

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEJAIA



Faculté des Sciences Economiques, Commerciales et des Sciences de Gestion
Département des Sciences Economiques

MEMOIRE

En vue de l'obtention du diplôme de
MASTER EN SCIENCES ECONOMIQUES

Option : Economie Quantitative

L'INTITULE DU MEMOIRE

**Essaie de mesure du potentiel d'intégration
Commerciale au marché africain :
Analyse comparative entre l'Algérie et la Tunisie**

Préparé par :

- M^{lle} ABDELKOUI Aden
- Mr DJERROUD Cherif

Dirigé par :

Mm MEHIDI Kahina

Date de soutenance : 18/06/2023

Jury :

Président : Mr Souman Md Idir

Examineur : Mr Kaci Said

Rapporteur : Mm Mehidi Kahina

Année universitaire : 2022/2023

Remerciements

Nous tenons à exprimer notre sincère et profonde gratitude envers tous ceux qui nous ont apporté leur soutien tout au long de cette extraordinaire aventure où nous finalisons notre mémoire de fin d'études.

La réalisation de ce mémoire a été possible grâce à l'aide de plusieurs personnes à qui nous voudrions témoigner toute notre reconnaissance.

Nous exprimons notre plus grande gratitude à nos familles pour leur amour, leur support moral et intellectuel tout au long de notre démarche d'étude. Leur confiance en nous a été un moteur puissant dans la réalisation de ce mémoire.

Nous adressons toute notre gratitude à la directrice de ce mémoire

Dr. MEHIDI Kahina pour son expertise, ses conseils éclairés et son soutien constant. Sa guidance précieuse a été essentielle dans l'élaboration de ce travail de recherche.

Un grand merci à tous nos enseignants qui nous ont transmis leurs savoirs inestimables durant notre cursus ainsi que tout le staff administratif et à toute l'équipe pédagogique.

Nous remercions tous nos enseignants depuis l'école primaire, sans qui nous ne serions pas là, ainsi que nos enseignants qui nous ont apporté leur savoir tout au long de notre parcours universitaire.

Nous adressons nos remerciements aux membres du jury, qui ont pris la peine d'examiner ce travail.

Enfin, nous tenons à témoigner toute notre gratitude à nos amis pour leur confiance et leur support.

Dédicaces

Je dédie ce modeste travail à :

À toi papa, à toi maman, Ce mémoire est dédié à vous deux, car c'est grâce à vous que j'ai pu atteindre ce jalon important de ma vie.

À toi Ferhat et à toi Marouane mes deux et unique frères Je vous dédie ce travail pour votre confiance en moi et vos encouragements et votre soutien inébranlable.

A toutes mes copines chaque une a son nom.

À toi mon binôme, Ta persévérance, ta collaboration et ton esprit d'équipe ont été essentiels à notre succès commun. Cette dédicace est un témoignage de notre partenariat solide et le fruit de notre réussite.

ABDELKOUI ADEN

A mes deux chers parents, qui ont dû sacrifier pleines choses pour pouvoir me guider dans la voie de la science et m'encourager tout le long de mon parcours académique.

A mon binôme, pour son intelligence et son sang-froid dans les moments difficiles durant ce travail.

DJERROUD CHERIF

Nous tenons tous les deux à témoigner notre gratitude à Dieu tout puissant

Sommaire

Remerciements.....	I
Dédicace.....	II
Sommaire.....	III
Liste des abréviations.....	IV
Liste des figures.....	VI
Liste des tableaux.....	VII
Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : cadre conceptuel et théorique de l'intégration commerciale.....	3
Introduction	3
Section 01 : Cadre conceptuel de l'intégration commerciale.....	3
Section 02 : Cadre théorique de l'intégration commerciale.....	7
Section 03 : Les exemples réussis de l'intégration commerciale.....	14
Conclusion.....	22
Chapitre 02 : États des lieux des échanges commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie.....	23
Introduction	23
Section 01 : Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie.....	23
Section 02 : La structure des échanges commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie.....	31
Section 3 : Traités commerciaux Algériens et Tunisiens	39
Conclusion	48
Chapitre 03 : Le cadre pratique de l'intégration commerciale	50
Introduction	50
Section 01 : Le cadre théorique du modèle de gravité.....	50
Section 02 : Présentation de l'échantillon d'étude et des variables utilisées.....	55
Section 03 : Estimation du modèle gravité.....	65
Conclusion	75
Conclusion générale	76
Bibliographique.....	77
Annexes	80
Table des matières	93

Liste des abréviations et acronymes

ZLECAF : la Zone de Libre-échange Continentale Africaine

ALENA : Accord de Libre-Echange Nord-Américain

GATT : General Agreement on Tariffs and Trade (L'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce)

CEE : la Communauté Économique Européenne

ODD : Objectif Dur Durable

CAFTA : Central America Free Trade Agreement (L'Accord de libre-échange centre-américain)

TPP : Trans-Pacific Partnership (l'accord trans pacifique)

MERCOSUR : Marché Commun du Sud

CEDEAO : La Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest

CEEAC : La Communauté Économique des États de l'Afrique Centrale

SADC : La Communauté de Développement de l'Afrique Australe

UEMOA : L'Union Économique et Monétaire Ouest-Africaine

CFA : Communauté Financière Africaine

CEMAC : la Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale

BCEAO : Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest

PIB : Le Produit Intérieur Brut

UA : l'Union Africaine

BAD : Banque Africaine de Développement

ODD : les Objectifs de Développement Durable

UE : L'Union Européenne

CEE : Communauté Économique Européenne

ALENA : L'Accord de Libre-Échange Nord-Américain

ASEAN : Association of Southeast Asian Nations (L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est)

COVID-19 : Maladie à Coronavirus 2019

ALECTA : Accord de Libre-Échange Canada-Tunisie

AELE : Accord de Libre-Échange Etats-Unis et la Tunisie

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

MCO : Méthode des Moindres Carrés Ordinaires

Exp : Pays Exportateurs

Pibi : PIB exportateur

Pibj : PIB importateurs

MCG : Moindres Carrés Généralisés

DIV : Diversification des exportations

OUV : Ouverture commerciale

d : Distance géographique

Llc : test de stationnarité de Levin, Lin, et Chu

ACR : Les accords commerciaux

EF : Effet Frontière

Liste des figures

Figure N° 01 : Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie	24
Figure N° 02 : Principaux partenaires de l'Algérie à l'importation	25
Figure N° 02 : Les principaux partenaires commerciaux de la Tunisie	27
Figure N° 04 : Principaux partenaires de ma Tunisie à l'importation	29
Figure N° 05 : Structure des exportations de l'Algérie.....	31
Figure N° 06 : La répartition des produits des hydrocarbures	32
Figure N° 07 : Structure des exportations Tunisienne	33
Figure N° 08 : La répartition des produits manufacturés	34
Figure N° 09 : Structure des importations de l'Algérie	35
Figure N° 10 : La répartition des produits manufacturés.....	36
Figure N° 11 : Structure des exportations et des importations de la Tunisie	37
Figure N° 12 : La répartition des produits manufacturés.....	38
Figure N° 13 : Carte géographique représentant les ressources naturelles de l'Afrique.	62
Figure N° 14 : Procédure générale de test présentée dans Hsiao (1986)	65

Liste des tableaux

Tableau 01 : Résultats du test de la racine unitaire en niveau	66
Tableau 01 : Résultats du test de la racine unitaire en niveau	66
Tableau 03 : Résultats du test de spécification.....	66
Tableau 04 : Résultats du test d'Hausman	66
Tableau 05 : Résultats du test d'autocorrélation des erreurs	67
Tableau 06 : Résultats du test d'Hétéroscédasticité des erreurs	68
Tableau 07 : Résultats de l'estimation du modèle par la méthode des MCG.....	68
Tableau 08 : Calcul du potentiel à l'export pour l'Algérie et la Tunisie.....	74

Introduction générale

La pandémie du COVID-19 a été un facteur majeur qui a affecté les exportations de l'Algérie et de la Tunisie vers leurs partenaires africains en 2020. Les mesures de confinement, les restrictions de voyage et la contraction économique mondiale ont entraîné une baisse de la demande et des perturbations dans les chaînes d'approvisionnement, ce qui a eu un impact direct sur les exportations algériennes et tunisiennes vers l'Afrique.

La diminution des exportations de l'Algérie avec ses partenaires africains en 2020 peut être attribuée à plusieurs causes, tels que, la dépendance aux hydrocarbures qui est un facteur clé impactant l'Algérie étant donné que c'est un producteur important de pétrole et de gaz naturel, et son économie est fortement liée à ces secteurs. Lorsque les prix du pétrole sont bas, cela réduit les revenus d'exportation et peut entraîner une diminution des exportations vers les pays africains.

La Tunisie dépend fortement de certains secteurs d'exportation, tels que le textile, l'habillement et le tourisme. Ces secteurs ont été particulièrement touchés par la pandémie, avec une baisse de la demande et des perturbations dans les activités.

De plus, la faible diversification des exportations de l'Algérie et de la Tunisie rend leurs économies vulnérables aux fluctuations des prix et de la demande de leurs produits sur le marché mondial, y compris sur le continent africain.

Bien que l'Afrique soit un continent en développement avec de nombreuses opportunités économiques, l'Algérie et la Tunisie n'ont peut-être pas exploité pleinement les opportunités en raison de barrières commerciales, de défis logistiques et de lacunes dans la connaissance des marchés africains. D'autre part, l'instabilité politique dans certains pays africains peut également avoir un impact négatif sur les exportations. Les conflits politiques, les troubles civils ou les problèmes sécuritaires dans certains pays peuvent entraîner une réduction de la demande de biens et de services provenant de l'Algérie et de la Tunisie.

La faible performance des échanges commerciaux bilatéraux de l'Algérie et la Tunisie avec leurs partenaires africains suscite des interrogations sur les gains potentiels que pourrait apporter le marché africain.

De ce fait notre travail a pour but de répondre à la question suivante : « l'Algérie pourrait-elle se retourner vers l'Afrique pour diversifier ses exportations ? Existe-il un potentiel d'échange non exploité entre la Tunisie et d'autres partenaires en Afrique ? ».

Pour apporter des éléments de réponse, nous avons opté sur une méthodologie basée sur la modélisation économétrique.

Afin de mener bien notre travail, notre démarche consiste dans un premier temps à définir et expliquer les fondements théoriques de l'intégration commerciale pour se familiariser avec le thème, ensuite faire connaissance des différents partenaires commerciaux et les accords signés des deux pays soit Algérie, ou bien Tunisie au niveau international. Le dernier chapitre sera dédié à la partie pratique de notre étude avec l'estimation du modèle de gravité pour calculer le potentiel du commerce qui nous permettra de répondre à la question précédente.

Chapitre 01 : Cadre conceptuel et théorique de l'intégration commerciale

Introduction :

L'intégration commerciale est souvent perçue comme un moyen susceptible de favoriser la croissance économique et le développement d'un pays. Elle peut offrir plusieurs avantages, tels que l'accès à un marché élargi, l'augmentation des exportations de biens et services, la stimulation de l'innovation et la création d'emplois grâce aux investissements étrangers directs (IED). De plus, elle peut améliorer la qualité de vie en offrant une plus grande variété de biens et services, encourager la spécialisation économique et faciliter la diffusion des technologies et des connaissances.

Cependant, les effets de l'intégration commerciale peuvent varier en fonction de divers facteurs, tels que le niveau de développement initial du pays, sa structure économique, sa politique commerciale et la nature des accords commerciaux conclus. Dans certains cas, l'intégration commerciale peut engendrer une concurrence accrue et une pression à la baisse des prix, ce qui peut nuire aux producteurs locaux incapables de rivaliser avec des produits importés moins chers. Cela peut entraîner des pertes d'emplois et une réduction de la production nationale. De plus, les bénéfices de l'intégration commerciale peuvent ne pas être répartis de manière équitable, les grands acteurs économiques pouvant en tirer davantage profit que les petits producteurs.

Section 01 : Cadre conceptuel de l'intégration commerciale

Le cadre conceptuel de l'intégration commerciale se réfère à un ensemble de principes, de théories et de modèles qui fournissent une base conceptuelle pour comprendre et analyser les processus d'intégration économique entre pays ou régions. Il s'agit d'un cadre analytique utilisé par les économistes et les chercheurs pour étudier les conséquences et les effets de l'intégration commerciale sur les économies nationales et régionales.

1) Définition de l'intégration commerciale

« L'intégration commerciale est un processus complexe qui cherche à faciliter les échanges de biens, de services et de capitaux entre plusieurs pays en réduisant progressivement les obstacles tarifaires tels que les droits de douane, ainsi que les barrières non tarifaires liées aux règles et réglementations du commerce international » (OMC).

L'objectif principal de l'intégration commerciale est de créer un marché harmonisé et unifié entre les pays participants, favorisant ainsi la fluidité des échanges et une allocation plus efficace des ressources. Cela se réalise souvent par le biais de la formation d'accords régionaux ou de blocs commerciaux tels que les unions douanières ou les zones de libre-échange.

L'intégration commerciale ne se limite pas seulement à la suppression des obstacles commerciaux. Elle englobe également la coordination des politiques commerciales, l'harmonisation des réglementations et la mise en place de mécanismes de résolution des différends. L'objectif ultime est de créer un environnement propice aux échanges économiques mutuellement bénéfiques entre les pays participants, stimulant ainsi la croissance économique, l'innovation et le développement.

Il est important de noter que les effets de l'intégration commerciale peuvent varier selon les économies participantes. Bien qu'elle puisse apporter des avantages tels que l'expansion des marchés, la spécialisation productive, l'augmentation de la concurrence et la stimulation de l'investissement, elle peut également présenter des défis tels que l'ajustement des industries, une concurrence accrue et des inégalités économiques. L'ampleur et la nature de ces effets dépendent des politiques mises en œuvre et de la manière dont les pays gèrent les conséquences de l'intégration.

En résumé, l'intégration commerciale est un processus visant à créer un environnement favorable aux échanges économiques entre les pays en éliminant les obstacles au commerce et en promouvant la coordination et l'harmonisation des politiques. Bien qu'elle puisse générer d'importants avantages économiques, elle nécessite également une gestion adéquate afin de relever les défis potentiels.

2) Les étapes de l'intégration commerciale :

Il existe plusieurs étapes de l'intégration commerciale, allant de la suppression des barrières commerciales à l'harmonisation des politiques économiques et fiscales. Les principales formes ou bien étapes de l'intégration commerciale sont les suivantes :

- 1) **Zone de libre-échange** : c'est la première étape de l'intégration commerciale. Elle se définit comme étant un accord commercial signé par deux ou plusieurs pays dont l'objectif principal est de supprimer les barrières tarifaires sur les échanges des biens et services entre eux, mais conservent leur propre politique commerciale à l'égard des pays tiers, L'un des exemples les plus concrets d'intégration commerciale en Afrique est la Zone de Libre-échange Continentale Africaine (ZLECAF), et l'ALENA Accord de Libre-échange Nord-Américain.
- 2) **Union douanière** : C'est la deuxième étape de l'intégration commerciale, les pays membres suppriment non seulement les barrières tarifaires, mais également aussi les barrières non-tarifaires sur les échanges de biens et services entre eux, et établissent une politique tarifaire commune à l'égard des pays tiers, à l'instar de l'Union européenne et du Mercosur.
- 3) **Marché commun** : C'est la troisième étape, les pays membres établissent la libre circulation des facteurs de production (Biens, services, capitaux, travailleurs) entre eux, ainsi que la coordination de certaines politiques économiques (Politique monétaire, fiscale, sociale) pour favoriser l'harmonisation des économies nationales. Exemple : L'Union européenne.
- 4) **Union économique** : C'est la quatrième étape de l'intégration commerciale, les pays membres approfondissent leur intégration économique¹ en coordonnant plus étroitement leurs politiques économiques et fiscales, en établissant des institutions communes et en adoptant des règles communes pour les échanges commerciaux. Exemple : L'Union économique et Monétaire européenne.

Il est important de noter que toutes les formes d'intégration commerciale ne sont pas linéaires et que les pays membres peuvent choisir de passer directement à une étape plus avancée de l'intégration en sautant une ou plusieurs étapes intermédiaires. De plus, l'intégration commerciale peut être de nature bilatérale (Entre deux pays) ou bien multilatérale (Entre plusieurs pays).

3) Historique de l'intégration commerciale :

L'histoire de l'intégration commerciale remonte à plusieurs siècles, mais les formes modernes d'intégration ont émergé au cours du 20^{ème} siècle. Ci-après un bref aperçu de l'historique de l'intégration commerciale :

- Au 19^{ème} siècle, de nombreux pays ont mis en place des politiques protectionnistes pour protéger leur industrie naissante contre la concurrence étrangère. Cependant, cette politique a souvent conduit à des guerres commerciales et à des tensions diplomatiques entre les pays.
- Dans les années trente, la Grande Dépression a conduit à une augmentation du protectionnisme, avec la mise en place des barrières commerciales et de quotas sur les importations. Cette situation a contribué à l'aggravation de la crise économique.
- Après la seconde guerre mondiale, les pays ont cherché à promouvoir la coopération économique pour éviter les tensions commerciales et politiques. En 1947, l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce (GATT) a été signé pour favoriser le commerce international en réduisant les tarifs douaniers.
- Dans les années 50 et 60, plusieurs pays ont créé des zones de libre-échanges de biens et de services entre eux, le premier accord de ce type a été signé en 1951 entre la Belgique, les Pays-Bas et Luxembourg. En 1957, le traité de Rome a créé la Communauté économique européenne (CEE), qui est devenue le marché commun européen en 1993.
- Dans les années 70 et 80, les pays ont cherché à approfondir leur intégration économique en créant des unions douanières, des marchés communs et des unions économiques. En 1989, le Mercosur a été créé en Amérique latine.
- Depuis les années 90, les pays ont poursuivi leur intégration économique en créant des accords de libre-échanges régionaux et bilatéraux, tels que l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) qui a été signé en 1994 entre les Etats-Unis, le Canada et le Mexique.
- L'Accord de libre-échange centre-américain (CAFTA) et l'Accord Trans pacifique (TPP).

L'intégration commerciale est donc un processus en constante évolution, qui continue d'évoluer avec de nouveaux accords commerciaux et de nouvelles formes d'intégration commerciale.

Section 02 : Cadre théorique de l'intégration commerciale

Le cadre théorique de l'intégration commerciale est basé sur l'idée que le commerce international peut apporter des avantages économiques au pays qui créent des zones de libre-échange ou des unions douanières.

Les théories économiques classiques, telles que la théorie des avantages comparatifs et la théorie de l'effet création/détournement, expliquent comment la suppression des barrières tarifaires et non-tarifaires peut améliorer le bien-être économique des pays membres. D'autres théories, comme la théorie de la croissance endogène et la théorie de la régionalisation, mettent l'accent sur les avantages à long terme de l'intégration commerciale en stimulant l'innovation, la productivité et la croissance économique.

