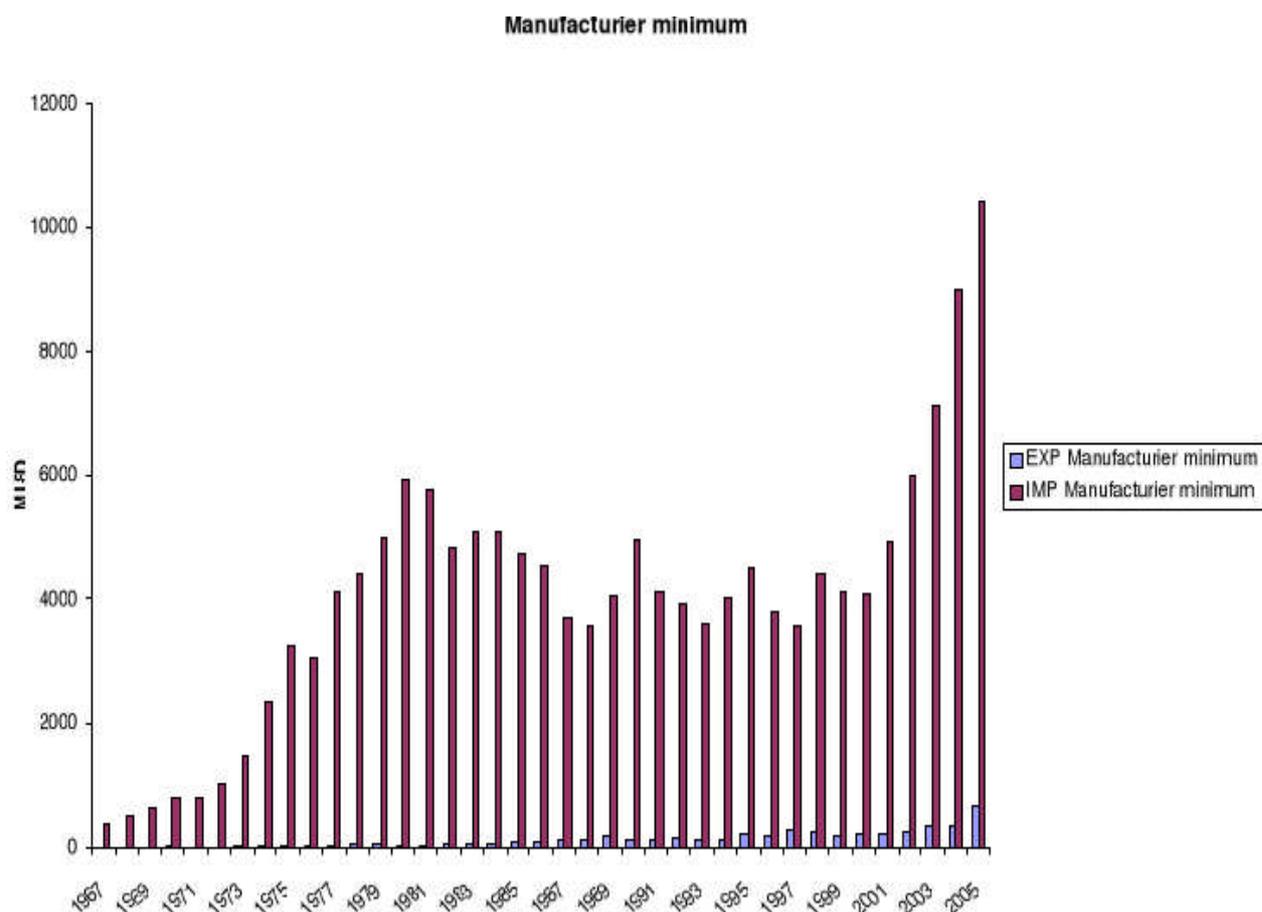
En matière de minerais, les exportations excèdent les importations. Comme les autres matières premières, l'Algérie exporte aussi les minerais. En ce qui concerne les importations, on remarque qu'il y a une baisse pendant les années de crise entre 1990 et 2000, et une reprise des importations. Afin d'encourager les exportations des minerais le gouvernement a instauré une exonération de droit de douane sur les importations des équipements utilisés dans la recherche minière.



Source : CEPII- Base de Données CHELEM 2006

D-Manufacturier Minimum :

L'Algérie est un importateur des produits manufacturiers. Nous remarquons une montée des importations des le début des années 70, et puis une légère baisse pendant la période de crise notamment à partir de 1986 suite à une chute brutale des cours de pétrole. Quant à ses exportations, il n'y a pas un avantage comparatif qui lui permet d'exporter davantage vers l'Europe. Ainsi que le secteur industriel hors hydrocarbure reste en retard, malgré la libéralisation entamée par l'Algérie les résultats sont loin d'être satisfaisant.



Source : CEPII- Base de Données CHELEM 2006

2-3-Nature des échanges entre l'Algérie et l'UE:

Les échanges entre l'Algérie et l'UE s'effectuent selon la théorie classique, c'est-à-dire un commerce intersectoriel, contrairement au commerce des pays développés, où les échanges sont dominés par des produits similaires.

Indice de commerce inter branche Grubel - Lloyd (GL) pour 2005.

$GL = \frac{1 - \frac{|m - x|}{m + x}}$. Si GL est proche de 1 le commerce est interbranche, à l'opposé si la valeur de GL est proche de 0 le commerce effectué est interbranche.

Secteurs	Minerais	Manufacturier	Agroalimentaire	Energie
GL	0,44	0,12	0,07	0,021

Indice calculé à partir des données : CEPII-CHELEM

On remarque que dans tous les secteurs l'indice GL est proche de 0 notamment dans le secteur de l'énergie et l'agroalimentaire.

3-Accord d'association Algérie- UE quel résultats ?

La lecture de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne, nous permet de voir, qu'il est de caractère déséquilibré. En effet, l'aspect commercial l'emporte nettement sur l'aspect de la coopération économique. Il ya aussi le caractère obligatoire et contraignant dans le volet commercial qui demande à l'Algérie de respecter un échéancier précis, alors que pour les autres volets, nous lisons un caractère intentionnel²³.

L'accord d'association avec l'Union européenne offre à l'Algérie l'opportunité d'intégrer les marchés d'échange mondiaux, mais il comporte également d'importants défis et de concessions.

Cinq ans après l'entrée en vigueur de l'Accord d'association en 2005, l'Algérie s'est rendue compte qu'il était plutôt en sa défaveur.

A titre d'exemple, les importations algériennes auprès de l'UE ont augmenté de près de 80%, passant de 11,2 milliards de dollars en 2005 à 20,8 milliards de dollars en 2008. Sur le plan agricole, les importations algériennes depuis la zone euro sont passées de 1,2 milliard de dollars en 2005 à 2,8 milliards de dollars en 2008.

Les importations en provenance de l'UE constituent 55% des importations globales de l'Algérie.