Le cadre théorique de l'intégration commerciale comprend également des modèles d'équilibre général pour évaluer les effets à long terme de l'intégration commerciale sur l'économie mondiale dans son ensemble.

1) Les théories de l'intégration commerciale :

Il existe plusieurs théories de l'intégration commerciales, chacune offrant une perspective différente sur les avantages et les inconvénients de la création d'une zone de libre-échange ou d'une union douanière entre deux ou plusieurs pays.

1.1) La théorie des avantages comparatifs :

La théorie des avantages comparatifs a été développée par **David Ricardo** au début du 19^{ème} siècle. Elle suggère que les pays peuvent bénéficier du commerce international en se spécialisant dans la production des biens pour lesquels ils ont un avantage comparatif, c'est-à-dire la capacité de produire un bien à un coût d'opportunité inférieur par rapport à un autre bien.

Selon **Ricardo** (1817), le commerce international permet à chaque pays de maximiser l'utilisation de ses ressources et d'accroître sa richesse. Par exemple, si un pays est plus

efficace dans la production de bien agricoles, tandis qu'un autre est plus efficace dans la production des biens manufacturés, ils peuvent échanger ces biens et bénéficier tous les deux d'une plus grande quantité de biens à des coûts plus bas.

La théorie des avantages comparatifs est considérée comme l'un des piliers du commerce international et a été confirmée par de nombreuses études empiriques. Cependant, elle est également critiquée pour son hypothèse de l'immobilité des facteurs de production, qui peut ne pas être valable dans certaines situations.

1.2) La théorie de l'effet création/détournement :

La théorie de l'effet de création/détournement est une théorie économique qui suggère que la création d'une zone de libre-échange ou d'une union douanière peut entraîner à la fois des effets positifs et négatifs sur les économies des pays membres.

Cette théorie a été développée selon **Jacob Viner** (1950), Ou la formation d'une union douanière a pour effet d'élargir les marchés des membres de l'union, d'encourager la spécialisation internationale et d'augmenter la productivité. Cet effet de création peut conduire à une augmentation des échanges commerciaux et à une amélioration de l'efficacité économique.

Cependant, **Joan Robinson** (1962) a souligné que la création d'une union douanière peut entraîner un effet de détournement, qui se produit lorsque les pays membres commencent à commercer davantage entre eux au détriment des pays tiers. Selon l'auteur, l'union douanière ne peut être défendue que si elle conduit à une augmentation nette des échanges entre les pays membres et à une amélioration de leur bien-être.

La théorie de l'effet de création/détournement a des implications importantes pour la politique commerciale. Elle suggère que la création d'une zone de libre-échange ou d'une union douanière peut avoir des effets bénéfiques en termes d'efficacité économique, mais peut également entraîner des distorsions de la concurrence et des effets négatifs pour les pays qui ne sont pas membres.

1.3) La théorie de la concurrence imparfaite :

La théorie de la concurrence imparfaite est une théorie économique qui suggère que les marchés ne sont pas toujours concurrentiels et que les entreprises peuvent avoir un certain pouvoir de marché en raison de barrières à l'entrée, de l'existence d'externalités ou

d'autres facteurs. Les partisans de cette théorie sont **Robinson** (1933), **Chamberlin** (1933) et **Stiglitz** (1987).

Selon **Robinson** (1933) « *la concurrence est une sorte de mirage dans lequel les économistes ont été égarés pendant des générations* ». L'auteur soutient que la concurrence pure et parfaite n'existe pas dans la réalité et que les entreprises cherchent toujours à augmenter leur pouvoir au marché. De même, **Chamberlin** en (1933) il souligne que « *les entreprises sont des vendeurs différenciés qui ont une certaine capacité à influencer les prix* » en raison de différences dans les produits et des préférences des consommateurs.

La théorie de la concurrence imparfaite a des implications importantes pour la politique économique, car elle suggère que la réglementation est nécessaire pour empêcher les entreprises de monopoliser les marchés et d'exploiter les consommateurs. **Stiglitz** (1987) a souligné que « *les politiques publiques peuvent jouer un rôle important pour réguler les marchés imparfaits, encourager la concurrence et promouvoir l'innovation* ».

1.4) La théorie de la régionalisation :

La théorie de la régionalisation en économie soutient que les pays peuvent bénéficier de l'intégration régionale en réduisant les barrières commerciales et en augmentant les échanges

Commerciaux entre eux. Selon cette théorie, la formation des blocs régionaux permet de créer des avantages économiques, notamment une augmentation des échanges commerciaux et une plus grande spécialisation dans la production des biens.

Pour le prédécesseur de cette théorie, **Balassa** (1961), **l'intégration** régionale peut réduire les coûts de transaction et faciliter les échanges commerciaux entre les pays membres. **Bhagwati** (1992) a mis en avant les avantages économiques de la régionalisation, dans le sens où les blocs régionaux peuvent contribuer à améliorer la compétitivité des entreprises membres, à encourager l'investissement et à renforcer les relations commerciales entre les pays.

La théorie de la régionalisation a des implications importantes pour les politiques commerciales et les négociations commerciales internationales, en particulier dans le contexte de la mondialisation économique, Elle a également remis en question la notion selon laquelle l'intégration économique doit nécessairement se faire au niveau mondial.

1.5) La théorie de l'interdépendance complexe :

La théorie de l'interdépendance complexe met l'accent sur les interdépendances économiques entre les acteurs internationaux.

Selon **Keohane** et **Nye** (1977), les relations économiques entre les États peuvent être un moyen de promouvoir la coopération internationale, car les acteurs économiques ont intérêt à éviter les conflits qui pourraient perturber leurs activités commerciales. L'intégration commerciale, comme les accords de libre-échange ou les unions douanières, peut également contribuer à réduire les barrières économiques entre les États, ce qui peut faciliter les échanges et renforcer les interdépendances économiques (**Milner** et **Keohane**, 1996).

Cependant, certaines critiques ont remis en question la capacité de l'intégration commerciale à promouvoir la coopération internationale, en soulignant que les gains économiques pour certains acteurs peuvent conduire à des pertes pour d'autres, et que l'intégration commerciale peut également entraîner une concurrence accrue entre les entreprises (Gilpin, 2001).

2. Revue de la littérature empirique

Il existe de nombreux travaux empiriques qui ont abordés l'intégration commerciale au fil des années. **Anderson** et **Wincoop** (2003) examinent l'impact des barrières commerciales sur le commerce international. Les auteurs utilisent un modèle de gravité pour étudier l'impact des barrières tarifaires et non tarifaires sur les échanges commerciaux entre pays. Leur modèle prend en compte la distance géographique, la taille des économies, les coûts de transport et les barrières commerciales. Ils constatent que les barrières tarifaires ont un impact négatif sur les échanges commerciaux, tandis que les barrières non tarifaires ont un impact encore plus important. Les auteurs montrent également que la productivité est un facteur important dans les échanges commerciaux et que les pays plus productifs ont tendance à avoir des échanges commerciaux plus importants. Ils concluent en affirmant que la suppression des barrières commerciales peut augmenter considérablement les échanges commerciaux entre pays.

Krugman (1980) examine la contribution de l'intégration commerciale à la croissance économique en permettant aux pays de se spécialiser dans leurs avantages comparatifs. Il utilise un modèle de commerce géographique pour montrer comment le commerce peut affecter la taille des pays. Il montre que la spécialisation peut conduire à des économies

d'échelle et donc à une augmentation de la taille des entreprises et des pays. L'auteur conclut que l'intégration commerciale peut stimuler la croissance économique en permettant aux pays de se spécialiser dans leurs avantages comparatifs et en encourageant la croissance des entreprises.

Frankel et Rose (1998) examinent si les pays devraient adopter une monnaie commune en fonction de leur intégration commerciale. Ils utilisent un modèle économétrique pour déterminer si les critères d'une zone monétaire optimale sont endogènes à l'intégration commerciale.

Les résultats montrent que les pays ayant des liens commerciaux plus étroits ont des Co-mouvements économiques plus synchronisés et sont donc plus susceptibles de former une zone monétaire optimale. Les auteurs concluent que l'intégration commerciale est un facteur important dans la décision de former une zone monétaire optimale et que les critères ne sont pas exogènes.

Hufbauer et Schott (1993) ont fournis un rapport de recherche qui examine l'impact potentiel de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) sur le commerce et le PIB des États-Unis et du Mexique. Ils ont utilisé un modèle économétrique pour prévoir l'impact de l'ALENA sur le commerce et le PIB pour la période 1995-2009. Les résultats ont montré que l'ALENA devrait augmenter considérablement les échanges commerciaux entre les deux pays et stimuler la croissance économique.

Les auteurs ont prévu que l'ALENA augmentera le commerce bilatéral de 170% et augmentera le PIB des États-Unis et du Mexique de 0,5% et 1,5% respectivement. Le rapport a influencé le débat sur l'ALENA et a contribué à la ratification de l'accord par les gouvernements des États-Unis, du Canada et du Mexique.

Sur un autre plan **Sachs et Warner** (1995) étudient l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique. Ils utilisent un modèle économétrique pour analyser les données de 101 pays sur une période de 20 ans. Les résultats montrent que l'ouverture commerciale a un impact positif et significatif sur la croissance économique, en particulier pour les pays en développement. Les auteurs concluent que l'ouverture commerciale peut être un moyen efficace de stimuler la croissance économique et de réduire la pauvreté dans les pays en développement. Les résultats ont eu un impact important sur le débat sur le libre-échange et a contribué à l'élaboration de politiques économiques qui encouragent l'ouverture commerciale.

Section 03 : Les exemples réussis de l'intégration commerciale (Régionale et internationale)

L'intégration commerciale en Afrique est une préoccupation actuelle qui vise à établir un marché unifié et intégré sur le continent afin de faciliter les échanges commerciaux intra-africains et de favoriser la croissance économique.

1) Intégration commerciale régionale :

1.1) La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) :

C'est une organisation régionale créée en 1975. Elle est composée de 15 pays d'Afrique de l'Ouest. L'objectif de la CEDEAO est de promouvoir la coopération économique et le développement dans la région. Pour atteindre cet objectif, la CEDEAO a créé plusieurs instruments et institutions, tels que :

- **La libre circulation des personnes** : Création d'une carte d'identité de la CEDEAO, qui permet aux citoyens des pays membres de voyager librement dans la région sans visa.
- **La libre circulation des biens** : La CEDEAO a créé une zone de libre-échange, pour la circulation des biens entre les pays membres sans barrières douanières.
- **La libre circulation des capitaux** : La CEDEAO encourage la libéralisation des échanges financiers entre les pays membres, afin de favoriser les investissements et le développement économique régional.
- **Les institutions** : Plusieurs institutions, telles que la Commission de la CEDEAO, la Cour de justice de la CEDEAO et la Banque d'investissement et de développement de la CEDEAO.

1.2) La Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC) :

La Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC) est une organisation régionale créée par les six pays suivants : le Cameroun, la République centrafricaine, le Congo, le Gabon, la Guinée équatoriale et le Tchad. Depuis, d'autres pays ont rejoint la Communauté, portant le nombre de membres à 11.

Créée en 1983, la CEEAC a pour objectif principal de renforcer les échanges économiques, les investissements et la coopération entre ses membres. Elle travaille également à la promotion de la paix et de la stabilité dans la région, ainsi qu'à la coopération en matière de sécurité.

• Les activités de la CEEAC comprennent :

- **La mise en place de politiques et de programmes régionaux de développement économique :** Ces programmes visent à stimuler la croissance économique dans la région. Elle encourage les investissements dans des secteurs clés tels que l'agriculture, l'énergie, les transports, les technologies de l'information et de la communication.

- **La coordination des politiques commerciales :** la CEEAC vise à éliminer les barrières douanières et non tarifaires pour faciliter les échanges commerciaux entre les pays membres.

- **La promotion des investissements :** la CEEAC encourage les investissements directs étrangers dans la région. Elle met en place des politiques pour améliorer le climat des affaires et encourage les investisseurs à s'implanter dans la région.

- **La facilitation des échanges commerciaux :** la CEEAC travaille à la simplification des procédures douanières et administratives pour faciliter les échanges commerciaux entre les pays membres.

- **La mise en place d'un marché commun :** Afin de favoriser la libre circulation des biens, des services, des capitaux et des personnes.

- **La promotion de l'intégration régionale :** la CEEAC travaille à l'intégration régionale dans les secteurs clés tels que l'énergie, les transports, les technologies de

l'information et de la communication, l'agriculture et l'environnement. En outre, la CEEAC travaille à la promotion de la paix et de la stabilité dans la région, en encourageant la coopération en matière de sécurité et en facilitant la résolution pacifique des conflits entre ses membres. Elle coopère également avec d'autres organisations régionales et internationales pour renforcer l'intégration régionale et promouvoir le développement économique et social de la région.

1.3) La Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC) :

C'est une organisation intergouvernementale qui a été créée en 1992. Elle regroupe 16 pays de la région de l'Afrique australe.

L'objectif principal de la Communauté de développement de l'Afrique australe est d'instituer le développement économique, social et culturel de la région de l'Afrique australe. Elle s'engage également à renforcer la coopération entre les États membres dans divers domaines, notamment le commerce, l'investissement, la technologie, la recherche, la santé, l'éducation, l'environnement, l'agriculture, l'énergie, les infrastructures et le tourisme.

1.4) L'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA) :

C'est une organisation régionale créée en 1994 qui vise à promouvoir l'intégration économique et la stabilité monétaire dans la région ouest-africaine. Elle regroupe huit pays membres : le Bénin, le Burkina Faso, la Côte d'Ivoire, la Guinée-Bissau, le Mali, le Niger, le Sénégal et le Togo.

L'UEMOA dispose d'une monnaie commune, le franc CFA (Communauté Financière Africaine), qui est lié à l'euro et géré par la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO). Cette monnaie est utilisée par les huit pays membres de l'UEMOA, ainsi que par les six pays membres de la Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale (CEMAC), une organisation régionale similaire.

L'UEMOA a mis en place une union douanière qui permet la libre circulation des biens et des services entre les pays membres, ainsi que des politiques communes en matière de commerce, de fiscalité et d'investissement. Elle travaille également à la mise en place d'un

marché commun pour encourager l'investissement et la croissance économique dans la région.

L'UEMOA a réalisé des progrès significatifs dans la promotion de l'intégration économique et la stabilité monétaire dans la région. Toutefois, elle fait face à des défis persistants tels que la faiblesse des infrastructures et la pauvreté généralisée. Elle travaille également à renforcer sa coopération avec d'autres organisations régionales, telles que la CEDEAO, pour promouvoir l'intégration économique et la stabilité politique dans l'Afrique de l'Ouest.

1.5) La Zone de libre-échange continentale africaine :

La plus importante en matière d'intégration commerciale en Afrique est la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF). C'est une initiative de l'Union Africaine (UA) visant à créer un marché unique de libre-échange en Afrique. Elle a été lancée en 2018 et actuellement constituée de 54 pays. La ZLECAF est considérée comme un projet ambitieux qui pourrait transformer l'économie africaine en stimulant la croissance et le développement sur le continent, cette dernière prévoit de supprimer progressivement les droits de douane sur 90% des produits échangés entre les pays membres et de faciliter la circulation des personnes et des capitaux.

Objectifs de la ZLECAF

- **Stimuler le commerce intra-africain** : la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires entre les pays membres de la ZLECAF devrait stimuler le commerce intra-africain.
- **Augmenter le PIB de l'Afrique** : la création d'un marché unique devrait contribuer à stimuler la croissance économique en Afrique et à augmenter le PIB de l'Afrique de.
- **Renforcer l'intégration régionale** : la ZLECAF devrait renforcer l'intégration en créant un marché unique pour les biens et les services, en harmonisant les politiques économiques et commerciales et en améliorant la connectivité entre les pays africains.

➤ **Favoriser la diversification économique** : en facilitant l'accès des entreprises africaines à de nouveaux marchés, la ZLECAF devrait contribuer à la diversification économique et à la création d'emplois.

➤ **Réduire la pauvreté** : en stimulant la croissance économique et en créant des emplois, la ZLECAF devrait contribuer à la réduction de la pauvreté en Afrique. Selon la Banque africaine de développement (BAD).

Ces objectifs sont alignés sur les objectifs de développement durable (ODD) des Nations unies, qui visent à éliminer la pauvreté, à stimuler la croissance économique et à promouvoir le développement durable en Afrique.

2) **Intégration commerciale internationale :**

L'intégration commerciale internationale joue un rôle crucial dans l'économie mondiale en favorisant les échanges et la coopération économique entre les nations. Elle présente à la fois des opportunités et des défis, et il est essentiel de trouver un équilibre pour maximiser les avantages de cette intégration tout en atténuant ses effets négatifs potentiels.

2.1) **L'Union européenne (UE) :**

L'intégration commerciale de l'Union européenne (UE) est un processus qui vise à créer un marché unique et harmonisé pour les biens, les services, les capitaux et les personnes au sein de l'UE. L'objectif est de favoriser le commerce intra-européen en éliminant les barrières tarifaires et non tarifaires, telles que les taxes à l'importation, les quotas, les réglementations techniques divergentes et les procédures douanières complexes.

Le processus d'intégration commerciale de l'UE a commencé avec la création de la Communauté économique européenne (CEE) en 1957, qui a évolué pour devenir l'Union européenne en 1993. L'UE est aujourd'hui le plus grand bloc commercial du monde,

L'intégration commerciale de l'UE se concrétise notamment par :

- **La libre circulation des biens** : les produits qui respectent les normes et les règles de l'UE peuvent être vendus dans tous les pays de l'UE sans droits de douane ni restrictions quantitatives.
- **La libre circulation des services** : les entreprises peuvent offrir leurs services dans toute l'UE, sous réserve de respecter les règles et les réglementations en vigueur.

- **La libre circulation des personnes** : les citoyens de l'UE ont le droit de travailler, d'étudier ou de vivre dans tout autre pays de l'UE.
- **La libre circulation des capitaux** : les investissements et les transferts financiers sont libres entre les pays de l'UE.

Cependant, l'intégration commerciale de l'UE n'est pas sans controverses. Certains craignent que cela n'entraîne une perte de souveraineté nationale et une perte de contrôle sur les politiques économiques et commerciales. D'autres s'inquiètent des effets négatifs sur les industries et les travailleurs des pays moins développés de l'UE. Malgré ces préoccupations, l'intégration commerciale de l'UE est généralement considérée comme un succès, offrant des avantages économiques importants pour les États membres de l'UE et renforçant leur position sur la scène économique mondiale.

2.2) L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) :

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est un traité commercial signé en 1992 entre les États-Unis, le Canada et le Mexique. L'objectif principal de cet accord était de supprimer les barrières tarifaires et non tarifaires au commerce et à l'investissement entre les trois pays.

L'ALENA a créé la plus grande zone de libre-échange du monde à l'époque, L'accord a également créé un tribunal de règlement des différends pour résoudre les litiges commerciaux entre les parties.

Cependant, l'ALENA a été controversée depuis sa mise en œuvre, avec des critiques concernant son impact sur l'emploi, l'environnement et les normes de travail dans les pays Signataires. En 2020, les États-Unis, le Canada et le Mexique ont signé l'Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM), qui a remplacé l'ALENA et comprend des dispositions mises à jour sur le commerce numérique, les droits de propriété intellectuelle et les travailleurs.

2.3) L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) :

L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) est une organisation intergouvernementale créée en 1967 par cinq pays d'Asie du Sud-Est : l'Indonésie, la Malaisie, les Philippines, Singapour et la Thaïlande. Depuis lors, le nombre de membres a augmenté pour atteindre dix pays, les cinq pays d'origine étant rejoints par Brunei, le Vietnam, le Laos, le Myanmar et le Cambodge.

L'objectif de l'ASEAN est de promouvoir la coopération économique, politique, culturelle et sociale entre ses membres et de renforcer la paix et la stabilité dans la région. L'ASEAN est impliquée dans des initiatives régionales telles que la Communauté économique de l'ASEAN, qui vise à créer une zone de libre-échange dans la région, et l'Initiative de coopération de l'ASEAN pour la lutte contre la criminalité transnationale organisée.

L'ASEAN est considérée comme une organisation importante dans la région Asie-Pacifique et entretient des relations avec d'autres organisations et pays à travers le monde. En outre, l'ASEAN a également été impliquée dans la résolution de conflits régionaux, notamment la crise en mer de Chine méridionale.

L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN) a réalisé de nombreuses initiatives et réalisations depuis sa création en 1967. Voici quelques exemples :

- Création d'une zone de libre-échange : ASEAN a créé une zone de libre-échange en 2015 pour promouvoir le commerce inter-régional et renforcer la compétitivité des entreprises de la région.
- Accord de partenariat économique régional global : ASEAN a signé un accord de partenariat économique régional global en 2018 avec six autres pays de la région, ce qui en fait le plus grand accord commercial du monde.
- Établissement de la Communauté de l'ASEAN : ASEAN a établi la Communauté de l'ASEAN en 2015, qui vise à renforcer la coopération politique, économique et culturelle entre les pays membres.
- Création du Fonds de développement de l'ASEAN : ASEAN a créé le Fonds de développement de l'ASEAN en 2011 pour soutenir les projets de développement dans la région.
- Coordination de la réponse à la pandémie de COVID-19 : ASEAN a coordonné une réponse régionale à la pandémie de COVID-19, y compris la mise en place d'un centre de coordination régional pour les urgences de santé publique.
- Promotion de la sécurité maritime : ASEAN a lancé l'Initiative de sécurité maritime de l'ASEAN en 2016 pour promouvoir la sécurité et la stabilité dans les eaux de la région.

2.4) Le Mercosur :

Le Mercosur, également connu sous le nom de Marché commun du Sud, est une organisation régionale de coopération économique et politique en Amérique du Sud. Elle a

été créée en 1991 par l'Argentine, le Brésil, le Paraguay et l'Uruguay, et compte actuellement cinq membres, avec l'adhésion du Venezuela en 2012.

Le principal objectif du Mercosur est de promouvoir l'intégration économique et commerciale entre ses membres. Pour atteindre cet objectif, le Mercosur a mis en place des politiques et des mécanismes tels que la suppression des barrières tarifaires et non tarifaires, la coordination des politiques économiques et industrielles, l'harmonisation des réglementations et des normes, et la création d'une zone de libre circulation pour les citoyens des pays membres.

Le Mercosur a également signé des accords commerciaux avec d'autres pays et régions, notamment avec l'Association européenne de libre-échange, l'Inde, Israël et la Palestine. Ces accords ont permis d'élargir l'accès des produits du Mercosur aux marchés internationaux, tout en stimulant l'investissement étranger dans la région.

Ce qui fait du Mercosur une intégration commerciale réussie, c'est sa capacité à renforcer les liens économiques et commerciaux entre ses membres, malgré les différences politiques et économiques qui existent entre eux. Le Mercosur a été en mesure de créer un environnement favorable aux échanges commerciaux, en encourageant la compétitivité, la productivité et l'innovation.

De plus, le Mercosur a réussi à promouvoir l'inclusion sociale et la convergence économique entre ses membres, en réduisant les disparités économiques et en promouvant le développement économique et social de la région dans son ensemble.

Conclusion :

En étudiant le cadre conceptuel et théorique de l'intégration commerciale, nous pouvons acquérir une compréhension des mécanismes sous-jacents et des conséquences de l'intégration économique entre les pays. Il est important de noter que l'intégration commerciale est un processus complexe et diversifié, avec différents modèles d'intégration adoptés en fonction des objectifs et des circonstances spécifiques des pays. Les avantages potentiels de l'intégration, tels que l'expansion des marchés, l'efficacité économique accrue et l'amélioration du bien-être des consommateurs, doivent être évalués en tenant compte des défis de la concurrence, de la restructuration des industries et des inégalités socio-économiques. Il convient également de souligner que l'analyse empirique et les études de cas complètent le cadre conceptuel et théorique de l'intégration commerciale, permettant

une compréhension approfondie des effets réels sur les économies et les sociétés. Ces recherches peuvent guider les décideurs politiques dans l'élaboration de politiques commerciales et d'accords d'intégration équilibrés, en prenant en compte les particularités nationales et les intérêts des différentes parties prenantes.

Chapitre 2 : États des lieux des échanges commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie

Introduction :

Ce chapitre présente un aperçu de l'état des échanges commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie. Les deux pays voisins entretiennent des relations commerciales étroites depuis de nombreuses années, favorisées par leur proximité géographique et leur appartenance à la région du Maghreb. Les échanges commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie ont connu des fluctuations au fil du temps, reflétant les dynamiques économiques et politiques des deux pays.

Dans ce chapitre, nous dresserons un état des lieux des principaux partenaires commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie, en examinant les principaux partenaires d'exportation et d'importations de chaque pays, ainsi que la structure des échanges commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie. Nous analyserons les données disponibles sous des secteurs et des histogrammes, afin d'obtenir une vision globale de la situation actuelle des échanges des deux pays.

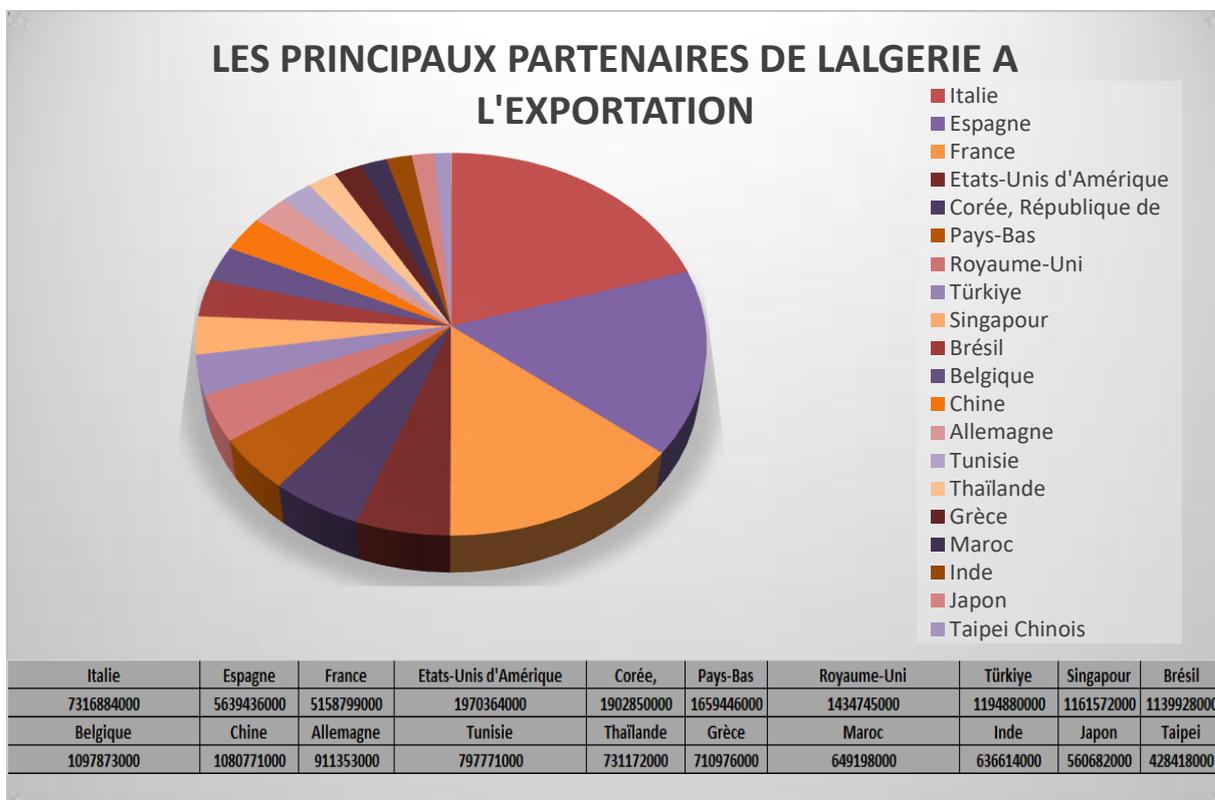
L'objectif de cette étude est de mieux comprendre les dynamiques commerciales de l'Algérie et la Tunisie.

Section 01 : Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie

Dans cette section, nous examinerons les principaux partenaires de l'Algérie et de la Tunisie à l'exportation et à l'importation. Cette analyse repose sur des données et des graphiques pertinents qui démontrent les relations commerciales de ces deux pays avec leurs partenaires principaux. Les graphiques fournissent des informations visuelles claires et concises, facilitant la compréhension de la dynamique des échanges commerciaux.

1. Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie :

Figure N° 01



Source : Réalisé par les auteurs à partir des données de <https://www.Trademap.org/>

La lecture de la figure 01, montre que l'Europe et l'Asie ont la supériorité numérique (8 pays pour chacun) par rapport à l'Amérique et l'Afrique (2 pays chacun).

D'autre part, il est important de noter que l'Europe domine les exportations de l'Algérie avec un pourcentage de 67% correspondant à la valeur de **23, 929, 512,000 dollars**, puis elle la succède l'Asie avec un pourcentage de 21% correspondant à la valeur de **7, 696, 959, 000 dollars**, l'Amérique occupe la 3^{ème} place avec un pourcentage de 8% équivalent à **3, 110, 292, 000 dollars**, et finalement l'Afrique avec la plus faible part des exportations de l'Algérie(4%) correspondant à la valeur de **1, 446, 969, 000 dollars** partagés par la Tunisie et le Maroc.

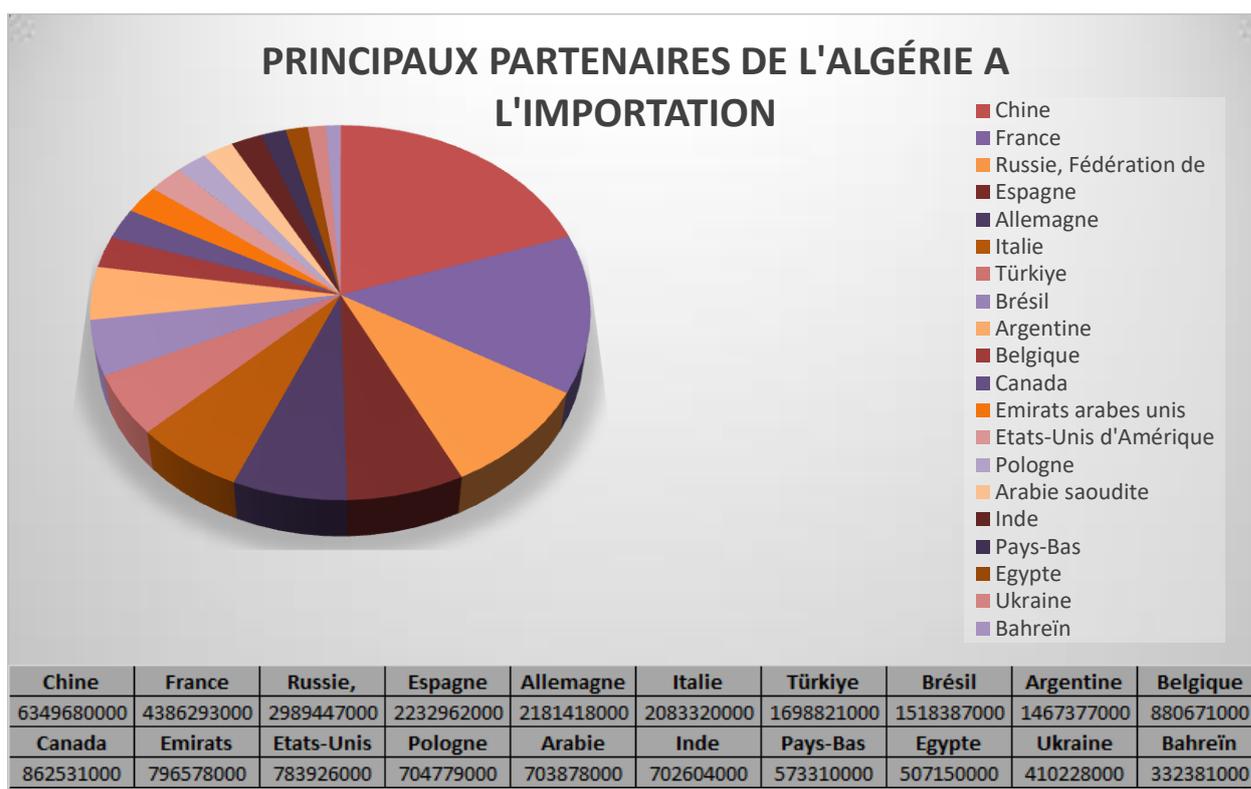
Les pays suivant (Italie, France, Espagne, Pays-Bas, Belgique, Grèce, Allemagne) sont des membres de l'Union Européenne, étant donné que l'Algérie a signé l'accord de l'association avec l'Union Européenne le 22/04/2002, cela a favorisé les échanges bilatéraux avec les pays membre.

L'Italie, la France, l'Espagne et le Royaume-Uni sont les principaux importateurs européens des hydrocarbures de l'Algérie. Nous pouvons ajouter à la liste précédente (les Etats-Unis, la Türkiye, la Chine, l'Inde, le Japon, le Taipei-Chinois et la Corée République) qui considèrent l'Algérie comme une source d'Hydrocarbures et d'énergie et produits chimiques.

En ce qui concerne le Singapour et la Thaïlande, ils disposent de bonnes infrastructures logistiques et de transport. Ainsi que leurs positions géographiques stratégiques en se situant dans la Région de Sud-est de l'Asie, ce qui facilite les échanges commerciaux et les flux de marchandises entre ces pays et l'Algérie.

2. Principaux partenaires de l'Algérie à l'importation :

Figure N°02 :



Source : Réalisé par les auteurs à partir des données de <https://www.Trademap.org/>

D'après la figure 02, nous constatons que l'Asie et l'Europe ont la supériorité numérique (6 pays asiatiques, 9 pays européens) par rapport à l'Amérique et l'Afrique (4 pays américains, 1 seul pays africains).

D'autre part, l'Europe domine encore une fois les importations de l'Algérie avec une valeur de **16, 442, 428, 000 dollars**, puis l'Asie avec une valeur de **10, 583, 942, 000 dollars**, en 3^{ème} place l'Amérique avec un montant de **4, 632, 221, 000 dollars**, et finalement l'Afrique avec la valeur exportée par l'Égypte **507, 150, 000 dollars**.

La Chine est connue par sa production à grande échelle et ses prix compétitifs, elle a investi dans plusieurs projets en Algérie ce qui a permis de renforcer sa présence économique en Algérie et exporter ses produits pour soutenir ses projets.

La France ainsi que l'Espagne partagent tous les deux l'Héritage coloniale qui a laissé des liens économiques et commerciaux durables, ainsi que leur proximité géographique et leurs produits de très grande qualité et leur diversité et variété qui explique la valeur des importations entre l'Algérie et ses deux pays.

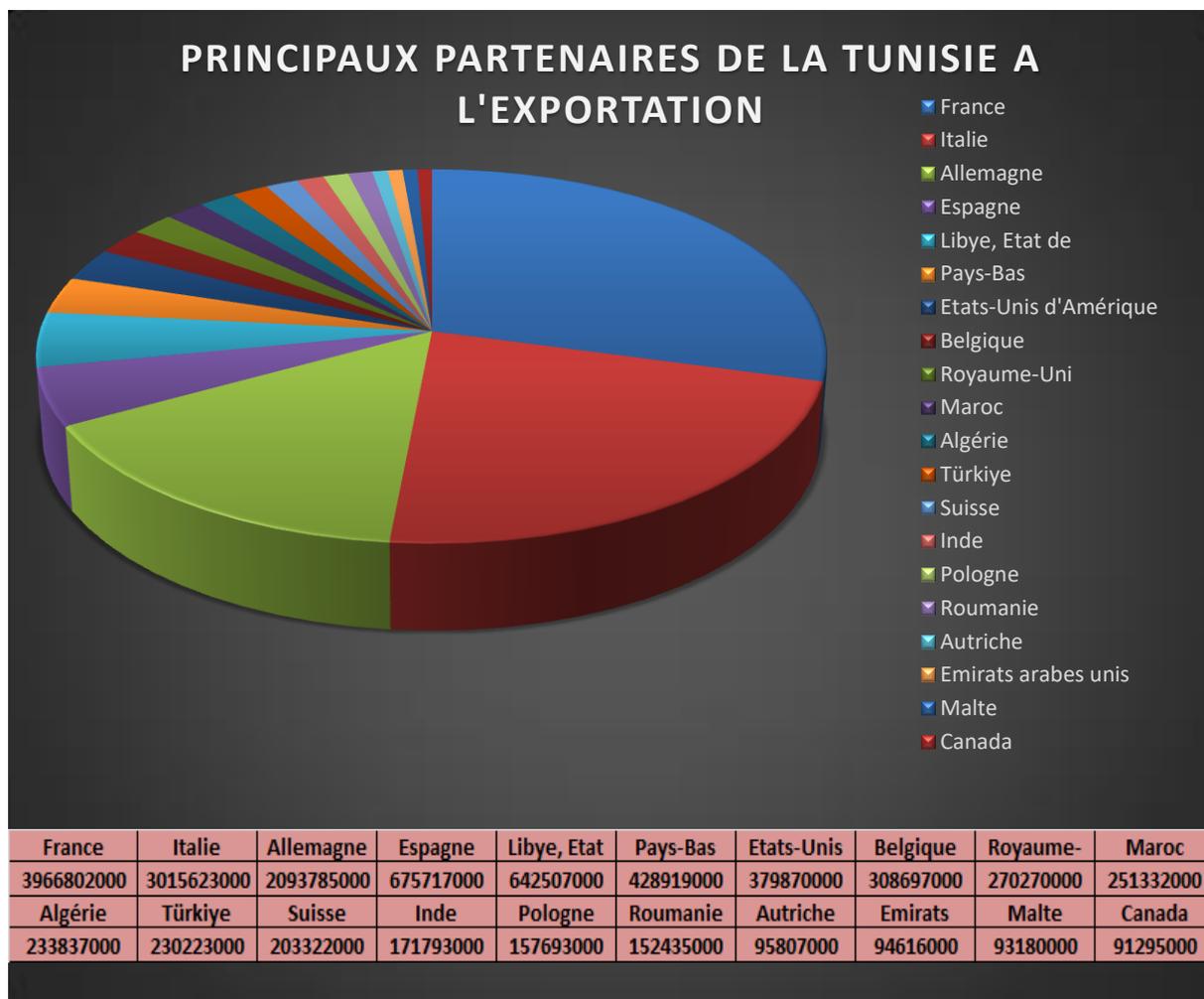
L'Algérie cherche à diversifier ses sources d'approvisionnement et à développer de nouvelles opportunités commerciales dans différents secteurs :

Nous trouvons plusieurs pays exportateurs dans le secteur agricole et alimentaire (Brésil, Argentine, Canada, États-Unis, Arabie Saoudite, Émirats-Arabis-Unis, l'Inde, Égypte, Bahreïn).