Les flux d'investissement européens en Algérie sont en deçà des attentes, en particulier ceux destinés à promouvoir la diversification de son économie et de ses exportations²⁴.

3-1-L'impact sur les recettes budgétaires :

On s'aperçoit aussi, qu'à la suite du gonflement accéléré des importations au cours des dernières années (38 milliards de dollars en 2008 et 2009 contre 11 à 12 milliards au début de la décennie) la baisse des tarifs douaniers contenue dans l'Accord d'association coûte beaucoup plus cher que prévu au Trésor algérien. Déjà près de 2,5 milliards de dollars de pertes de recettes douanières cumulées entre 2005 et 2009 et certainement plus de 8 milliards en 2017.

Le tableau suivant montre la perte des ressources exprimées en % de PIB due à la réduction des droits de douane dans le cadre de la mise en œuvre l'accord d'association à partir de 2005 :

²³ Sebti Faouzi, « Quelques éléments d'analyse des échanges extérieurs de l'Algérie à l'heure du partenariat euro-méditerranéen », Dar El Houda , Ain M'lila , 2004.

²⁴ Mourad Medelci, Ministre des Affaires étrangères, « Accord minimum entre l'Algérie et l'Union européenne » Le Quotidien d'Oran, 22 juin 2010.

Années	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
%	0	0.2	0.4	0.6	0.7	0.9	1.0	1.1	1.1	1.0	1.0	1.0

Source : FEMISE 2005/ Profil pays Algérie- institut de la méditerranée, France Economic Research Forum, Egypte

L'accord d'association n'apporte rien au côté algérien, l'analyse montre que les exportations algériennes vers l'UE sont toujours dominées par le secteur des hydrocarbures alors que le secteur agricole n'est pas significatif, d'où l'insignifiance de l'accord d'association quant aux conséquences commerciales sur le développement²⁵. Aussi, le fait que les exportations algériennes d'hydrocarbures sont libellées en dollars alors que le paiement de ses importations s'effectue essentiellement en euros qui ne cesse de s'apprécier par rapport à la monnaie américaine.

3-2- Impact sur les entreprises algériennes :

L'Algérie est confrontée à des problèmes d'exportation du fait des normes et de la réglementation européenne, dans ce domaine et l'incapacité des entreprises algériennes de répondre à ces normes. Car les entreprises algériennes évoluent dans un contexte de protection, de faible concurrence et la zone de libre échange constitue un défi majeur à relever.

Par contre, il est favorable à l'Union européenne, puisqu'il lui garantit la sauvegarde et l'expansion d'un marché algérien déjà existant.

En 2008, après trois années de mise en œuvre de l'accord d'association, le premier bilan reste mitigé, l'Union européenne consolide sa part de marché à hauteur de 52% de nos importations.

En effet, le montant est passé de 11,7 milliards de dollars américains en 2006 à 14,2 milliard de dollars US en 2007 et, d'autre part, les exportations algériennes hors hydrocarbures restent faibles vu les difficultés et les exigences du marché européen. Le montant des exportations hors hydrocarbures vers l'Union européenne est passé de 745 millions de dollars américains, en 2006, à 892 millions de dollars américains, en 2007. Ces exportations sont dominées essentiellement par les dérivés des hydrocarbures (ammoniac, méthanol, polymères et solvants). Par contre, les produits agricoles, agroalimentaires et de la pêche ne dépassent pas les 70 millions de dollars américains.

Un autre indicateur important, est constitué par les données relatives aux investissements directs étrangers qui montrent que les investissements européens ne se manifestent pas encore de façon significative.

²⁵ Otmame Bekenniche, « La coopération entre l'Union européenne et l'Algérie, l'accord d'association », OPU, 2006.

Nous analyserons ici, l'impacte de l'AA sur les exportations hors hydrocarbure pour le 1^{er} trimestre 2009 :

3-3- L'impacte de l'AA sur les exportations hors hydrocarbure (HH) pour le 1^{er} trimestre 2009 :

Les exportations algériennes HH et par zone géographique, indiquent la grande part qu'occupe la zone UE, avec un taux de 57,2 % durant le premier semestre 2009 contre 64% à la même période de l'année 2008.

Durant cette période, le volume des échanges entre l'UE et l'Algérie a été de 22,4 milliards de dollars (11,1 milliards USD d'importations et 10,2 milliards USD d'exportations), chiffres qui évoluent d'une année sur l'autre.

Les exportations algériennes hors-hydrocarbures vers l'Union Européenne ont enregistré : 288,87 millions USD durant le premier semestre 2009 contre 696,05 millions USD durant la période correspondante en 2008, soit une diminution de 58,5 %.

*1-Les produits agricoles et agricoles transformés*²⁶ ont représenté 4,80 % du total des exportations HH vers l'UE durant le premier semestre en cours. Les exportations de ces produits ont connus une baisse de (-26,09%) passant ainsi de 18,78% premier trimestre 2008 à 13,88 % au premier trimestre 2009:

- Les produits agricoles bénéficiant d'avantages préférentiels sont passés de 11,47% le premier trimestre 2008 à 6,98% au premier trimestre 2009 soit baisse de (-39,15%).
- Produits agricoles transformés bénéficiant d'avantages préférentiels sont passés de 7,31% le 1^{er} trimestre 2008 à 6,90% durant le 1^{er} trimestre 2009 soit une baisse de (-6,61).

Les principaux produits qui ressortent sont :

- *Les dattes*²⁷, Au premier trimestre 2008 les exportations de dattes vers l'UE étaient de 9,50% elles sont passées à 4,03% au 1^{er} trimestre 2009 soit une baisse de (-57,58%). Les principaux clients sont : la France (94,81%), la Belgique (3,33%), l'Espagne (1,64%) et la Pologne (0,07%).
- *Le beurre de cacao* : 3,55% des exportations était enregistré au premier trimestre 2008, elle est descendue à 2,56% au 1^{er} trimestre 2009 soit une baisse de (-27,89%). La destination est partagée entre la Grande Bretagne (85,4)% et la France (14,6%).
- *Eau minérale gazéifiée*, Au premier trimestre 2008 les exportations vers l'UE étaient de 2,19% elles sont passées à 3% au 1^{er} trimestre 2009 soit une augmentation de (+37%).

²⁶ Source : Douanes algériennes

²⁷ L'Algérie est classée 2^{ème} producteur de dattes au monde avec plus de 900 variétés et 28^{ème} exportateur.

Les principaux clients sont : l'Espagne (62%) la France (34,64%), Grande Bretagne (2,25)% la Belgique (0,5%), et l'Italie (0,48%).

- *Résidus de corps gras*, 1,14% des exportations était enregistré au premier trimestre 2008, elle est descendue à 0.38% au 1^{er} trimestre 2009 soit une baisse de (-66,7%). Un marché dominé par les Pays-Bas (100%).

Les exportations de produits agricoles et agricoles transformés ayant bénéficié d'avantages préférentiels (0% de droits de douane avec ou sans limitation de quotas), ont enregistré un taux de 57,47 % du total des exportations agricoles et agricoles transformés dont près de 84,44 % sans limitation de quotas.