Ainsi des exportateurs dans le secteur Agroalimentaire tels que (Italie, Türkiye, Belgique, Pays-Bas, Pologne, Ukraine). Par contre dans le Secteur de l'énergie ou l'Algérie se fait réapprovisionner pour répondre à la demande intérieure du pays par (Brésil, Russie, Canada, USA, Inde, Arabie Saoudite). Nous trouvons ainsi ces pays suivants qui sont des sources différentes du secteur qui domine les importations de l'Algérie '' Produits manufacturés'' (Allemagne, Türkiye, Canada, USA, Brésil, Argentine, Pologne, Ukraine, Égypte).

3. Les principaux partenaires commerciaux de la Tunisie :

Figure N°03 :



Source : Réalisé par les auteurs à partir des données de <https://www.Trademap.org/>

D'après la figure 03, nous constatons que l'Europe a largement un avantage quantitatif face aux autres continents (12 pays européens, 3 pays africains, 3 pays asiatiques, 2 pays américains).

D'autre part, la grande part des exportations de la Tunisie revient à l'Europe avec une valeur de **11, 462, 250, 000 dollars**, puis l'Afrique avec un montant de **1, 127, 676, 000 dollars**, en 3^{ème} place l'Asie équivaut à la valeur **496, 632,000 dollars**, et finalement l'Amérique avec une valeur de **471, 165, 000 dollars**.

L'Italie, l'Espagne, la France, l'Allemagne, dominent les exportations avec un pourcentage de 71% du total, cela est dû à plusieurs facteurs tels que la proximité géographique qui

réduit les couts de transport et facilite les échanges commerciaux, La compétitivité de la Tunisie en ce qui concerne les textiles, les vêtements, les produits agricoles, les produits chimiques, les produits manufacturés.

L'Algérie, le Maroc, la Libye, sont géographiquement proches de la Tunisie, et partagent des liens historiques et culturels et linguistiques, ils sont tous membre de la ZLECAF ce qui facilite les échanges bilatéraux entre eux.

Les autres pays de l'Union Européenne (Pays-Bas, Suisse, Malte, Autriche, Belgique, Pologne, Roumanie) fournissent un marché de consommation important avec de fortes demandes pour divers produits, avec l'accord d'association UE-Tunisie signé le 17/07/1995 les échanges commerciaux entre les pays s'amplifie.

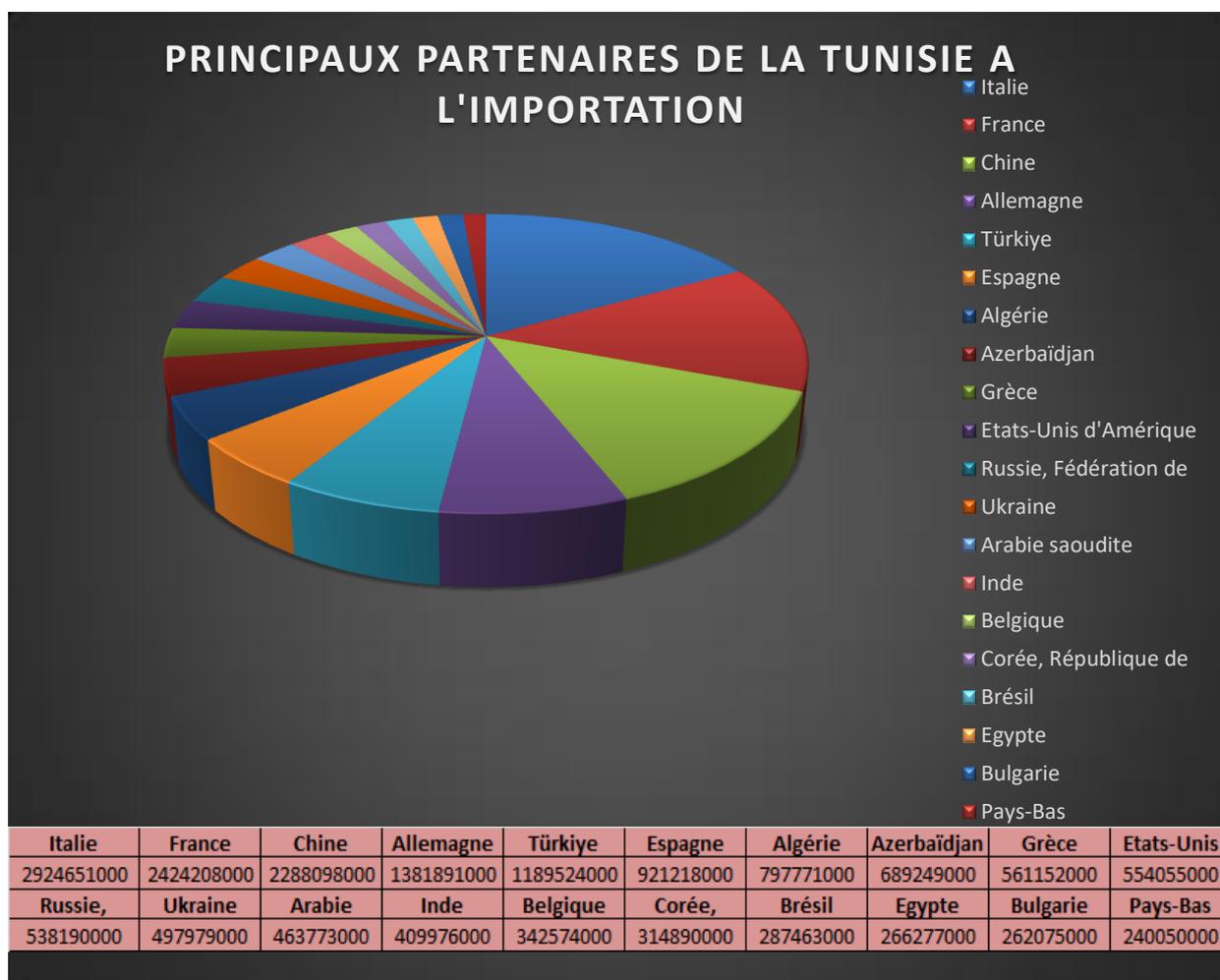
ALECTA (accord de libre-échange Canada-Tunisie) et ALE (accord de libre-échange Etats-Unis et la Tunisie) signé respectivement le 31/10/2009 et le 02/05/2002, sont à l'origine des échanges bilatéraux réalisés.

La Turquie qui est proche géographiquement et qui bénéficie d'un accord de libre-échange signé le 01/04/2005, favorise les échanges commerciaux entre les deux pays.

L'Inde avec le gigantesque marché avec un pouvoir d'achat énorme est une opportunité pour la Tunisie pour exporter ses produits, et grâce à l'accord de libre-échange signé en 1998, la Tunisie est devenue une source d'approvisionnement pour l'Inde.

4. Principaux partenaires de la Tunisie à l'importation :

Figure N°04 :



Source : Réalisé par les auteurs à partir des données de <https://www.Trademap.org/>

Dans la figure 04, nous constatons que l'Europe est supérieure aux autres continents par rapport au nombre des pays (10 pays Européens, 6 pays asiatiques, 2 pays africains, 2 pays américains).

L'Europe domine les importations de la Tunisie avec une valeur de **10, 093, 988, 000 dollars**, puis l'Asie avec le montant de **5, 355, 510, 000 dollars**, puis l'Afrique en 3^{ème} correspondant à la valeur de **1, 064, 048, 000 dollars**, et finalement l'Amérique équivalent à la valeur de **841, 518, 000 dollars**.

La France, l'Italie, l'Allemagne, l'Espagne, sont les principaux partenaires Européens de la Tunisie à l'importation, grâce à leurs proximités géographiques, et leurs avantages

comparatifs et spécialité et les accords de libres échanges existant entre ses pays et la Tunisie.

Pour le reste des pays Européens (Grèce, Russie, Ukraine, Belgique, Bulgarie, Pays-Bas), chacun de ces pays à ses propres avantages comparatifs et spécialités dans certains secteurs. Par exemple, la Grèce est réputée pour ses produits alimentaires tels que l'huile d'olive et les produits laitiers. La Russie est un important exportateur de pétrole et le gaz. L'Ukraine est connue pour ses produits agricoles comme le blé et le maïs. La Belgique est spécialisée dans le chocolat, les produits chimiques et la technologie. La Bulgarie est réputée pour ses produits textiles et alimentaires. Les Pays-Bas sont connus pour leur expertise dans l'horticulture, l'agriculture et la logistique.

La Chine, la Turquie, l'Inde, la Corée du Sud, l'Arabie saoudite et l'Azerbaïdjan ont développé une expertise et une spécialisation dans différents secteurs industriels. Par exemple, la Chine est connue à la fabrication de produits électroniques, de textiles et de biens de consommation. La Turquie est connue pour son industrie textile et ses produits manufacturés. L'Inde est réputée pour son secteur des technologies de l'information et des services. La Corée du Sud est célèbre pour ses produits électroniques, ses voitures et ses équipements de télécommunication. L'Arabie saoudite est un important producteur de pétrole et de produits pétrochimiques. L'Azerbaïdjan est connu pour ses ressources énergétiques, notamment le pétrole et le gaz. Ces pays peuvent offrir des produits à des prix compétitifs en raison de leur main-d'œuvre moins chère, de leurs coûts de production faibles.

L'Algérie, l'Égypte, les États-Unis, le Brésil, peuvent avoir des ressources ou des compétences complémentaires à celles de la Tunisie. Par exemple, l'Algérie est un important exportateur de pétrole et de gaz, tandis que la Tunisie peut avoir des besoins en énergie. L'Égypte est connue pour son secteur agricole et peut fournir des produits alimentaires. Les États-Unis et le Brésil sont des producteurs agricoles majeurs et peuvent offrir une variété de produits alimentaires.

Pour tout résumer, ces graphiques offrent une perspective visuelle et quantitative des relations commerciales des deux pays, mettant en évidence l'importance des partenaires clés dans leurs échanges internationaux. Ils illustrent également les secteurs clés dans lesquels l'Algérie et la Tunisie sont actifs, comme l'énergie pour l'Algérie et les produits manufacturés pour la Tunisie. L'Algérie se distingue par ses importations en provenance de pays tels que la Chine, la France et Russie, tandis que la Tunisie entretient des relations commerciales étroites avec la France, l'Italie et l'Allemagne. Ces partenaires jouent un rôle

crucial dans les flux d'importation et d'exportation des deux pays, offrant des avantages tels que l'accès à de nouveaux marchés, la diversification des produits échangés et des opportunités de croissance économique.

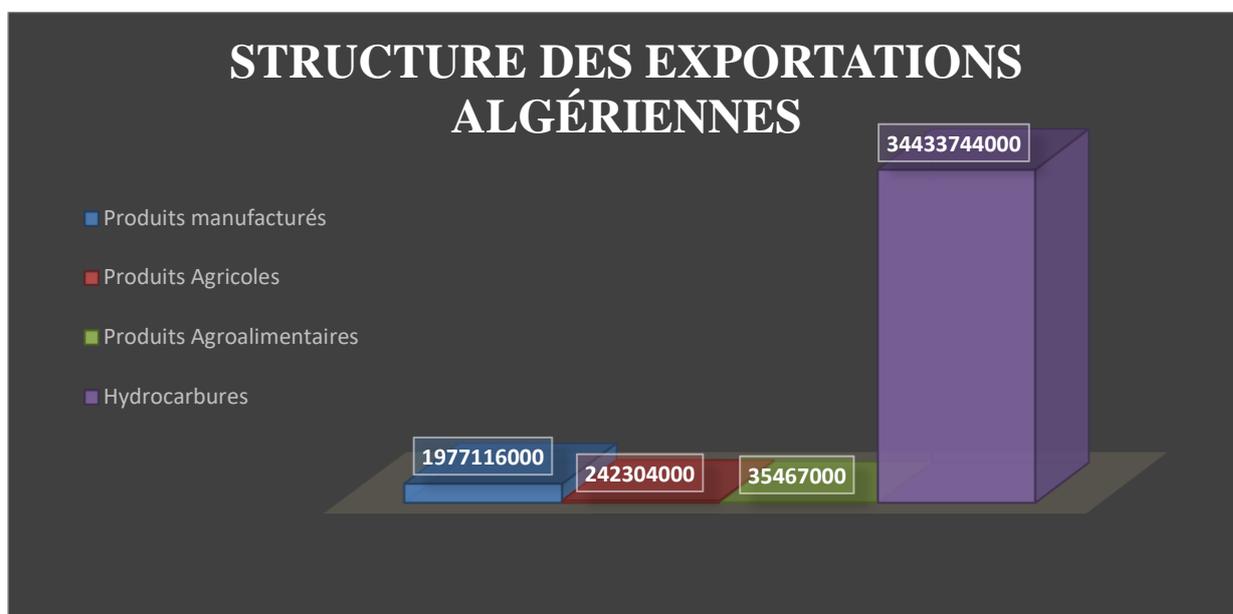
SECTION 02 : La structure des échanges commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie

Cette section fournira une vue d'ensemble sur la structure des échanges commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie. Nous analyserons les principaux secteurs d'activité qui contribuent aux échanges commerciaux. Nous examinerons également la répartition des produits majoritaires qui contribue à l'exportations et importation de chaque pays. Ainsi que les opportunités de croissance et de développement économique qu'ils offrent.

En explorant la structure des échanges commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie, nous chercherons à comprendre les dynamiques qui sous-tendent ces relations économiques bilatérales. Cette analyse permettra d'apprécier l'importance de ces échanges pour les deux pays et d'évaluer les perspectives d'avenir en matière de coopération économique.

1. Structure des exportations de l'Algérie

Figure N°05 :



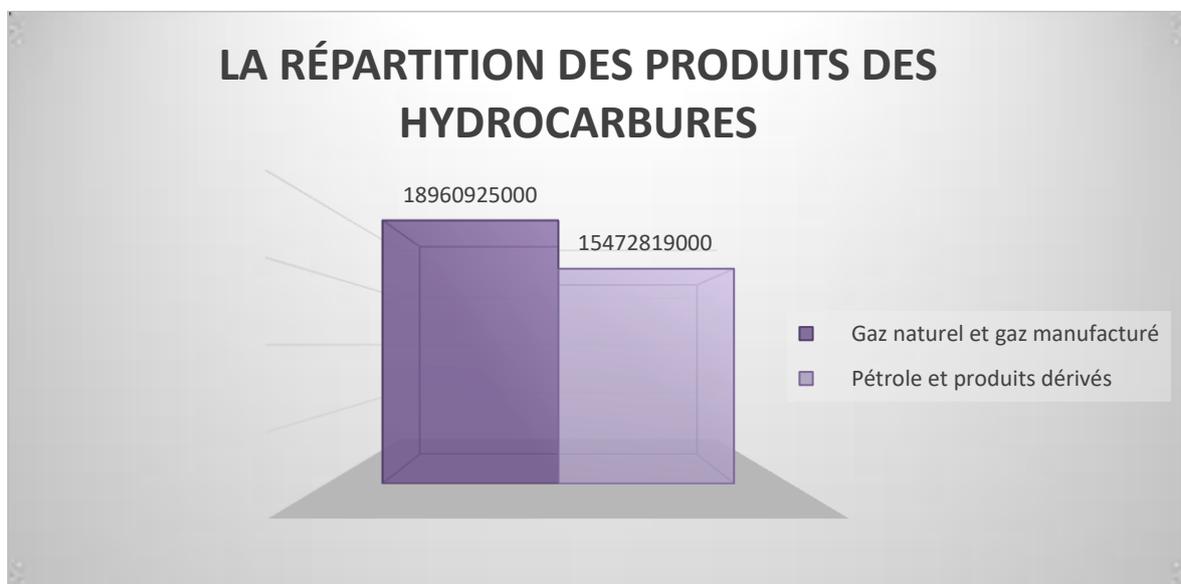
Source : Réalisé par les auteurs à partir des données de <https://unctadstat.unctad.org/>

La lecture de la figure n° 5 montre l'essentiel des produits constituant les exportations de l'Algérie tels que les produits manufacturés, produits agricoles, produits agroalimentaires et les hydrocarbures.