S'agissant des produits agricoles soumis à *un calendrier pour bénéficier du démantèlement*, il se trouve que l'exportation s'est relativement déroulée durant les périodes concernées par le démantèlement tarifaire, à savoir: l'oignon et échalotes (1 824 556 USD), les pois (8 888 USD), l'oignon sauvage (79 USD), les tomates (24 USD) et les carottes (426 USD).

Les exportations des produits agricoles et agricoles transformés n'ayant pas bénéficié d'avantages préférentiels ont représenté 42,53 % des exportations agricoles vers l'UE enregistrant une progression de 76,16 % par rapport à la même période 2008 (5,83 Millions US pour le premier semestre 2008 et 10,27 Millions \$US pour la même période 2009).

2-Produits de la pêche : Pour le premier semestre 2009, l'exportation des produits de la pêche (exemptés de droits de douane à l'importation dans la communauté) évaluée à 3,40 millions USD, a représenté une part de 1,20% du total des exportations algériennes HH vers l'UE. Soit une diminution de 51,26 % en valeur par rapport à la même période 2008.

Les principaux produits exportés durant le premier semestre 2009 sont notamment :

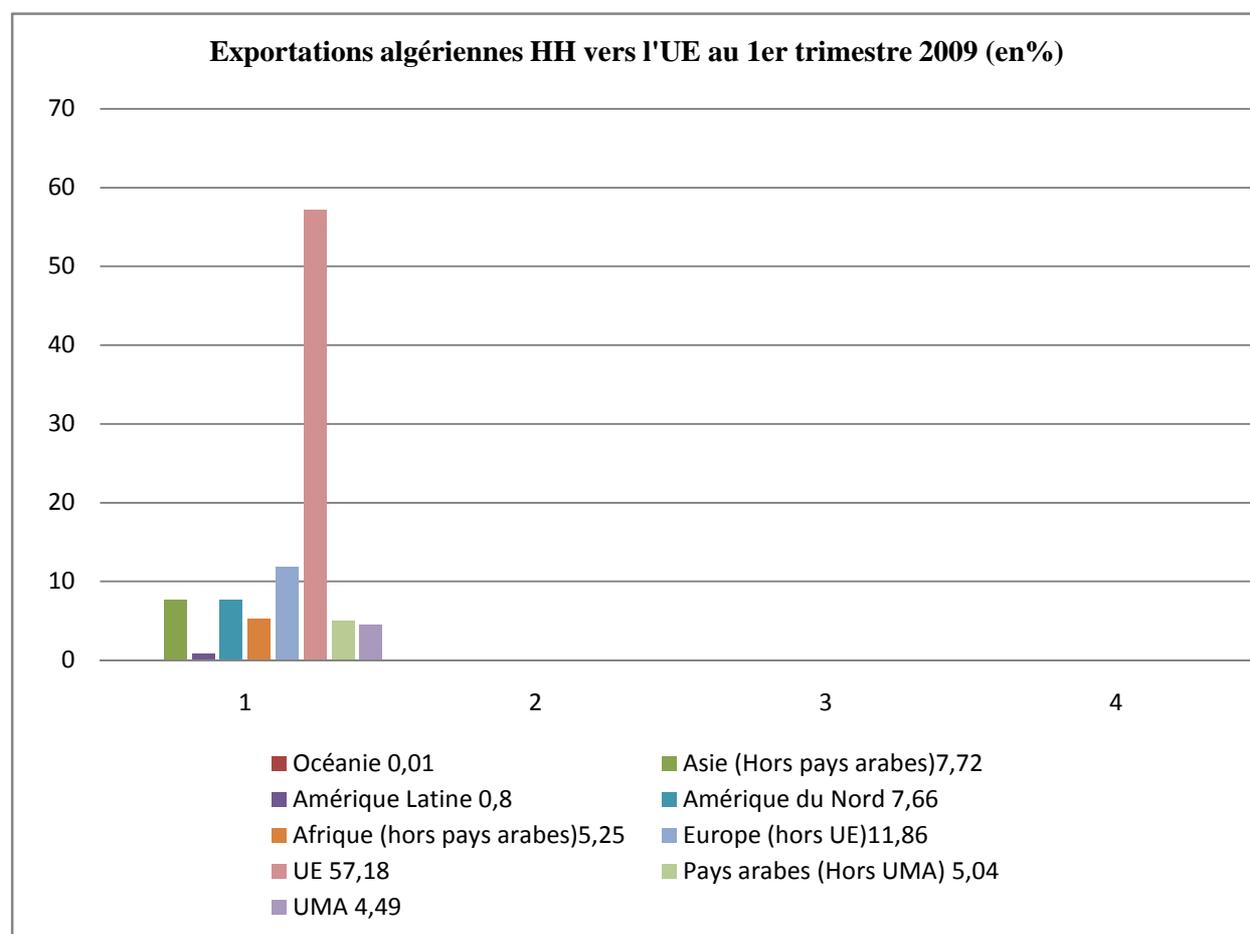
- *Les crevettes* : 64,27% du total des produits de la pêche. Les exportations de crevettes ont enregistré 2,23 millions USD (premier semestre 2009) contre 4,39 millions USD (premier semestre 2008), soit une variation de -49,2 %. En quantité ces exportations ont baissé de 82,4 %.
- *Les poulpes* : 12,97 du total des produits de la pêche, 0,45 millions USD (premier semestre 2009) contre 1,32 million USD (premier semestre 2008), soit une variation de -66 %. La destination des crevettes et des poulpes demeure l'Espagne (100 %).

3-4- Produits industriels :

Les produits industriels (exportés en exonération totale vers l'UE), ont diminué de 60,67 % par rapport au premier semestre 2008, car leurs exportations sont d'une valeur de 261,26 millions USD, représentent 90,44 % des exportations vers l'UE.

La part des produits manufacturés dans les produits industriels durant le premier semestre 2009, est minime elle est de 3,71% durant le 1^{er} trimestre 2008 contre 1,65 % durant le 1^{er} trimestre 2009.

Le graphique suivant illustre la place prépondérante qu'occupe l'UE dans les exportations algériennes HH pendant le 1^{er} semestre 2009 :



On constate que :

- Les exportations européennes vers l'Algérie ont connu depuis 2005, une forte croissance passant de 11 à 20 milliards de dollars. Durant la même période, les exportations de produits algériens hors hydrocarbures sont demeurées insignifiantes et plafonnées à environ 500 millions de dollars par an..
- Les pertes substantielles en recettes douanières (2,5 milliards de dollars depuis 2005). L'accélération du démantèlement tarifaire, même en cas de stabilisation du volume des importations algériennes, engendrera une perte estimée à 8,5 milliards de dollars d'ici à 2017.