La figure montre que l'hydrocarbures dominent les exportations de l'Algérie, étant donné que cette dernière est un producteur et exportateur des hydrocarbures en premier degré, et une petite marge pour les produits manufacturés, agricoles, agroalimentaires, par rapport au hydrocarbures.

a) **La répartition des produits des hydrocarbures :**

Figure N°06 :

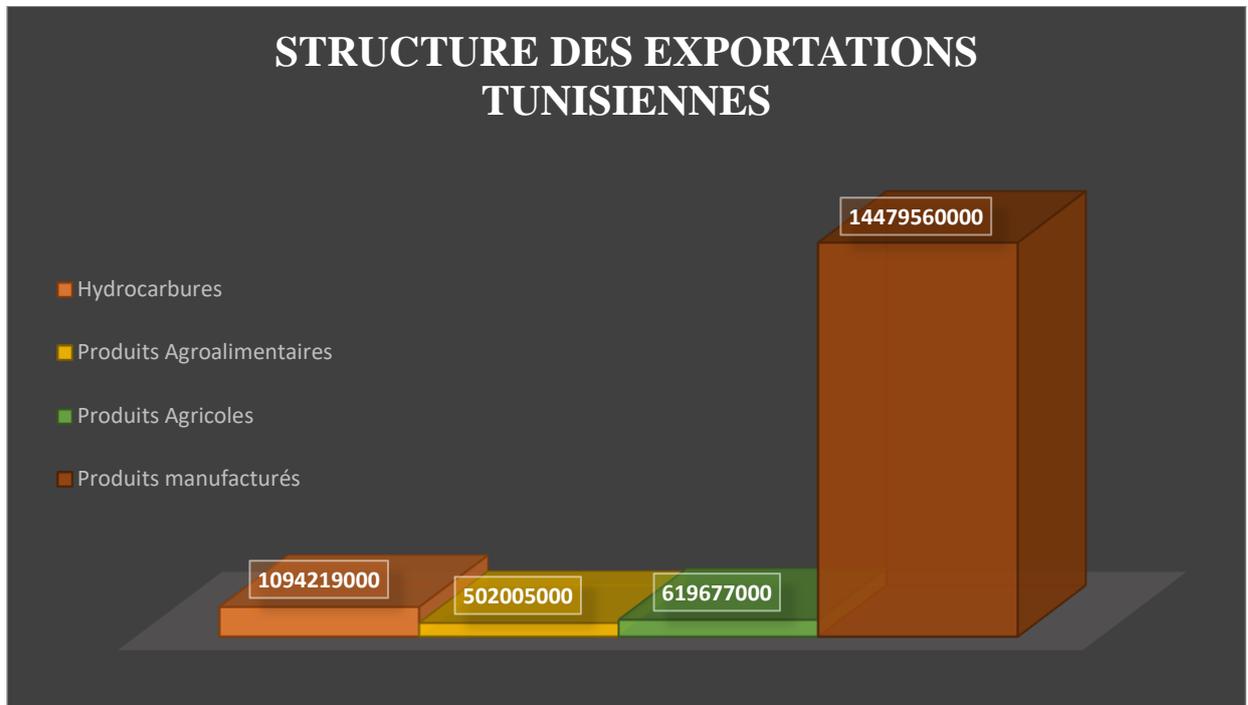


Source : Réalisé par les auteurs à partir des données de <https://unctadstat.unctad.org/>

La structure des exportations de l'Algérie est caractérisée par une forte dépendance vis-à-vis des hydrocarbures, notamment le gaz naturel et gaz manufacturé ainsi que le pétrole et les produits dérivés. Ces produits représentent une part prépondérante des exportations algériennes.

2. Structure des exportations Tunisienne :

Figure N°07 :



Source : Réalisé par les auteurs à partir des données de <https://unctadstat.unctad.org/>

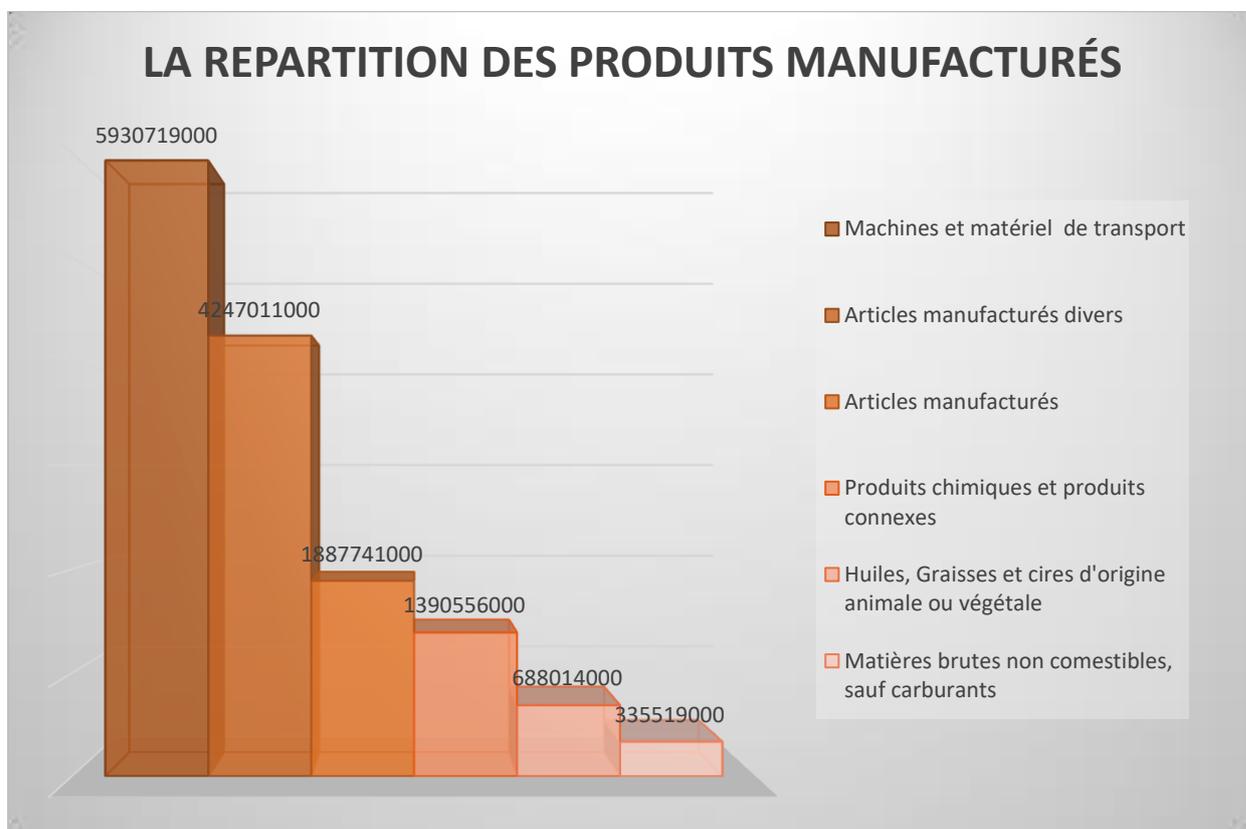
La structure des exportations de la Tunisie est diversifiée, avec plusieurs secteurs contribuant à ses exportations. Les principaux secteurs d'exportation comprennent les hydrocarbures, les produits agro-alimentaires, produits agricoles et les produits manufacturés.

On constate une importante part des exportations des produits manufacturés, puis suit l'exportation des hydrocarbures, les produits agricoles enfin les produits agroalimentaires.

La diversification des secteurs d'exportation est une priorité pour la Tunisie, afin de réduire la dépendance excessive à certains secteurs spécifiques comme on l'observe pour le secteur des produits manufacturés afin de promouvoir une croissance économique plus robuste et équilibrée.

b) La répartition des produits manufacturés :

Figure N°08 :



Source : Réalisé par les auteurs à partir des données de <https://unctadstat.unctad.org/>

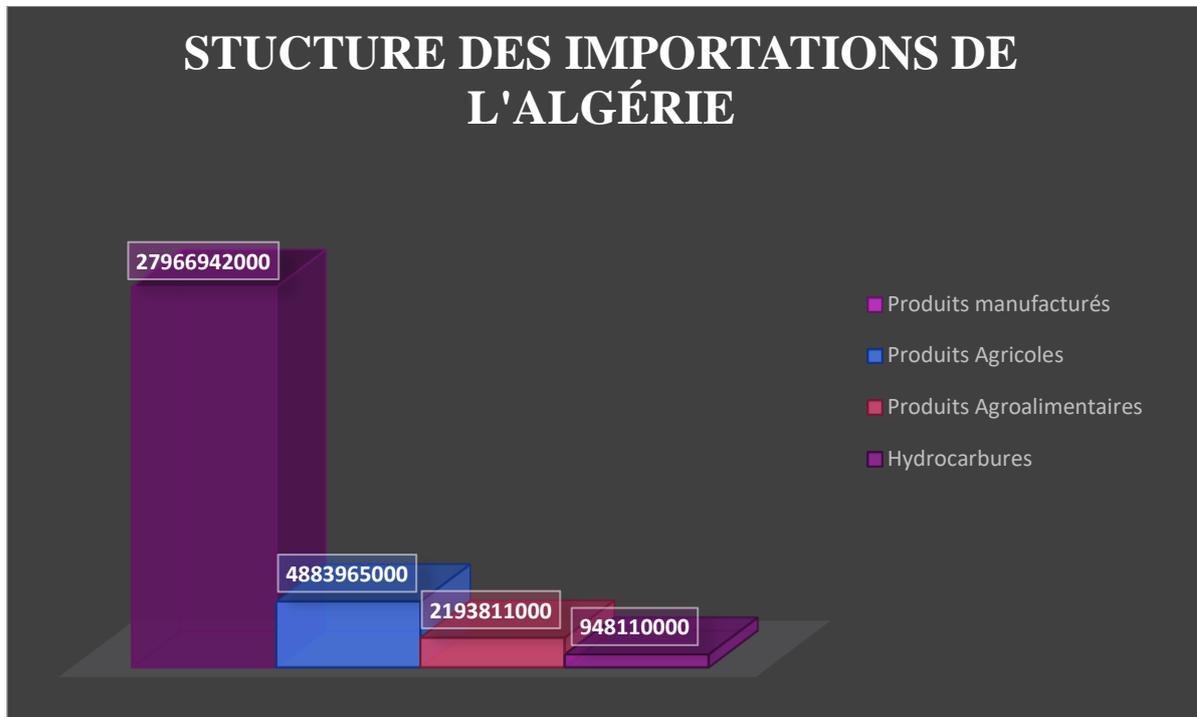
La Tunisie exporte une variété de produits manufacturés comme on peut le voir tels que Machines et matériel de transport, produits chimiques et produits connexes Huiles, Graisses et cires d'origine animale ou végétale...

Ces produits représentent une part importante des exportations tunisiennes.

La Tunisie s'efforce de renforcer sa compétitivité et de promouvoir l'innovation afin de maintenir sa position en tant qu'exportateur important de produits manufacturés et de pouvoir diversifier ses exportations grâce aux coûts obtenus des exportations manufacturées.

3. Structure des importations de l'Algérie :

Figure N°09 :

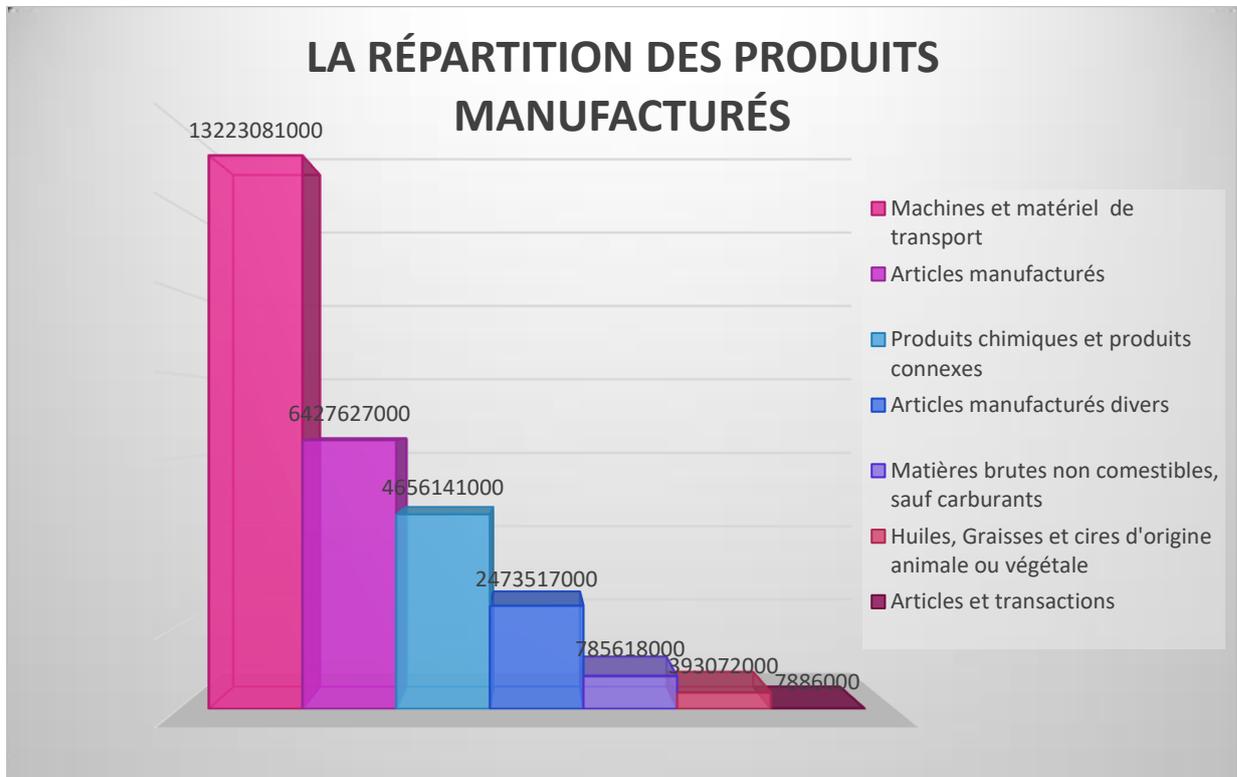


Source : Réalisé par les auteurs à partir des données de <https://unctadstat.unctad.org/>

Les importations de l'Algérie sont représentées par plusieurs produits diversifiés, on voit une part importante d'importations de produits manufacturés, une importation de produits agricoles ainsi que produits agroalimentaires et les hydrocarbures.

La structure des importations de l'Algérie peut varier en fonction des fluctuations des prix des matières premières, des politiques commerciales et des priorités nationales. Le gouvernement algérien a cherché à réduire la dépendance aux importations en encourageant la production locale et en soutenant l'industrie nationale.

c) La répartition des produits manufacturés

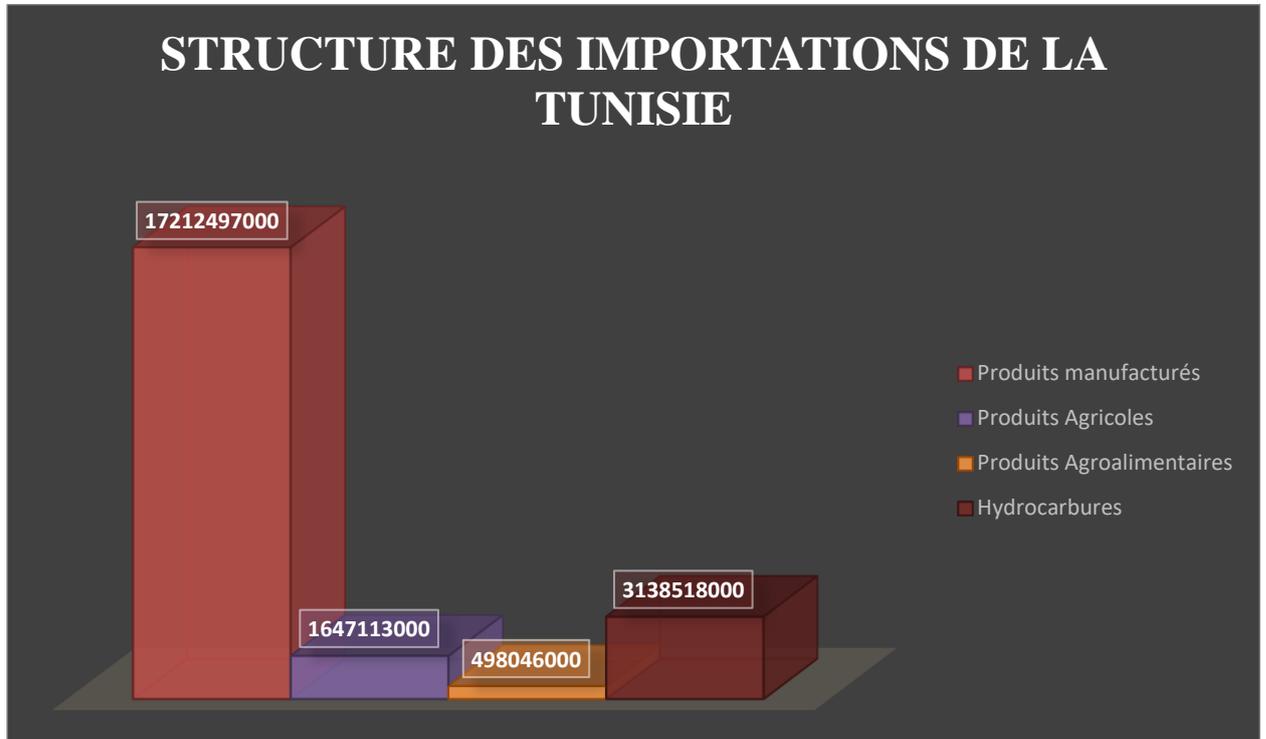
Figure N°10 :

Source : Réalisé par les auteurs à partir des données de <https://unctadstat.unctad.org/>

L'Algérie importe une quantité importante et diversifiée de produits manufacturés comme on peut le voir sur l'histogramme. Bien que l'Algérie dispose d'une industrie manufacturière développée, ses capacités de production peuvent être limitées pour certains produits manufacturés spécifiques. L'importation de ces produits permet de répondre à la demande intérieure en offrant une plus grande variété de choix aux consommateurs algériens.