Suite à toutes ces constatations faites sur l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE, l'Algérie, a fait part de son souhait de réviser cet accord régulièrement qualifié par de nombreux responsables politiques de « désavantageux », L'Algérie se propose de demander l'adaptation du calendrier et des listes des produits concernés par le démantèlement tarifaire dont les coûts pèsent lourdement sur les recettes budgétaires de l'Algérie, afin de répondre aux ambitions de développement et de modernisation de l'industrie algérienne.

Le deuxième volet économique, à l'ordre du jour, portera sur les investissements directs européens dont le flux est en deçà des attentes de l'Algérie.

Il est prévu aussi que les deux parties abordent également le dossier de leurs échanges commerciaux hors hydrocarbures, actuellement en nette défaveur de l'Algérie. En effet, il est établi que les importations algériennes de l'UE ont doublé en 3 ans passant de 10 à 20 milliards de dollars alors que les exportations algériennes hors hydrocarbures vers l'UE ont stagné. Une situation qui inquiète, les acteurs économiques et les hauts responsables algériens.

Conclusion

Les échanges commerciaux entre l'Algérie et l'Union européenne sont intersectoriels, cependant, l'Algérie a un seul avantage comparatif dans les hydrocarbures.

Depuis la fin des années 90 les politiques économiques ont essentiellement pour objectif de transformer l'économie algérienne centralisée, en une économie libérale ouverte.

Cela se traduit par la volonté des pouvoirs publics d'intégrer l'économie mondiale, et la signature de l'accord d'association avec l'Union européenne. Les politiques commerciales ont suivi la tendance des réformes. Ces politiques sont de plus en plus libérales, ce qui a facilité les échanges avec l'Union européenne le principal partenaire de l'Algérie.

D'un autre côté, la concentration des échanges commerciaux algériens avec l'UE aggrave sa dépendance aux fluctuations de la croissance européenne. Seule une augmentation substantielle de ses exportations peut réduire cette dépendance. Chose qui ne se fera que si les flux d'investissements directs étrangers affluent dans des secteurs tournés vers l'exportation.

Les entreprises algériennes redoutent la concurrence engendrée par la technologie des entreprises européennes. Surtout que le contexte actuel de l'économie algérienne, reste fragile malgré l'amélioration des indicateurs macro économiques, cette fragilité, se traduit par la dépendance vis-à-vis des recettes pétrolières. Ainsi parmi les objectifs de l'accord d'association on trouve la diversification de l'économie algérienne afin de réduire cette dépendance.

Conclusion troisième partie

En théorie, le commerce international, présente les échanges commerciaux comme étant une solution pour maximiser le bien être de la nation. A l'opposé, en pratique, les politiques commerciales mises en œuvre par les gouvernements des pays sud de la Méditerranée sont des politiques protectionnistes par rapport à leurs voisins riches. Ces politiques visent à protéger certains secteurs industriels, en revanche l'Union européenne protège relativement son secteur agricole et libère entièrement son secteur industriel.

Cette différence des politiques commerciales peut engendrer une entrave à la constitution d'une Zone de Libre Echange (ZLE). Les politiques commerciales protectionnistes en faveur d'un secteur donné (Droit de douane, subside, quota d'importation, restriction volontaire d'exportation) ont un effet négatif sur le bien être global de la nation notamment les petit pays²⁸, les modèles théoriques en faveur de libre échange ont pour objet l'annulation des pertes d'efficacité associées au protectionnisme.

Les échanges commerciaux, Algérie-Union européenne, sont intersectoriels, et l'accord de partenariat implique une plus grande ouverture de l'économie algérienne.

Il faudrait alors, impulser une industrie d'exportation dans des activités à valeur ajoutée pour prendre le relais des industries de substitution aux importations désormais, exposées à une forte concurrence et la création d'un marché régional intégré, l'élargissement des marchés financiers, le renforcement de l'efficacité du secteur bancaire, la diversification de la base industrielle et l'amélioration du climat des affaires sont autant de facteurs contribuant à améliorer l'attractivité de l'Algérie.

Les effets de processus d'intégration restent mitigés, l'économie algérienne peut être n'est pas encore prête à cette ouverture, l'accélération des réformes est vitale et l'amélioration des institutions économiques peuvent s'avérer indispensables afin d'escompter les fruits de l'ouverture.

Au-delà du partenariat, l'Algérie peut simultanément abaisser certaines barrières douanières en faveur de ses partenaires non européens. Cela favoriserait une ouverture multilatérale, dans l'esprit de l'OMC et permettrait de diversifier ses échanges extérieurs et réduire la vulnérabilité de son économie aux fluctuations cycliques en Europe.

²⁸ Paul R. Krugman Maurice Obstfeld « Economie internationale » Edition De Boeck, Bruxelles, 2006.

Conclusion Générale

Le partenariat est le système qui doit lier les échanges dans une démarche consciente et globale. Les échanges économiques obligent les Etats à se plier à des règles communes et l'échange devient une norme, il ne fait plus l'exception.

L'accord de partenariat signé entre l'Algérie et l'Union européenne, a pour objectif d'assurer l'application et les dispositions contenues dans la déclaration de Barcelone.

L'Algérie a participé à la conférence euro-méditerranéenne tenue à Barcelone les 27-28 novembre 1995. L'établissement d'un partenariat global euro-méditerranéen constitue l'aboutissement de cette conférence. Il comprend trois dimensions : politique et sécuritaire, un développement de la coopération économique et financière et une valorisation accrue de la dimension sociale, culturelle et humaine.

Ces trois volets très importants forment la pierre angulaire qui régit l'accord de partenariat entre l'Algérie et l'Union européenne.

La dimension politique et sécuritaire constitue l'une des principales innovations de l'accord d'association. Elle vise à définir un espace commun de paix et de stabilité. Elle enregistre l'introduction d'une clause sur le respect des droits de l'homme et des principes démocratiques et la mise en place d'un dialogue politique entre l'Algérie et l'Union européenne.

L'Algérie comme les Pays Méditerranéens, s'engage à remplir des obligations qui découlent de la déclaration de Barcelone. Elle doit agir au plan international conformément à la Charte des Nations-Unies, démocratiser ses institutions politiques et lutter contre le terrorisme.

Le développement de la coopération économique et financière a pour objectif de « développer les échanges » d'après l'article 1 de l'accord et de construire une zone de prospérité partagée et ce, à travers l'instauration d'une zone de libre échange en Méditerranée, la coopération économique faisant appel aux investissements directs étrangers et la coopération financières par le biais du Programme MEDA.

Le partenariat dans le domaine social, culturel et humain vise à développer les ressources humaines et à favoriser la compréhension entre les différentes cultures et les échanges entre les sociétés civiles.

Le choix qu'a fait l'Algérie d'intégrer le circuit commercial international et de ne pas rester en autarcie est affirmé. Il se traduit par les nombreux efforts déployés dans tous les domaines et surtout économique dans le but d'une ouverture progressive mais sûre de son économie, car le processus de réforme ne sera pas complet si l'Algérie ne s'intégrait pas à ce système multilatéral régit pas la loi des blocs économiques régionaux (UE, ALENA,...) et les règles de l'Organisation Mondiale du Commerce (l'OMC).

Cependant, l'ouverture à l'économie de marché suppose que l'économie du pays soit en mesure d'affronter et de faire face à la concurrence internationale. Pour l'Algérie, cela doit commencer par une réforme profonde de son économie vers une libéralisation, exigée par la zone de libre échange, ce qui conduit certainement à une hausse des dépenses publiques en volume et en quantité, dans cette situation l'Algérie est confrontée à deux défis :

Le premier défi est que l'Algérie comme toutes les économies de rentes sont souvent caractérisées d'une structure économique faible, et par l'existence de secteurs entiers de rente. Elle doit apprendre à ventiler les dépenses publiques entre celles qui doivent être consacrées aux réformes économiques et institutionnelles et celles destinées à maintenir les filets de protection sociale.

Le deuxième défi est de trouver comment couvrir la hausse des dépenses publiques, alors que pour ces PTM et notamment l'Algérie, les recettes fiscales liées au commerce extérieur, qui vont disparaître du fait de l'abaissement graduel des tarifs douaniers, conséquence de la création d'une zone de libre échange avec l'UE, représentent une part importante des revenus publiques. D'où la nécessité d'entamer des réformes qui permettent à de nouveaux instruments fiscaux de se substituer aux anciens taxes douanières à l'importation ou à l'exportation, et de sortir d'une économie de rente vers une économie de production et de profit.

La lecture de l'accord d'association Algérie-Union européenne montre que l'aspect commercial domine et que l'aspect de la coopération économique n'a pas l'importance qu'il devrait avoir. L'instauration de la zone de libre échange exige un démantèlement tarifaire qui n'est pas avantageux pour l'économie algérienne et les exigences algériennes faites pour réviser le calendrier de démantèlement tarifaire montre qu'il y a une prise de conscience de cette situation et que l'Algérie cherche à tirer le maximum d'avantages de cet accord.

Durant notre travail, nous avons étudié l'accord de partenariat Algérie-Union européenne, pour en tirer les résultats et les répercussions positives et négatives que peuvent engendrer les changements nécessaires à cet accord et l'impact de l'accord lui-même sur notre économie sur le plan national (sur le niveau de vie des algériens) et international (la place de l'Algérie parmi les grands blocs économiques régionaux), pour pouvoir ainsi proposer des solutions allant dans le sens de l'amélioration de cet accord, une étude comparative avec les pays voisins notamment le Maroc et la Tunisie aurait été souhaitable. En effet, ils ont les mêmes caractéristiques, culturelles et historiques que l'Algérie, et ils l'ont devancés par leurs expériences dans les accords de partenariats avec l'Union européenne, ce sujet constituera pour nous une piste de recherches futures.

BIBLIOGRAPHIE :

❖ OUVRAGES :

- Barthe Marie-Annick, (2006) « Economie de l'Union européenne », 3^{ème} édition Economica, Paris.
- Battiau Michel, (2002) « Le commerce international », Editions Ellipses, Paris,
- Bekenniche Otmame, (2006) « La coopération entre l'Union européenne et l'Algérie, l'Accord d'association », Editions Office des Publications Universitaires, Alger.
- Benissad Hocine, (1991) « La réforme économique en Algérie ou l'inoubliable ajustement structurel », Editions Office des Publications Universitaires, Alger.
- Bouzidi Nachida M'hamsadji, (1998) « 5 essais sur l'ouverture de l'économie algérienne », Editions ENAG, Alger.
- Catin Maurice, Henri Regnault, (2006) « Le sud de la méditerranée face aux défis du libre échange », Editions L'Armattan.
- Chehrit Kamal, (2007) « Organisation Mondiale du Commerce », Editions Grand Alger Livres, Alger.
- D'Arvisenet Phillipe, Jean-Pierre Petit, (1999) « Economie internationale, la place des banques », Editions Dunod, Paris.
- El Alaoui. F, Slim. A, (2006) « Précis d'économie Internationale », Editions Ellipses, Paris.
- Fereydoun A.Khavaud, (1995) « Le nouvel ordre commercial mondial du GATT à l'OMC », Editions Nathan, Paris.
- Guillochon Bernard, Annie Kawecki, (2009), « Economie Internationale, commerce et macro économie », 6^{ème} Edition Dunod, Paris.
- Hedir Mouloud, (2003) « L'économie algérienne à l'épreuve de l'OMC », Editions ANEP, Alger.
- Kerdoun Azzouz, Nemouchi Farouk, (2004) « Euro-méditerranée, le processus de Barcelone en question », Editions Dar El Houda, Ain M'lila.
- Khader Bichara, (1992) « Le Grand Maghreb et l'Europe, enjeux et perspectives », Editions Publisud- Quorum-Cermac, Paris, Ottignés.
- Konrad A, A. Denaver-Stiftung, (1998) « Politique économique vers l'an 2010, association Europe Maghreb », Editions Reiner Biegel, Tunis.

- Krugman P., (1999) « La mondialisation n'est pas coupable, vertus et limites du libre échange », Editions Casbah, Alger.
- Krugman P., Obstfeld M., (2006) « Economie Internationale », 7^{ème} édition De Boeck, Bruxelles.
- Lindert Peter H., T. Pugel, (1997) « Economie Internationale » 10^{ème} édition Economica, Paris.
- Mekideche Mustapha, (2000) « L'Algérie entre économie de rente et économie émergente », Editions Dahlab, Alger.
- Misserlin.P., (1998) « Commerce international », Editions PLIF, Paris.
- Moisseron Jean-Yves, (2005) « Le partenariat euro-méditerranéen, l'échec d'une ambition régionale », Editions Presses Universitaires de Grenoble.
- Rainelli M., (1997) « La nouvelle théorie du Commerce international », Editions La découverte, Paris.
- Rainelli M., (2002) « L'Organisation Mondiale du Commerce », Editions La découverte, Paris.
- Ricardo D., (1977) « Les principes de l'économie politique et de l'impôt », Editions Flammarion, Paris.
- Siroen Jean-Marc, (2004) « La régionalisation de l'économie mondiale », Editions La Découverte, Paris,
- Smith. A, (1976) « Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations », Editions Gallimard, Paris.

❖ **Articles :**

- Abbas Mehdi, (automne 2009) « L'accession à l'OMC quelles stratégies pour quelle intégration à la mondialisation ? », Confluences méditerranée, Numéro 71.
- Abbas Mehdi, (avril 2009) « L'accession de l'Algérie à l'OMC entre ouverture contrainte et ouverture maîtrisée » LEPIL.
- Abdoun Rabah, (1998) « Un bilan du programme de stabilisation économique en Algérie (1994-1998) », Les Cahiers du CREAD, n°46.
- Allard Patrick, (avril 2001) « Pour une organisation mondiale du commerce », Critique internationale n°11.
- Benachenhou Abdelatif, (1998) « Bilan d'une réforme économique inachevée en méditerranée », Les Cahiers du CREAD, n°46.