4. Structure des exportations et des importations de la Tunisie

Figure N°11 :



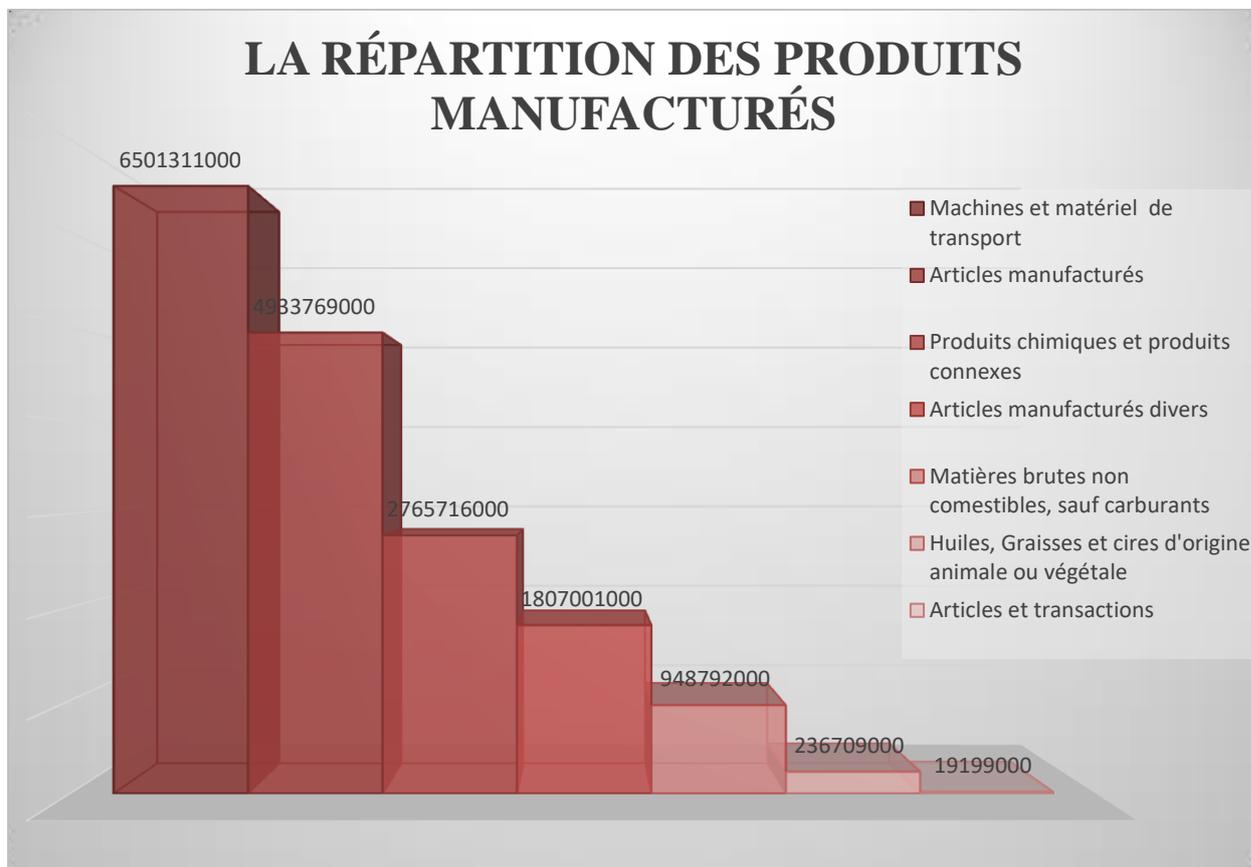
Source : Réalisé par les auteurs à partir des données de <https://unctadstat.unctad.org/>

D'après le schéma la structure des importations tunisiennes, ces dernières sont également diverses, avec une gamme de produits importés pour répondre aux besoins du pays. Les principaux types de produits importés par la Tunisie comprennent une grande partie des produits manufacturés, puis vient les hydrocarbures par la suite on trouve les produits agricoles et les produits agroalimentaires.

La structure des importations de la Tunisie est influencée par les besoins du pays en termes de production industrielle, de consommation intérieure et de développement économique.

d) La répartition des produits manufacturés

Figure N°12 :



Source : Réalisé par les auteurs à partir des données de <https://unctadstat.unctad.org/>

La Tunisie dispose d'une base industrielle développée, mais certains produits manufacturés peuvent être plus compétitivement produits pour offrir une plus grande variété de choix sur les marchés étrangers. L'importation de ces produits permet de répondre à la demande intérieure en offrant une plus grande diversité de produits aux consommateurs tunisiens. On trouve donc les machines et matériel de transport, articles manufacturés, matières brutes non comestibles, les huiles

L'importation de produits manufacturés peut parfois être plus rentable ou plus efficace que la production locale dans certains cas.

Section 03 : Traités commerciaux Algériens et Tunisiens

L'Algérie et la Tunisie, deux nations situées en Afrique du Nord, ont établi une série de traités commerciaux avec des partenaires internationaux afin de promouvoir les échanges économiques, de stimuler le commerce et d'encourager les investissements. Dans cette section nous explorons en détail les différents traités commerciaux conclus par l'Algérie et la Tunisie avec des pays tels que, les États-Unis, la Chine, l'Italie, Union européenne, la Turquie et d'autres encore. Chacun de ces traités offre un cadre juridique et économique propice au développement des relations commerciales, favorisant ainsi les échanges de biens et de services entre les pays partenaires.

1. Les différents Accords commerciaux de l'Algérie :

Confrontée à plusieurs défis économiques, tels que le chômage élevé, notamment chez les jeunes, la corruption, les disparités régionales et la nécessité de moderniser les infrastructures et les secteurs non pétroliers. Le gouvernement algérien a entrepris des réformes économiques pour promouvoir l'investissement, améliorer le climat des affaires et encourager le secteur privé. Elle entretient des relations commerciales avec plusieurs pays et régions du monde. Ses principales exportations comprennent le pétrole, le gaz naturel, les produits chimiques, les produits agricoles et les textiles. Les importations incluent des biens d'équipement, des produits alimentaires, des produits pharmaceutiques et des véhicules. Bien que le secteur pétrolier et gazier soit vital pour l'économie algérienne, le pays s'efforce de diversifier son économie afin de réduire sa dépendance excessive aux hydrocarbures. Les secteurs de l'agriculture, de l'industrie manufacturière, de la construction, du tourisme et des services sont identifiés comme des domaines potentiels de diversification et de développement économique.

L'Algérie a conclu différents accords commerciaux avec diverses régions et pays du monde. Voici un aperçu des principaux accords commerciaux de l'Algérie :

- A. Union européenne (UE) :** L'Algérie bénéficie d'un statut privilégié avec l'UE grâce à un accord d'association signé en 2005. Favorisant ainsi les échanges commerciaux et les investissements.

Les principaux aspects de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE sont les suivants :

- Élimination progressive des droits de douane : L'accord prévoit une libéralisation progressive des échanges de biens industriels entre l'Algérie et l'UE. Cela signifie que les droits de douane sur de nombreux produits industriels sont réduits ou éliminés pour favoriser le commerce bilatéral.
- Coopération dans les domaines agricoles et des services : L'accord vise également à encourager la coopération économique et commerciale dans les secteurs agricoles et des services. Il prévoit des dispositions pour faciliter l'accès aux marchés et promouvoir les investissements dans ces domaines.
- Règles d'origine : L'accord établit des règles d'origine pour déterminer le pays d'origine des marchandises échangées. Cela garantit que les produits bénéficiant des avantages tarifaires de l'accord sont réellement originaires de l'Algérie ou de l'UE, conformément aux critères définis.
- Coopération économique et institutionnelle : L'accord encourage la coopération économique et institutionnelle entre l'Algérie et l'UE. Il prévoit des mécanismes de dialogue et de consultation réguliers pour discuter des questions commerciales et résoudre les éventuels différends.

B. La ZLECAF

L'accord portant la création de la ZLECAF a été signé par 54 pays africains, dont l'Algérie à signer le 21 mars 2018, à Kigali (Rwanda). La ZLECAF vise à créer un marché commun en Afrique en facilitant la libre circulation des marchandises, des services et des personnes. La ZLECAF offre plusieurs avantages potentiels pour l'Algérie.

Nous pouvons citer certains privilèges que l'Algérie peut tirer de son intégration avec la ZLECAF :

- Accès à un marché plus vaste : La ZLECAF regroupe 54 pays africains, ce qui représente un marché potentiellement important pour les exportations algériennes. En éliminant les barrières tarifaires et non tarifaires, la ZLECAF facilite l'accès des produits algériens à ces marchés, favorisant ainsi les échanges commerciaux et l'expansion des exportations algériennes.

- Diversification des exportations : La ZLECAF offre à l'Algérie l'opportunité de diversifier ses exportations vers d'autres pays africains. Cela permet de réduire la dépendance excessive vis-à-vis de certains marchés traditionnels et de trouver de nouvelles sources de demande pour les produits algériens.
- Stimulation de l'investissement : L'accord de la ZLECAF vise également à encourager les investissements intra-africains, en éliminant les obstacles à la circulation des capitaux et en créant un environnement commercial plus favorable, la ZLECAF peut attirer des investissements étrangers en provenance d'autres pays membres de la zone. Cela peut contribuer au développement de secteurs économiques clés en Algérie.
- Renforcement de l'intégration régionale : La ZLECAF favorise l'intégration économique régionale en Afrique, ce qui peut faciliter la coopération et les partenariats avec d'autres pays africains. L'Algérie peut bénéficier de collaborations stratégiques avec des entreprises et des acteurs économiques d'autres pays membres de la ZLECAF, ce qui peut stimuler la croissance économique et favoriser la diffusion des connaissances et des technologies.
- Promotion du développement industriel : La ZLECAF vise à promouvoir le développement industriel en Afrique. L'Algérie peut bénéficier de transferts de savoir-faire, de technologies et de bonnes pratiques provenant d'autres pays africains, ce qui peut soutenir le développement de secteurs industriels clés et stimuler la compétitivité.

C. Accord de libre-échange avec la Tunisie : L'Algérie et la Tunisie ont signé un accord de libre-échange en 1995. Cet accord permet une réduction des droits de douane sur certains produits échangés entre les deux pays, favorisant ainsi les échanges commerciaux. Il vise à promouvoir les échanges commerciaux et à faciliter la circulation des marchandises entre les deux pays. On trouve ces aspects importants dans cet accord :

- Réduction des droits de douane : L'accord prévoit la réduction ou l'élimination des droits de douane. Cela favorise le commerce en rendant les produits plus compétitifs sur les marchés des deux pays. L'Algérie exporte divers produits

agroalimentaires vers la Tunisie, tels que les légumes, les fruits, les produits laitiers, la viande et les conserves alimentaires. Ainsi des matériaux de construction, tels que le ciment, les produits en céramique et les produits en plastiques et autres....

- Facilitation des échanges commerciaux : L'accord vise à faciliter les procédures douanières et administratives, réduisant ainsi les obstacles non tarifaires au commerce bilatéral. Cela inclut des mesures visant à simplifier les formalités douanières, à accélérer le dédouanement des marchandises et à harmoniser les réglementations techniques.
- Coopération économique renforcée : L'accord encourage également la coopération économique entre l'Algérie et la Tunisie dans divers domaines, tels que l'industrie, l'agriculture, le tourisme et les services. Il prévoit des mécanismes de consultation et de dialogue réguliers pour promouvoir la collaboration et résoudre les éventuels problèmes commerciaux.
- Règles d'origine : L'accord établit des règles d'origine pour déterminer la provenance des marchandises échangées. Cela garantit que les produits bénéficiant des avantages tarifaires de l'accord sont effectivement originaires de l'Algérie ou de la Tunisie, conformément aux critères spécifiés.

D. Accord avec la Chine : L'Algérie et la Chine ont signé plusieurs accords de coopération économique et commerciale, mais il n'existe pas d'accord de libre-échange bilatéral spécifique entre les deux pays. Les échanges commerciaux sont régis par les règles de l'OMC. On trouve donc :

- Accord de partenariat stratégique global : En 2014, l'Algérie et la Chine ont établi un partenariat stratégique global. Cet accord vise à renforcer la coopération dans divers domaines, y compris le commerce, l'investissement, l'énergie, les infrastructures, la construction et la technologie.
- Accords commerciaux et de coopération économique : Plusieurs accords commerciaux et de coopération économique ont été signés entre les deux pays pour promouvoir les échanges commerciaux et les investissements. Ces accords couvrent divers secteurs, tels que l'énergie, l'industrie, l'agriculture, les télécommunications, les transports et la construction.

- Accords dans le secteur de l'énergie : L'Algérie est un important fournisseur de pétrole et de gaz pour la Chine. Les deux pays ont signé des accords dans le domaine de l'énergie, notamment des contrats de vente de pétrole et de gaz, ainsi que des accords de coopération dans le domaine des énergies renouvelables.
- Projets d'infrastructure : La Chine participe à plusieurs projets d'infrastructure en Algérie, tels que la construction de routes, de ponts, de centrales électriques et d'autres installations. Ces projets visent à améliorer les infrastructures de transport, à renforcer les capacités de production d'électricité et à soutenir le développement économique de l'Algérie.
- Coopération dans les secteurs industriels : Les deux pays ont également signé des accords de coopération dans les secteurs industriels, tels que l'automobile, la sidérurgie, la chimie et l'électronique. Ces accords visent à promouvoir les échanges technologiques, la création de co-entreprises et le développement de l'industrie manufacturière.

E. Accord avec la Turquie : L'Algérie et la Turquie ont signé un accord de libre-échange en 2005, connu sous le nom d'Accord de libre-échange Algéro-Turc. Voici certains points importants de l'accord de libre-échange entre l'Algérie et la Turquie :

- Réduction des droits de douane : L'accord prévoit la réduction progressive des droits de douane sur la plupart des produits échangés entre l'Algérie et la Turquie. Cela favorise le commerce en rendant les produits plus compétitifs sur les marchés des deux pays.
- Facilitation des échanges commerciaux : L'accord vise à simplifier les procédures douanières et administratives, ce qui facilite le dédouanement des marchandises et réduit les obstacles non tarifaires au commerce bilatéral. Cela contribue à renforcer les liens économiques entre l'Algérie et la Turquie.
- Coopération économique accrue : L'accord encourage la coopération économique entre les deux pays dans divers domaines, tels que l'industrie, le tourisme, l'agriculture, les services et les investissements. Il prévoit également des mécanismes de consultation réguliers pour promouvoir la coopération et résoudre les problèmes commerciaux éventuels.

- Protection des droits de propriété intellectuelle : L'accord inclut des dispositions pour la protection des droits de propriété intellectuelle, y compris les brevets, les marques de commerce et les droits d'auteur. Cela renforce le cadre juridique pour la protection des droits de propriété intellectuelle dans les échanges commerciaux entre l'Algérie et la Tunisie.

2. Les différents Accords commerciaux la Tunisie :

La Tunisie a été influencée par différentes civilisations au fil des siècles. Depuis la révolution de 2011, la Tunisie a entrepris des réformes économiques pour encourager l'investissement, promouvoir l'entrepreneuriat, améliorer le climat des affaires et lutter contre la corruption. Ces réformes visent à stimuler la croissance économique, créer des emplois et réduire les disparités régionales. La Tunisie entretient des relations commerciales avec divers pays et régions, notamment l'UE, les pays arabes et les pays d'Afrique. Les principales exportations tunisiennes comprennent les textiles, les produits agroalimentaires, les phosphates, les produits chimiques et les équipements électroniques.

La Tunisie a signé plusieurs accords commerciaux d'importation et d'exportation avec différents pays et régions.

1. Accord d'association avec l'Union européenne :

La Tunisie a signé un accord d'association avec l'UE en 1995, connu sous le nom d'Accord d'Association entre la Tunisie et l'Union européenne. Cet accord vise à établir une relation privilégiée entre la Tunisie et l'UE, en promouvant la coopération politique, économique et sociale.

Les points importants de l'Accord d'Association entre la Tunisie et l'Union européenne :

1. Libre-échange : L'accord prévoit un régime de libre-échange entre la Tunisie et l'UE. Cela signifie que la Tunisie et les pays de l'UE s'engagent à éliminer progressivement les droits de douane sur la plupart des produits échangés entre eux.
2. Coopération économique : L'accord encourage la coopération économique entre la Tunisie et l'UE, notamment dans les domaines de l'investissement, de l'industrie, de l'agriculture, des services et du tourisme. Il vise à faciliter les échanges commerciaux et à promouvoir les investissements bilatéraux.
3. Coopération politique et sociale : L'accord prévoit également une coopération politique et sociale renforcée entre la Tunisie et l'UE. Cela inclut des dialogues

politiques réguliers, des échanges dans les domaines de la culture, de l'éducation et de la recherche, ainsi que des projets de développement et d'aide financière.

4. Harmonisation réglementaire : L'accord encourage l'harmonisation des réglementations et des normes entre la Tunisie et l'UE, afin de faciliter les échanges commerciaux et d'améliorer la compétitivité des entreprises tunisiennes sur le marché européen.

2. Accord commercial avec la Turquie :

La Tunisie et la Turquie ont signé un accord de libre-échange en 2005, connu sous le nom d'Accord de libre-échange Tunisio-Turc. Cet accord vise à promouvoir les échanges commerciaux et à faciliter le commerce entre les deux pays.

Les points importants de l'accord de libre-échange entre la Tunisie et la Turquie :

- Suppression des droits de douane : L'accord prévoit la suppression progressive des droits de douane sur la plupart des produits échangés entre la Tunisie et la Turquie. Cela favorise le commerce en rendant les produits plus compétitifs sur les marchés des deux pays.
- Facilitation des échanges commerciaux : L'accord vise à simplifier les procédures douanières et administratives, ce qui facilite le dédouanement des marchandises et réduit les obstacles non tarifaires au commerce bilatéral. Cela contribue à renforcer les liens économiques entre la Tunisie et la Turquie.
- Coopération économique accrue : L'accord encourage la coopération économique entre les deux pays dans divers domaines, tels que l'industrie, l'agriculture, les services et les investissements. Il prévoit également des mécanismes de consultation réguliers pour promouvoir la coopération et résoudre les problèmes commerciaux éventuels.
- Protection des droits de propriété intellectuelle : L'accord inclut des dispositions pour la protection des droits de propriété intellectuelle, y compris les brevets, les marques de commerce et les droits d'auteur. Cela renforce le cadre juridique pour la protection des droits de propriété intellectuelle dans les échanges commerciaux entre la Tunisie et la Turquie.

3. Accord commercial avec les États-Unis d'Amérique :

L'accord commercial entre la Tunisie et les États-Unis d'Amérique est le "Accord de libre-échange entre les États-Unis et la Tunisie" (ALE Tunisie-États-Unis). Cet accord a été signé le 15 mai 2002 et est entré en vigueur le 1er janvier 2004.

Cet accord facilite l'accès aux marchés pour les biens et les services, en réduisant ou en éliminant les droits de douane et les barrières non tarifaires. Il comprend également des dispositions pour la protection des droits de propriété intellectuelle, la facilitation des échanges et la coopération réglementaire.

L'ALE Tunisie-États-Unis a ouvert de nouvelles opportunités pour les exportateurs tunisiens, en leur donnant un accès privilégié au marché américain. Il a favorisé la croissance des exportations tunisiennes vers les États-Unis dans divers secteurs tels que les textiles et vêtements, l'huile d'olive, les produits manufacturés, les composants électroniques, etc.

L'accord commercial entre la Tunisie et les États-Unis a ouvert de nouvelles opportunités pour les exportateurs tunisiens, en leur donnant un accès privilégié au marché américain. Il a favorisé la croissance des exportations tunisiennes vers les États-Unis dans divers secteurs tels que les textiles et vêtements, l'huile d'olive, les produits manufacturés, les composants électroniques, etc.

4. L'accord de libre-échange avec la France :

L'accord de libre-échange entre la Tunisie et la France signé en 1994 est un accord commercial bilatéral qui vise à faciliter les échanges commerciaux entre les deux pays en éliminant ou en réduisant les obstacles au commerce, tels que les droits de douane et les barrières non tarifaires. On trouve donc :

- Suppression des droits de douane : L'accord prévoit l'élimination progressive des droits de douane sur la plupart des produits échangés entre la Tunisie et la France. Cela permet aux entreprises des deux pays de bénéficier d'un accès préférentiel à leurs marchés respectifs.

- Règles d'origine : L'accord établit des règles d'origine qui déterminent les critères permettant de déterminer l'origine des produits éligibles aux avantages tarifaires. Cela garantit que seuls les produits fabriqués en Tunisie ou en France, ou qui ont subi une transformation suffisante dans l'un des pays, bénéficient des préférences tarifaires.
- Barrières non tarifaires : Outre les droits de douane, l'accord de libre-échange vise également à réduire les barrières non tarifaires, telles que les normes techniques, les réglementations sanitaires et phytosanitaires, et les obstacles administratifs. Cela facilite les échanges commerciaux en harmonisant les réglementations et en simplifiant les procédures.
- Services et investissements : L'accord de libre-échange encourage également la libéralisation des services et des investissements entre la Tunisie et la France. Il vise à faciliter l'accès aux marchés des services et à promouvoir les investissements bilatéraux en offrant des garanties et une protection aux investisseurs.
- Coopération et consultation : L'accord de libre-échange prévoit également des mécanismes de coopération et de consultation régulière entre les deux pays pour résoudre les problèmes commerciaux, promouvoir la collaboration économique et échanger des informations.

5. Accord avec l'Italie :

L'accord de libre-échange entre l'Italie et la Tunisie en 2008 est un accord commercial qui vise à promouvoir les échanges économiques entre les deux pays en éliminant les obstacles au commerce et en favorisant la coopération bilatérale. Voici quelques avantages de cet accord pour la Tunisie et pour l'Afrique en général : Il est important de noter que les avantages spécifiques de l'accord de libre-échange entre l'Italie et la Tunisie peuvent varier en fonction des secteurs économiques, des produits spécifiques et des politiques mises en place.

- Accès au marché italien : L'accord de libre-échange permet à la Tunisie de bénéficier d'un accès préférentiel au marché italien. Cela signifie que les produits tunisiens peuvent être exportés vers l'Italie sans ou avec des droits de douane réduits, ce qui stimule les exportations tunisiennes vers ce marché important.
- Diversification des exportations : L'accord de libre-échange avec l'Italie offre à la Tunisie l'opportunité de diversifier ses exportations en dehors de son marché

intérieur. En accédant au marché italien, la Tunisie peut élargir sa base d'exportation et réduire sa dépendance vis-à-vis de certains marchés spécifiques.

- Promotion des investissements : L'accord de libre-échange encourage également les investissements bilatéraux entre la Tunisie et l'Italie. Cela crée des opportunités pour les entreprises tunisiennes d'attirer des investissements italiens dans divers secteurs de l'économie tunisienne, ce qui peut favoriser la croissance économique et la création d'emplois.
- Transfert de savoir-faire : L'accord de libre-échange avec l'Italie favorise la coopération technique et le transfert de savoir-faire entre les deux pays. Cela peut contribuer au développement des compétences et des capacités productives en Tunisie, renforçant ainsi le secteur industriel et la compétitivité.
- Effet catalyseur pour l'Afrique : La Tunisie, en tant que pays membre de l'Union africaine, peut également jouer un rôle d'intermédiaire pour faciliter le commerce entre l'Italie et d'autres pays africains. En renforçant les liens commerciaux avec l'Italie, la Tunisie peut contribuer à promouvoir l'intégration économique et les échanges commerciaux au sein du continent africain.

En somme, les différents traités commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie avec d'autres pays ont joué un rôle clé dans la promotion du commerce international, de l'investissement et de la coopération économique. Ils ont ouvert de nouvelles opportunités, renforcé les relations internationales et contribué à la croissance économique des deux nations. Avec une mise en œuvre efficace et une gestion adaptée, ces accords continueront de jouer un rôle essentiel dans la promotion du commerce équitable, de l'innovation et du développement économique durable.

Conclusion :

Dans ce chapitre, nous avons examiné en détail l'état des échanges commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie, en mettant l'accent sur leurs principaux alliés d'exportation et d'importation, la structure de leurs échanges commerciaux et les différents traités commerciaux qu'ils ont établis.

Nous avons constaté que l'Algérie et la Tunisie entretiennent des relations commerciales étroites avec plusieurs partenaires clés. Les principaux alliés d'exportation et d'importation

de chaque pays jouent un rôle crucial dans leur économie, en tant que destinations principales pour leurs produits exportés et sources majeures de leurs importations. Les graphiques ont illustré clairement ces relations commerciales essentielles.

En examinant la structure des échanges commerciaux, nous avons observé les principaux secteurs et produits qui dominent les exportations et les importations de l'Algérie et de la Tunisie. Ces informations sont importantes pour comprendre les atouts économiques de chaque pays et les opportunités de croissance future.

De plus, nous avons exploré les différents traités commerciaux conclus par l'Algérie et la Tunisie. Ces accords ont été établis dans le but de favoriser les échanges commerciaux, de renforcer les partenariats économiques et d'encourager l'investissement. Parmi ces accords, on retrouve l'Accord de libre-échange nord-africain (ALENA) et la Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF) qui cherchent à renforcer la coopération économique entre les pays de la région.

En somme, bien que l'Algérie et la Tunisie entretiennent des relations commerciales importantes, il existe des différences significatives dans leurs partenaires commerciaux, leur structure d'échanges et les traités commerciaux auxquels ils sont partis prenantes. Il est essentiel pour les deux pays de continuer à développer leurs échanges commerciaux, d'explorer de nouvelles opportunités et de renforcer leur coopération afin de favoriser une croissance économique durable et mutuellement bénéfique.

Chapitre 03 : Intégration commerciale : Etude économétrique

Introduction

L'intégration commerciale est un processus complexe et multidimensionnel qui nécessite une compréhension approfondie des politiques, des accords commerciaux régionaux et des infrastructures. Les travaux de Baldwin (2016), Rodrik (2011), Krugman (2018) et Sachs (2005) sont autant de contributions essentielles pour mieux appréhender le cadre pratique de l'intégration commerciale.

Section 01 : Cadre théorique du modèle de gravité

Le modèle gravitationnel de commerce est devenu au cours des deux dernières décennies un outil standard de modélisation du commerce international. Inspiré de la Loi de gravitation de Newton (publiée en 1687) qui soutient que : « la Force d'attraction exercée entre deux corps est égale au produit des masses des deux corps divisé par le carré de la distance qui les sépare ».

Ce modèle permet d'analyser les conséquences de la libéralisation des échanges, les effets de

Création et diversion de commerce associée aux zones de libre-échange, et l'incidence de la Distance sur le volume de commerce.

Selon ce modèle, les échanges entre deux pays sont influencés par leur taille économique respective et la distance qui les sépare. Les pays de plus grande taille ont généralement des échanges commerciaux plus importants en raison de leur base de consommateurs plus large et de leurs économies d'échelle. En revanche, la distance géographique exerce un effet négatif sur les échanges en raison des coûts de transport plus élevés et des obstacles logistiques.

Comprendre et appliquer le modèle de gravité permet de prédire, d'analyser et d'expliquer les flux commerciaux. Il permet également d'identifier les facteurs clés qui influencent ces échanges et d'orienter les politiques commerciales et les stratégies d'intégration économique.

Le modèle de gravité repose sur l'analyse de deux facteurs clés qui influencent les flux commerciaux internationaux : la taille économique des pays et la distance géographique

entre eux. Une analyse approfondie de ces deux facteurs permet de mieux comprendre les mécanismes sous-jacents du modèle de gravité.

- a) **La taille économique** : La taille économique d'un pays est généralement mesurée par son produit intérieur brut ou d'autres indicateurs de taille tels que la population ou le revenu par habitant. Dans le modèle de gravité, la taille économique est considérée comme un indicateur de la capacité d'un pays à produire et à consommer des biens et services. Plus un pays est grand sur le plan économique, plus il a de ressources et de demandes potentielles, ce qui favorise les échanges commerciaux.
- b) **La distance géographique** : La distance géographique entre deux pays est un élément clé dans le modèle de gravité. Elle est généralement mesurée par la distance physique entre les capitales ou les centres économiques des pays. La distance géographique affecte les coûts de transport, les barrières logistiques et la facilité de communication entre les pays. Plus la distance est grande, plus les coûts de transport sont élevés, ce qui peut limiter les échanges commerciaux.

Les premières apparitions du modèle de gravité reviennent aux années 1960, avec notamment les travaux pionniers de **Tinbergen** (1962), **Pöyhönen** (1963), et **Linnemann** (1966), et au début des années 70 avec **Aitken** (1973).

Ces auteurs ont simplement repris la loi gravitationnelle de Newton d'une façon économique, donnant une expression de type **Cobb-Douglas** :

$$X_{ij} = K \times \frac{Y_i^\alpha \times Y_j^\beta}{D_{ij}^\gamma}$$

D'où :

- **X_{ij}** = Les flux de commerce bilatérale entre le pays i et le pays j
- **K** = Une constante de proportionnalité
- **Y_i** = Le PIB du pays i
- **Y_j** = Le PIB du pays j
- **D_{ij}** = La distance géographique entre le pays i et le pays j
- **α , β, et γ** = Sont les coefficients d'élasticité qui déterminent l'impact relatif de la taille économique et de la distance sur les échanges.

L'équation précédente est la forme la plus basique du modèle de gravité utilisé au commerce, elle sous-tend l'idée que les flux commerciaux entre les deux pays (pays i, pays

j) sont proportionnels au produit de leurs PIB respectifs et inversement proportionnels à la distance qui les sépare.

Après son succès empirique incontestable, le modèle gravitationnel appliqué aux échanges commerciaux a fait l'objet de plusieurs critiques dans les années 80, certaines de ces critiques concernent :

La non-prise des coûts de transport réels : le modèle de gravité traditionnel utilise la distance géographique comme mesure des coûts de transport, ce qui peut ne pas refléter précisément les coûts réels supportés par les entreprises

Hétérogénéité des biens échangés : Le modèle considère souvent les biens comme homogènes, ignorant les différences de qualité, de technologie et de préférences des consommateurs.

Interdépendance des prix et des revenus : le modèle suppose que les prix et les revenus des pays sont exogènes, alors qu'en réalité, ils sont influencés par les flux commerciaux eux-mêmes.

Ignorance des politiques commerciales et des barrières non tarifaires : le modèle ne tient généralement pas compte des politiques commerciales spécifiques et des barrières non tarifaires telles que les réglementations douanières, les quotas et les normes sanitaires.

Au fil des années, plusieurs travaux de recherche ont enrichi le modèle de gravité en ajoutant des variables explicatives supplémentaires pour améliorer sa capacité prédictive. Ces variables ont été introduites pour tenir compte de nuances spécifiques qui peuvent influencer les échanges commerciaux entre les pays. Voici quelques exemples de ces travaux :

c) **Variables institutionnelles :** L'Object d'ajouter des variables institutionnelles est de capturer l'impact des réglementations et des politiques commerciales sur les échanges. Ces variables incluent des mesures de la facilité de faire des affaires, la protection des droits de propriété intellectuelle, la stabilité politique et les politiques commerciales restrictives.

d) **Variables culturelles :** Les facteurs culturels peuvent jouer un rôle important dans les échanges commerciaux. Donc l'intégration des variables culturelles, telles que la similarité linguistique, la distance culturelle et les indicateurs de confiance interpersonnelle, ont contribué mieux à expliquer les flux commerciaux.

- e) **Variables géographiques supplémentaires** : Outre la distance géographique, d'autres variables géographiques ont été prises en compte, notamment les frontières communes, la présence de littoral ou de voies navigables, les caractéristiques topographiques et les indicateurs de connectivité physique.
- f) **Variables économiques spécifiques** : Certains travaux ont inclus des variables économiques spécifiques pour mieux saisir les différences sectorielles dans les échanges. Par exemple, des variables telles que la spécialisation sectorielle, la part des industries à forte intensité de connaissances et la part des biens manufacturés ont été utilisées pour affiner les prédictions du modèle.
- g) **Variables liées aux accords commerciaux** : Étant donné l'importance croissante des accords commerciaux régionaux et bilatéraux, l'incorporation des variables liées à la présence d'accords commerciaux dans l'équation de gravité ont permis de capturer l'effet spécifique des accords sur les flux commerciaux entre les pays membres.

Ces travaux de recherche notamment « Anderson, J.E., & Van Wincoop, E. (2003) » et « Helpman, E., Melitz, M.J., & Rubinstein, Y. (2008) » et aussi « Head, K., & Mayer, T. (2014). » ont permis d'affiner et d'améliorer les prédictions du modèle de gravité en tenant compte de variables explicatives supplémentaires. En incorporant ces variables, les chercheurs ont pu mieux comprendre les déterminants des échanges commerciaux et affiner les politiques commerciales et d'intégration économique. Il est important de noter que la sélection et l'inclusion de ces variables dépendent du contexte spécifique de l'étude et des données disponibles.

1. Les différentes méthodes de l'estimation du modèle de gravité :

L'estimation du modèle de gravité implique l'utilisation de différentes méthodes statistiques et économétriques, tels que :

- a) **Méthode des moindres carrés ordinaires (MCO)** : C'est la méthode la plus utilisée pour estimer le modèle de gravité. Elle consiste à minimiser la somme des carrés des écarts entre les valeurs observées et prédites du modèle.
- b) **Modèles de panel** : Les modèles de panel sont utilisés lorsque les données couvrent plusieurs périodes et plusieurs pays. Les modèles à effets fixes et à effets aléatoires sont souvent utilisés pour prendre en compte les différences individuelles et temporelles.
- c) **Modèles de gravité gravitationnelle** : Ces modèles utilisent des techniques de séries temporelles pour estimer l'effet de la distance entre les pays sur les flux commerciaux.
- d) **Modèles à variables instrumentales** : Dans certains cas, il est nécessaire d'utiliser des variables instrumentales pour traiter les problèmes d'endogénéité. Les variables instrumentales sont des variables qui sont corrélées avec les variables explicatives mais non corrélées avec l'erreur de régression.

Dans notre travail nous allons utiliser les données de panel durant l'estimation des deux modèles concernant l'Algérie et la Tunisie.

2. Les avantages des données de panel :

Les données de panel, qui combinent des informations sur plusieurs unités individuelles et plusieurs périodes de temps, offrent plusieurs avantages pour l'estimation du modèle de gravité et d'autres modèles économétriques :

- a) **Informations temporelles** : Les données de panel permettent d'analyser l'évolution des variables au fil du temps. Cela permet de prendre en compte les changements qui se produisent au fil des années et d'étudier les effets à long terme.
- b) **Variation croisée** : Les données de panel comprennent des observations sur plusieurs unités individuelles, ce qui permet d'analyser les différences entre ces unités. Cela permet de tenir compte des caractéristiques spécifiques de chaque pays et d'identifier les facteurs qui influencent les échanges commerciaux.
- c) **Efficacité statistique** : Les données de panel augmentent l'efficacité statistique en utilisant l'information provenant de multiples observations pour chaque unité

individuelle. Cela permet d'améliorer la précision des estimations et de réduire la variabilité des résultats.

- d) **Contrôle des effets individuels** : Les données de panel permettent de contrôler les effets fixes ou individuels spécifiques à chaque unité individuelle. Cela permet de tenir compte des différences persistantes entre les pays qui pourraient influencer les échanges commerciaux, tels que les institutions, les cultures ou les politiques spécifiques.
- e) **Analyse de dynamique** : Les données de panel permettent d'analyser les interactions dynamiques entre les variables au fil du temps. Cela permet de comprendre comment les changements dans une variable affectent les autres variables et comment les relations commerciales évoluent dans le temps.

En utilisant des données de panel, les chercheurs peuvent obtenir des estimations plus précises et robustes du modèle de gravité, en prenant en compte les variations temporelles et individuelles. Cela permet d'obtenir une meilleure compréhension des facteurs qui influencent les échanges commerciaux et d'élaborer des politiques commerciales plus efficaces.

Section 02 : Présentation de l'échantillon d'étude et des variables utilisées

L'Afrique est un continent riche en diversité culturelle, en ressources naturelles et en potentiel de développement. Cette section de définition de l'échantillon de l'étude vise à fournir un échantillon spécifique de 14 pays qui a été guidé par leurs caractéristiques de croissance économique, leurs populations, leurs principales ressources, leurs exportations et importations et le choix des variables du modèle gravité.

Cette approche méthodologique permettra d'approfondir notre compréhension des relations commerciales entre les pays étudiés et de tirer des conclusions éclairées pour notre étude. En outre, nous avons tenu compte de la disponibilité des données et de la fiabilité des sources statistiques dans chaque pays.

1- Présentation de l'échantillon

a) Algérie :

Située en Afrique du Nord avec sa population de **44 177 969** d'habitant, l'Algérie possède d'importantes ressources du pays, le pétrole et le gaz naturel, ce qui en fait l'un des principaux producteurs et exportateurs de ces ressources dans la région. Sans oublier les minéraux et l'agriculture. En ce qui concerne l'agriculture, l'Algérie produit des céréales, des légumes, des fruits, de l'huile d'olive et des viandes. Cependant, le secteur agricole est confronté à des défis tels que la disponibilité de l'eau et l'utilisation de techniques agricoles modernes.

En termes d'exportations, l'Algérie exporte principalement du pétrole brut, du gaz naturel liquéfié, des produits pétrochimiques, des produits minéraux tels que le fer et le phosphate, ainsi que des produits agricoles. Les importations de l'Algérie comprennent des produits alimentaires, des biens de consommation, des machines et équipements, des véhicules, des produits chimiques et des produits pharmaceutiques.

b) Tunisie :

Elle se situe aussi en Afrique du Nord avec son peuple de **12 262 946** d'habitant. Les principales ressources de la Tunisie comprennent l'agriculture, les industries manufacturières, les services et les ressources minières. L'agriculture joue un rôle important dans l'économie tunisienne, avec des cultures telles que les olives, les céréales, les agrumes, les dattes et les légumes qui contribuent à la production alimentaire et aux exportations.

En termes d'exportations, la Tunisie exporte principalement des textiles, des vêtements, des produits agricoles transformés, des produits chimiques, des produits électriques et électroniques, ainsi que des produits manufacturés. Le tourisme est également une source de revenus importante pour le pays. Les importations de la Tunisie comprennent des produits énergétiques, des matières premières, des machines, des équipements industriels, des produits alimentaires et des produits pharmaceutiques.

c) Angola :

L'Angola, situé en Afrique australe, avec sa population de **34 503 774** d'habitant, soutenue par ses principales ressources du pays le pétrole, le gaz naturel, les diamants, les minéraux et les ressources halieutiques. Le secteur pétrolier joue un rôle crucial dans l'économie angolaise, représentant une part importante des revenus du gouvernement et des exportations.

En termes d'exportations, l'Angola exporte principalement du pétrole brut, des diamants bruts, des produits pétroliers raffinés, des produits agricoles tels que le café et le coton, ainsi que des poissons et des fruits de mer.