- Bénédict de Saint Laurent, Pierre Henri, (2007) « Les investissements étrangers dans la région de MEDA ont encore accéléré en 2006 », Med.
- Benhamou Abdellah, (Janvier 2004) « Les accords d'association euro méditerranéens au regard des règles de l'OMC », Revue algérienne des sciences juridiques, économiques et politiques.
- Berdrani Slimane, (2007) « Politique de voisinage ou union : quelle priorité pour les pays du Sud de la Méditerranée ? », NEW MEDIT n°2.
- Bichara Khader, (Printemps 1997) « Les nouveaux accords entre l'Union européenne et les pays arabes », Confluences.
- Bouguelit Abdelaziz, (décembre 2005) « Les modalités d'application de l'accord d'association Algérie-Union européenne », Le Phare n°80.
- Bouzidi Nachida M, (2002) « Les enjeux économiques de l'accord d'association Algérie-Union européenne », IDARA, Volume12, n°2- n°24.
- Castagnos M, Paoli JP, (juin 2006) « L'Algérie, l'OMC et l'UE : le point sur les négociations en cours », Le MOCI, n°1760-22.
- Deblock Christian, (octobre 2005) « Régionalisme économique et mondialisation : que nous apprennent les théories ? » Centre Études internationales et Mondialisation, Montréal.
- Diouf A., Afrique, (2006) « L'intégration régionale face à la mondialisation, Politique étrangère n°4, p. 785-797
- Dupuch S, El Mouhoub M, Talahit F., (2004) « L'Union européenne élargie et ses voisins méditerranéens : les perspectives d'intégration », Economie internationale n°97, p105-127.
- Galina Andrea, (2005) « New regionalism in the Mediterranean: towards a Meso-regional approach », NEW MEDIT n°1.
- Ghilès Francis, (1998) « La Méditerranée, un enjeu qui mérite une politique plus audacieuse » Politique étrangère N°1 - 63e année pp. 69-76.
- Kababdjian G., (2004) « Economie politique du régionalisme : le cas euro-méditerranéen », Revue Région et Développement, n°19.
- Kauffmann Céline & Lucia Wegner, (24 juillet 2007) « Privatization in the MEDA region: where do we stand? » OCDE.

- Khalifa Chikha-Belgacem, (2007) « L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne et ses conséquences sur son adhésion à l'OMC », Revue Algérienne des Sciences Juridiques, Economiques et Politique n°03.
- Lipchitz Anna et Mezouaghi Mihoub, (Automne 2007) « La zone euro-méditerranéenne de libre échange, l'enjeu de la croissance économique », Confluences méditerranée n°63.
- Louis Olivier, (Automne 2007) « OMC, un nouvel équilibre Nord-Sud ? », Politique étrangère n°3, p. 577-588.
- Miquel Nadal, Laia Ortega, (2005) « Renforcer le lien méditerranéen à travers les investissements directs étrangers », Med.
- N'kodia Claude et Felwine SARR, (2007) « Place et rôle des pactes de convergence face aux nouveaux dispositifs budgétaires et de financement du développement en Zone franc », Boeck Université, Afrique contemporaine /3-4 - N° 223
- Omar Hadj Bouzid, (juillet 2005) « Les exportations hors hydrocarbures en Algérie », Le Phare n°75.
- Pargny François, (15 septembre 2005) « Alger abaisse les droits de douane avec les 25 », Le MOCI, N°1720.
- Péridy Nicolas, (juillet 2006) « La nouvelle politique de voisinage de l'Union européenne, une estimation du potentiel de commerce », Revue économique, vol. 57, N° 4, p. 727-746
- Péridy Nicolas, Fontagné Lionel, (1995) « Uruguay Round et PVD : le cas de l'Afrique du Nord » Revue économique. Volume 46, n°3, pp. 703-715.
- Saouli Mourad, (janvier 2010) « L'OMC pourquoi faire ? », ARABIES.
- Schmid Dorothée, (novembre-décembre 2004) « Le partenariat euro-méditerranéen : une entreprise inachevée », Questions internationales n°10.
- Smah Amel, (novembre 2008) « Commerce extérieur de l'Algérie durant les 9 mois 2008 », Le Phare n°115.
- Takarli Ati (5 et 6 février 2008) « Les exportations hors hydrocarbures algériennes », Convention France Maghreb, Paris.
- William C. Byrd, (printemps 2003) « Contre-performances économiques et fragilité institutionnelle », Confluences Méditerranée - N°45.

❖ Documents :

- « Accord d'association Algérie-Union européenne-Conventions et accords internationaux »
Journal officiel de la république algérienne n°31, Avril 2005
- « Déclaration de Barcelone », Conférence euro-méditerranéenne, 27/28 novembre 1995.
- « Document de stratégie 2002-2006 & Programme Indicatif National 2002-2004 »,
Commission européenne.
- « Document de stratégie 2007-2013 & Programme Indicatif National 2007-2010 »,
Commission européenne.
- « Evolution du commerce mondial », OMC, 2008
- « Organisation de l'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX) »,
Journal officiel de la république algérienne n°83, Décembre 2005
- « Profiles commerciaux 2009 », OMC, 2009
- « Programme Indicatif National 2005-2006 », Commission européenne.
- « Programme MEDA », Commission européenne.
- « Rapport sur l'évolution économique et monétaire en Algérie, 2004 », Banque d'Algérie
juillet 2005

❖ Sites Internet :

- <http://www.douane.gov.dz> Le site de la douane algérienne.
- http://www.europa.eu.int/index_fr.htm Le site de la commission européenne
- <http://www.mincommerce.gov.dz> Le site du ministère du commerce algérien.
- <http://www.ons.dz> Le site de l'Office Nationale de Statistique.
- <http://www.wto.org> Le site de l'Organisation Mondiale du Commerce

Annexe n°2 Tableau 1

Commerce mondial des marchandises par région et pour certains pays, 2009

(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Exportations					Importations				
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage				Valeur	Variation annuelle en pourcentage			
	2009	2009	2007	2008	2009		2009	2007	2008	2009
Monde	12 147	4	16	15	-23	12 385	4	15	16	-24
Amérique du Nord	1 602	2	11	11	-21	2 177	-1	6	8	-25
États-Unis	1 057	4	12	12	-18	1 604	-2	5	7	-26
Canada	316	-3	8	9	-31	330	1	9	7	-21
Mexique	230	2	9	7	-21	242	1	10	10	-24
Amérique du Sud et Amérique centrale a	461	6	14	21	-24	444	10	25	30	-25
Brésil	153	7	17	23	-23	134	15	32	44	-27
Autres pays d'Amérique du Sud et										
Amérique centrale a	308	6	13	20	-24	311	9	23	25	-25
Europe	4 995	3	16	11	-23	5 142	3	16	12	-25
Union européenne (à 27)	4 567	3	16	11	-23	4 714	3	16	12	-25
Allemagne	1 121	4	19	9	-22	931	5	16	12	-21
France	475	1	11	9	-21	551	2	14	14	-22
Pays-Bas	499	5	19	16	-22	446	5	18	18	-23
Royaume-Uni b	351	-2	-2	5	-24	480	-2	4	2	-24
Italie	405	2	20	8	-25	410	2	16	8	-26
Communauté d'États	452	7	21	35	-36	332	11	35	32	-33
Fédération de Russie c	304	6	17	33	-36	192	11	36	31	-34
Afrique	379	5	18	28	-32	400	12	23	27	-16
Afrique du Sud	63	5	20	16	-22	72	4	12	12	-28
Afrique sans l'Afrique du Sud	317	5	17	31	-33	328	14	27	32	-13
Pays exportateurs de pétrole d	204	3	17	34	-40	129	16	29	39	-11
Pays non exportateurs de	113	9	16	23	-17	199	13	27	28	-14
Moyen-Orient	691	6	16	33	-33	493	10	25	28	-18
Asie	3 566	6	16	15	-18	3 397	6	15	21	-21
Chine	1 202	12	26	17	-16	1 006	11	21	18	-11
Japon	581	-1	10	9	-26	551	2	7	23	-28
Inde	155	12	23	30	-20	244	14	29	40	-24
Économies nouvellement	853	4	11	10	-17	834	4	11	17	-24
Pour mémoire:										
Économies en développement	4 697	7	17	19	-22	4 432	8	19	22	-20
MERCOSUR f	217	7	18	24	-22	186	13	31	41	-28
ASEAN g	814	6	12	14	-18	724	5	13	21	-23
Échanges extra-UE (à 27)	1 525	4	17	13	-21	1 672	3	16	17	-27
Pays les moins avancés (PMA)	125	11	25	32	-27	144	13	24	29	-11

a Y compris les Caraïbes. Pour la composition des groupes, voir Notes techniques, Statistiques du commerce international 2009 de l'OMC.

b Un élément influençant la variation annuelle en 2007 est une réduction des échanges liée à une fraude à la TVA. Pour plus de renseignements, voir les notes spéciales de la publication mensuelle *UK Trade First Release*

c Importations f.a.b.

d Algérie, Angola, Cameroun, Congo, Guinée équatoriale, Gabon, Libye, Nigéria, Soudan, Tchad.

e Hong Kong, Chine; République de Corée; Singapour; et Taipei chinois.

f Marché commun du cône Sud: Argentine, Brésil, Paraguay, Uruguay.

g Association des nations de l'Asie du Sud-Est: Brunéi, Cambodge, Indonésie, Laos, Malaisie, Myanmar, Philippines, Singapour, Thaïlande, Viet Nam. Source: Secrétariat de l'OMC.

Annexe n°2 Tableau 2

Exportations mondiales de services commerciaux par région et pour certains pays, 2009

(en milliards de dollars et en pourcentage)

	Exportations					Importations				
	Valeur	Variation annuelle en pourcentage				Valeur	Variation annuelle en pourcentage			
	2009	2005-2009	2007	2008	2009	2009	2005-2009	2007	2008	2009
Monde	3 310	7	20	12	-13	3 115	7	19	13	-12
Amérique du Nord	542	6	15	9	-10	430	4	9	7	-10
États-Unis	470	7	16	10	-9	331	4	8	8	-9
Amérique du Sud et Amérique centrale b	100	9	18	16	-8	111	12	22	21	-8
Brésil	26	15	26	27	-9	44	18	28	28	-1
Europe	1 675	7	21	12	-14	1 428	6	19	11	-13
Union européenne (à 27)	1 513	7	21	11	-14	1 329	6	19	11	-13
Royaume-Uni	240	4	20	2	-16	160	0	15	1	-19
Allemagne	215	8	18	11	-11	255	5	16	11	-10
France	140	4	16	10	-14	124	4	16	10	-12
Espagne	122	7	20	12	-14	87	7	23	9	-17
Italie	101	3	13	7	-15	114	6	21	8	-11
Communauté d'États indépendants (CEI)	69	13	27	28	-18	91	11	30	26	-21
Fédération de Russie	42	14	27	30	-17	60	12	32	29	-19
Ukraine	13	10	26	27	-23	11	11	29	43	-32
Afrique	78	9	19	19	-11	117	14	28	27	-11
Égypte	21	10	24	25	-15	14	9	27	25	-17
Maroc	12	13	24	12	-5	6	20	27	24	13
Afrique du Sud	11	0	13	-8	-9	14	4	16	3	-16
Moyen-Orient	96	11	16	20	-12	162	14	32	18	-13
Israël	22	6	10	14	-9	17	6	20	13	-12
Asie	751	9	22	14	-13	776	8	18	14	-11
Chine a	129	15	33	20	-12	158	17	29	22	0
Japon	124	5	10	15	-15	146	4	11	10	-11
Hong Kong, Chine	86	8	16	9	-6	44	7	15	11	-6
Inde	86	...	25	18	...	74	...	21	26	...
Singapour	74	8	26	3	-11	74	8	16	6	-6
Corée, République de	56	6	28	20	-25	74	6	21	12	-19
Taïpei chinois	31	5	7	11	-10	29	-2	8	0	-15

a Estimations préliminaires.

b Y compris les Caraïbes. Pour la composition des groupes, voir le chapitre IV, Métadonnées, Statistiques du commerce international de l'OMC, 2009.

Note: Des données provisoires pour l'ensemble de l'année étaient disponibles au début de mars pour 50 pays représentant plus des deux tiers du commerce mondial des services commerciaux, mais les estimations pour la plupart des autres pays sont fondées sur des données relatives aux trois premiers trimestres.

Source: OMC.

Annexe n°2 Tableau 3

Commerce mondial de marchandises: principaux exportateurs et importateurs en 2009
(non compris les échanges intra-UE (à 27)) (en milliards de dollars et en pourcentage)

Rang Exportateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en %	Rang	Importateurs	Valeur	Part	Variation annuelle en %	
1	Exportations extra-UE (à 27)	1 525	16,2	-21	1	Importations extra-UE (à 27)	1 672	17,4	-27
2	Chine	1 202	12,8	-16	2	États-Unis	1 604	16,7	-26
3	États-Unis	1 057	11,2	-18	3	Chine	1 006	10,5	-11
4	Japon	581	6,2	-26	4	Japon	551	5,7	-28
5	Corée, République de	364	3,9	-14	5	Hong Kong, Chine	353	3,7	-10
						- importations définitives a	91	0,9	-8
6	Hong Kong, Chine	330	3,5	-11	6	Canada	330	3,4	-21
	- exportations de produits d'origine locale a	15	0,2	-9					
	- réexportations a	314	3,3	-11					
7	Canada	316	3,4	-31	7	Corée, République de	323	3,4	-26
8	Fédération de Russie	304	3,2	-36	8	Singapour	246	2,6	-23
						- importations définitives b	114	1,2	-28
9	Singapour	270	2,9	-20	9	Inde	244	2,5	-24
	- exportations de produits d'origine locale a	138	1,5	-21					
	- réexportations	132	1,4	-19					
10	Mexique	230	2,4	-21	10	Mexique	242	2,5	-24
11	Taipei chinois	204	2,2	-20	11	Fédération de Russie c	192	2,0	-34
12	Arabie saoudite a	189	2,0	-40	12	Taipei chinois	175	1,8	-27
13	Émirats arabes unis a	175	1,9	-27	13	Australie	165	1,7	-17
14	Suisse	173	1,8	-14	14	Suisse	156	1,6	-15
15	Malaisie	157	1,7	-21	15	Turquie	141	1,5	-30
16	Inde	155	1,6	-20	16	Émirats arabes unis a	140	1,5	-21
17	Australie	154	1,6	-18	17	Thaïlande	134	1,4	-25
18	Bésil	153	1,6	-23	18	Bésil	134	1,4	-27
19	Thaïlande	152	1,6	-14	19	Malaisie	124	1,3	-21
20	Norvège	121	1,3	-30	20	Arabie saoudite a	92	1,0	-20
21	Indonésie	120	1,3	-14	21	Indonésie	92	1,0	-28
22	Turquie	102	1,1	-23	22	Afrique du Sud a	72	0,7	-28
23	Iran, Rép. Islamique d' a	78	0,8	-31	23	Viet Nam	69	0,7	-15
24	Afrique du Sud	63	0,7	-22	24	Norvège	69	0,7	-23
25	Rép. bolivarienne du Venezuela	58	0,6	-39	25	Iran, Rép. islamique d' a	51	0,5	-10
26	Koweït a	57	0,6	-35	26	Israël a	49	0,5	-27
27	Viet Nam	57	0,6	-10	27	Philippines	46	0,5	-24
28	Argentine	56	0,6	-20	28	Ukraine	45	0,5	-47
29	Chili	53	0,6	-20	29	Égypte	45	0,5	-7
30	Nigéria a	53	0,6	-36	30	Chili	42	0,4	-32
	Total d	8 504	90,3	-		Total d	8 602	89,6	-
	Monde d (non compris les échanges intra-UE (à 27))	9 419	100,0	-22		Monde d (non compris les échanges intra-UE (à 27))	9 605	100,0	-23

a Estimations du Secrétariat.

b Les importations définitives de Singapour s'entendent des importations moins les réexportations.

c Importations f.a.b.

d Y compris d'importantes réexportations ou importations aux fins de réexportation.

Annexe n°2 Tableau 4

Commerce mondial de services commerciaux: principaux exportateurs et importateurs en 2009 (en milliards de dollars et en pourcentage)

Rang	Exporteurs	Valeur	Part	Variation annuelle en %	Rang	Importeurs	Valeur	Part	Variation annuelle en %
1	États-Unis	470	14,2	-9	1	États-Unis	331	10,6	-9
2	Royaume-Uni	240	7,2	-16	2	Allemagne	255	8,2	-10
3	Allemagne	215	6,5	-11	3	Royaume-Uni	160	5,1	-19
4	France	140	4,2	-14	4	Chine	158	5,1	0
5	Chine a	129	3,9	-12	5	Japon	146	4,7	-11
6	Japon	124	3,8	-15	6	France	124	4,0	-12
7	Espagne	122	3,7	-14	7	Italie	114	3,6	-11
8	Italie	101	3,0	-15	8	Irlande	104	3,3	-5
9	Irlande	95	2,9	-7	9	Pays-Bas	87	2,8	-5
10	Pays-Bas	92	2,8	-11	10	Espagne	87	2,8	-17
11	Hong Kong, Chine	86	2,6	-6	11	Canada	77	2,5	-11
12	Inde	86	2,6	...	12	Inde	74	2,4	...
13	Belgique	75	2,3	-11	13	Corée, Rép. de	74	2,4	-19
14	Singapour	74	2,2	-11	14	Singapour	74	2,4	-6
15	Suisse	68	2,1	-11	15	Belgique	72	2,3	-12
16	Suède	60	1,8	-16	16	Fédération de Russie	60	1,9	-19
17	Luxembourg	60	1,8	-16	17	Danemark	51	1,6	-19
18	Canada	57	1,7	-12	18	Suède	47	1,5	-14
19	Corée, Rép. de	56	1,7	-25	19	Hong Kong, Chine	44	1,4	-6
20	Danemark	55	1,7	-25	20	Brésil	44	1,4	-1
21	Autriche	53	1,6	-13	21	Arabie saoudite b	43	1,4	...
22	Fédération de Russie	42	1,3	-17	22	Australie	41	1,3	-13
23	Australie	41	1,3	-7	23	Thaïlande	38	1,2	-18
24	Norvège	38	1,1	-17	24	Autriche	38	1,2	-12
25	Grèce	38	1,1	-25	25	Norvège	37	1,2	-16
26	Turquie	33	1,0	-6	26	Luxembourg	36	1,2	-13
27	Taipei chinois	31	0,9	-10	27	Émirats arabes unis b	36	1,1	...
28	Thaïlande	31	0,9	-9	28	Suisse	34	1,1	-6
29	Pologne	29	0,9	-19	29	Taipei chinois	29	0,9	-15
30	Malaisie	28	0,8	-8	30	Malaisie	27	0,8	-12
	Total	2 765	83,5	-	31	Total	2 540	81,6	-
	Monde	3 310	100,0	-13	32	Monde	3 115	100,0	-12

a Estimations préliminaires.

b Estimations du Secrétariat.

Note: Des données provisoires pour l'ensemble de l'année étaient disponibles au début de mars pour 50 pays représentant plus des deux tiers du commerce mondial des services commerciaux, mais les estimations pour la plupart des autres pays sont fondées sur des données relatives aux trois premiers trimestres.

Source: OMC.

Accord d'association « Algérie- Union européenne »

« Quelles perspectives pour l'économie algérienne ? »

Résumé :

L'Algérie dans le contexte économique mondial actuel caractérisé par la mondialisation, s'est trouvée confrontée à la nécessité de réadapter sa politique en menant une relance économique, et une libéralisation de son économie.

Les échanges commerciaux entre l'Algérie et l'Union européenne, sont intersectoriels, et l'accord de partenariat implique une plus grande ouverture de l'économie algérienne. Il faudrait alors, impulser une industrie d'exportation dans les activités à valeur ajoutée pour prendre le relais des industries de substitution aux importations désormais, exposées à une forte concurrence et la création d'un marché régional intégré, l'élargissement des marchés financiers, le renforcement de l'efficacité du secteur bancaire, la diversification de la base industrielle et l'amélioration du climat des affaires sont autant de facteurs contribuant à améliorer l'attractivité de l'Algérie.

Mots clés :

Partenariat; Commerce extérieur; Economie Algérienne; Commerce international; Union Européenne; Mondialisation; Accords régionaux; OMC.