Les importations de l'Angola comprennent des machines, des équipements, des produits alimentaires, des produits manufacturés, des véhicules et des produits chimiques.

d) Afrique du Sud :

Située à l'extrémité australe du continent africain avec une population qui réfère au nombre total **59 392 255** d'habitants, L'Afrique du Sud est l'une des économies les plus développées d'Afrique. Ses principales ressources comprennent les minéraux, en particulier l'or, le platine, le charbon, le diamant et les minerais de fer. L'industrie minière joue un rôle crucial dans l'économie sud-africaine.

En ce qui concerne les exportations, l'Afrique du Sud exporte principalement ses principales ressources, ainsi que les produits chimiques et les produits électriques.

Les importations de ce pays comprennent des machines, des véhicules, des produits alimentaires, des produits électroniques et des équipements industriels. Le pays importe ces biens pour répondre aux besoins de consommation intérieure et soutenir ses industries.

L'Afrique du Sud est également une destination touristique populaire, attirant des visiteurs du monde entier grâce à ses paysages diversifiés, sa faune, sa culture et son histoire.

e) Cameroun :

Localisé en Afrique centrale, le Cameroun a enregistré un niveau de population de **27 198 628**. Le pays dispose de diverses ressources naturelles, notamment le pétrole, le gaz naturel, les minerais tels que la bauxite, le fer et l'or, ainsi que d'une riche biodiversité et de terres arables propices à l'agriculture. Le secteur pétrolier et gazier est une composante essentielle de l'économie camerounaise, contribuant de manière significative aux revenus d'exportation. Les autres exportations importantes comprennent le bois, le cacao, le café, le coton et l'aluminium. En termes d'importations, le Cameroun dépend de biens de consommation, de produits manufacturés, de machines, de véhicules, de produits pétroliers raffinés et de produits alimentaires.

f) Cote d'ivoire :

La Côte d'Ivoire, qui es basé en Afrique de l'Ouest, enregistre un chiffre de population à **27 198 628** affiche une solide croissance économique ces dernières années. Le pays est réputé pour sa diversité de ressources naturelles, dont le cacao, le café, l'huile de palme, le coton et le caoutchouc, qui sont des piliers de son économie. Le secteur agricole joue un rôle majeur dans la croissance économique et les exportations ivoiriennes. En tant que premier producteur mondial de cacao, la Côte d'Ivoire est un acteur clé sur le marché mondial du chocolat.

Les exportations du pays comprennent également des produits pétroliers, des produits manufacturés et des minerais tels que le manganèse. En ce qui concerne les importations, la Côte d'Ivoire importe principalement des produits alimentaires, des biens de consommation, des produits pétroliers raffinés et des machines. Le pays s'efforce de diversifier son économie en développant les secteurs de l'industrie, des services et de l'agro-industrie, tout en promouvant l'investissement étranger et en améliorant l'infrastructure pour soutenir la croissance économique continue.

g) Égypte :

L'Égypte, située en Afrique du Nord-Est, a réalisé une croissance économique notable ces dernières années. Sans oublié ses **109 262 178** d'habitants. Le pays dispose de diverses ressources, mais ses principales ressources économiques comprennent le pétrole, le gaz naturel, les minéraux tels que le phosphate et le calcaire, ainsi que l'agriculture, avec notamment la production de coton et de fruits. Les exportations égyptiennes incluent du pétrole brut, du gaz naturel, des produits pétrochimiques, des textiles, des produits

alimentaires et des produits chimiques. En termes d'importations, le pays importe principalement des produits alimentaires, des produits chimiques, des machines, des équipements et des produits manufacturés.

h) Gabon :

Localisé en Afrique centrale, le Gabon est pays est riche en ressources naturelles le pétrole, le bois, le manganèse, l'uranium et le minerai de fer. Sa population est de **2 341 179** habitants

Le pays est engagé dans la préservation de ses ressources forestières et la promotion d'une exploitation durable du bois. En termes d'exportations, le Gabon exporte principalement du pétrole brut, des produits en bois, des minerais, du manganèse, des produits pétrochimiques et du caoutchouc. En ce qui concerne les importations, le Gabon importe principalement des biens de consommation, des produits alimentaires, des machines, des équipements et des véhicules.

i) Maroc :

Avec ses citoyens de **37 076 584** le Maroc situé en Afrique du Nord, a affiché une croissance économique solide ces dernières années. Les principales ressources du Maroc comprennent l'agriculture, l'exploitation minière, les phosphates, les produits de la mer, les textiles et l'artisanat. L'agriculture occupe une place importante dans l'économie marocaine, avec une production notable.

En termes d'exportations, le Maroc exporte principalement des produits agricoles tels que les agrumes, les produits de la mer, les textiles et l'artisanat. Le pays est également devenu un acteur majeur dans les industries de l'automobile et de l'aéronautique, avec des exportations de véhicules et de composants électroniques. En ce qui concerne les importations, le Maroc importe des produits énergétiques, des produits chimiques, des machines et équipements, des produits manufacturés et des produits alimentaires.

j) Mauritanie :

Positionné en Afrique de l'Ouest, la Mauritanie dispose de diverses ressources naturelles, le fer, le cuivre, l'or, le pétrole et le gaz naturel, qui contribuent à son économie. L'industrie minière, en particulier l'exploitation du fer, est une source importante de revenus et

d'exportations pour la Mauritanie. Les exportations mauritaniennes comprennent principalement le minerai de fer, le poisson et les produits halieutiques, le cuivre et l'or. Le secteur de la pêche est également un contributeur clé à l'économie mauritanienne. Cependant, le pays dépend fortement des importations pour satisfaire ses besoins en produits alimentaires, en biens de consommation, en équipements et en produits pétroliers raffinés.

Le pays s'efforce d'améliorer son climat des affaires pour attirer les investissements étrangers et favoriser la croissance économique pour sa population de **4 614 974**.

k) Nigeria :

Le Nigeria, situé en Afrique de l'Ouest, est le pays le plus peuplé du continent africain avec le chiffre de **213 401 323** d'habitants et possède une économie diversifiée. Le pays est largement dépendant de ses ressources naturelles, en particulier du pétrole, qui représente une part significative de ses revenus d'exportation et de sa croissance économique ainsi que le gaz naturel, le charbon, les minerais et l'agriculture. Le Nigeria a connu une croissance économique variable au fil des ans.

Les exportations nigérianes sont dominées par le pétrole brut, les produits pétroliers raffinés, le gaz naturel et les produits agricoles tels que le cacao, le caoutchouc et les noix de cajou. Le pays est un acteur majeur sur le marché mondial du pétrole, et ses exportations de pétrole représentent une part importante de ses revenus. En ce qui concerne les importations, le Nigeria importe principalement des machines, des équipements, des produits chimiques, des véhicules, des produits alimentaires et des produits manufacturés. Le pays dépend fortement des importations pour répondre à ses besoins internes.

l) Niger :

Situé en Afrique de l'Ouest et une citoyenneté de **25 252 722**, le Niger est un pays en développement dont l'économie repose principalement sur l'agriculture, l'élevage et l'exploitation minière. Le pays dispose de ressources naturelles telles que l'uranium, le pétrole, l'or, le charbon, le fer et le phosphate. En ce qui concerne les exportations, l'uranium est la principale ressource d'exportation du Niger. Le pays est l'un des plus grands producteurs d'uranium au monde. Les autres exportations comprennent le pétrole, l'or, les produits agricoles tels que le bétail, le coton, l'arachide et le mil.

Le Niger est confronté à des défis économiques, notamment la faible diversification de son économie, la vulnérabilité aux chocs climatiques et la dépendance à l'agriculture pluviale. Le pays importe principalement des biens de consommation, des produits alimentaires, du carburant, des machines et des équipements.

m) **Sénégal :**

Le Sénégal, basé en Afrique de l'Ouest, a enregistré **25 252 722** de personnes en tant que chiffre pour sa population. Les principales ressources du Sénégal comprennent l'agriculture, les ressources halieutiques, le phosphate, l'or, le pétrole et le gaz. L'agriculture occupe une place prépondérante dans l'économie sénégalaise, avec une production notable de produits tels que l'arachide, le riz, le maïs, le mil et le coton. Les ressources halieutiques du pays sont également essentielles, en particulier pour le secteur de la pêche artisanale.

En termes d'exportations, le Sénégal exporte principalement des produits agricoles tels que l'arachide, le poisson et les produits dérivés de la pêche ainsi que le phosphate, des produits chimiques, des textiles, des produits pétroliers raffinés et des matériaux de construction.

En ce qui concerne les importations, le Sénégal importe des produits alimentaires, des produits pétroliers, des machines, des équipements, des véhicules, des produits chimiques et des produits manufacturés. Les importations sont nécessaires pour répondre aux besoins de consommation intérieure et soutenir les secteurs industriels du pays.

n) **Kenya :**

Le Kenya, situé en Afrique de l'Est, avec **53 005 614** d'habitant. Les principales ressources du Kenya comprennent les ressources minérales, le tourisme, l'agriculture avec ses produits tels que le thé, le café, le maïs, les légumes, les fleurs coupées et les fruits qui contribuent aux exportations du pays. Le pays est également un exportateur de produits pétroliers raffinés, de produits chimiques, de textiles et de vêtements, ainsi que de produits de cuir.

Le Kenya importe une gamme de produits, notamment des machines, des équipements, des produits pétroliers, des produits chimiques, des produits pharmaceutiques, des véhicules et des produits manufacturés. Ces importations soutiennent les besoins de consommation intérieure ainsi que les besoins des industries et des services.

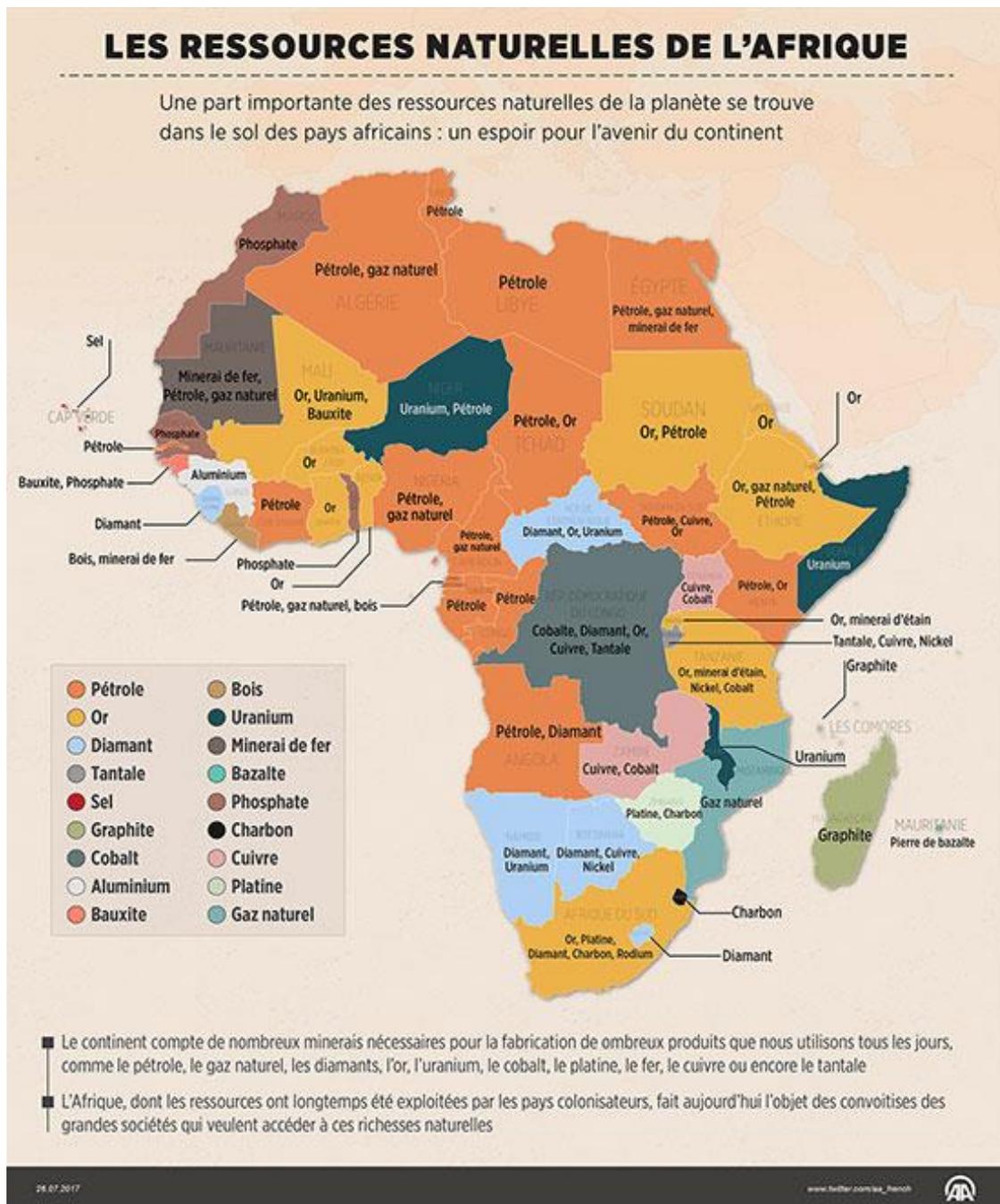
o) **Togo** :

Le Togo est un pays d'Afrique de l'Ouest. Ce pays a bénéficié de réformes économiques et d'investissements dans des secteurs tels que l'agriculture, les infrastructures et le commerce. Selon les estimations de 2021, la population du Togo est de 8 644 829 d'habitants.

Les principales ressources d'exportation du Togo comprennent : Les produits agricoles tels que le café, le cacao, le coton, les noix de cajou et les produits dérivés de l'arachide. Les phosphates utilisés principalement dans l'industrie des engrais, notamment les textiles, les produits en plastique, les produits chimiques et les produits alimentaires transformés.

Ces ressources d'importation comprennent : Les produits pétroliers et les combustibles, le riz, les céréales, les produits laitiers et les produits carnés. Ainsi Les produits manufacturés tels que les machines, les équipements électroniques, les produits pharmaceutiques.

Figure N° 13 : Carte géographique représentant les ressources naturelles de l’Afrique



Source : Extraite du site <https://www.aa.com.tr>

2- Choix des variables

Le choix des variables est basé sur la littérature économique qui identifie les facteurs susceptibles d'influencer les exportations bilatérales, Il convient de noter que le choix des variables peut varier en fonction du contexte spécifique de l'analyse et des données disponibles. Chaque chercheur ajuste souvent les spécifications du modèle en fonction de l'objectif de l'étude et des résultats souhaités et c'est ce qu'on a fait. Dans notre modèle de gravité, les variables choisies sont : la taille économique des pays, la distance géographique, les accords commerciaux, diversification des exportations, l'ouverture commerciale, l'effet frontière.

- a) **La taille économique des pays (exportateur, importateur) :** La taille économique d'un pays est généralement mesurée par son produit intérieur brut (PIB). Le PIB représente la valeur totale de tous les biens et services produits dans un pays pendant une période donnée, généralement une année. Plus la valeur des exportations est élevée, plus la taille économique du pays en tant qu'exportateur est importante. Une valeur élevée des importations indique une forte dépendance du pays vis-à-vis des biens et services étrangers, mais ne mesure pas nécessairement sa taille économique en tant qu'importateur.

Nos données concernant cette variable sont extraites à partir du site <https://perspective.usherbrooke.ca>. Le signe attendu de cette variable est positif, selon les auteurs « Helpman, E., Melitz, M. J., & Rubinstein, Y. (2008) - Anderson, J, E., & Van Wincoop, E. (2003) ».

- b) **La distance géographique :** La distance géographique fait référence à la mesure de l'éloignement physique entre deux emplacements sur la Terre. Elle est généralement mesurée en utilisant des unités telles que les kilomètres (km) ou les miles. Nos données concernant cette variable sont tirées à partir du site <https://fr.distance.to/>. Le signe attendu de cette variable est négatif, ce résultat est conclu par plusieurs auteurs dont Anderson, J, E., & Van Wincoop, E. (2003) - McCallum, J. (1995).
- c) **Les accords commerciaux :** les accords commerciaux sont des ententes internationales visant à réguler les échanges commerciaux entre les pays. Leur impact peut varier selon les objectifs spécifiques de chaque accord et les conditions

économiques et politiques des pays impliqués. Les informations relatives à cette variable sont extraites des plateformes des Agences gouvernementales des pays africains. Le signe attendu est positif venant de la part de l'étude de Anderson, J. E., & Van Wincoop, E. (2003) - Egger, P., & Larch, M. (2008).

d) La diversification des exportations : la diversification des exportations est une stratégie visant à élargir la gamme de produits et de marchés vers lesquels un pays exporte. Elle offre des avantages potentiels en réduisant la dépendance et en atténuant les risques économiques. Nos données concernant cette variable sont tirées à partir du site <https://unctad.org/fr/statistics> . Cette variable est attendue avec un signe négatif d'après l'étude réalisée par les auteurs suivants James E. Anderson et Eric van Wincoop (2003) - Peter J. Taylor, Michael J. Watts et Nigel J. Thrift (2005).

e) L'ouverture commerciale : La variable de l'ouverture commerciale fait référence à une mesure quantitative ou qualitative utilisée pour évaluer le niveau d'ouverture ou de libéralisation des échanges commerciaux d'un pays. Elle évalue l'impact de l'ouverture commerciale sur divers aspects économiques tels que la croissance économique, la compétitivité, l'emploi, les investissements et le niveau de vie. Nos données concernant cette variable sont calculés à partir de l'équation suivante :

$$\text{Ouverture commerciale} = \frac{\text{Exportations+importations}}{\text{PIB}} .$$

Cette variable est présente avec un signe négatif d'après les auteurs mentionnés ci-dessous Frankel, J. A., & Romer, D. H. (1999). Vous avez envoyé Rauch, J. E., & Trindade, V (2002).

f) L'effet frontière : L'étude de l'effet frontière dans le modèle gravité permet de quantifier et d'analyser l'impact des frontières géographiques sur les échanges commerciaux, et d'explorer les stratégies et les politiques qui peuvent atténuer ces effets. Cela contribue à une meilleure compréhension des dynamiques économiques et des interactions entre les régions ou les pays séparés par des frontières. Nos données concernant cette variable sont tirées à partir de la carte géographique de l'Afrique. Cette dernière est attendue avec un signe positif venant de la part de l'étude de James E. Anderson et Eric van Wincoop Vous avez envoyé (2003) Vous avez envoyé Peter J. Taylor, Michael J. Watts et Nigel J. Thrift (2005).

Après le choix de variable nous allons donner l'équation du modèle que nous allons estimer :

$$EXP_{ij} = \beta_0 + \beta_1 LPIB_{it} + \beta_2 LPIB_{jt} - \beta_3 LD_{ij} + \beta_4 LDIV_{it} + \beta_5 LOUV_{it} + \beta_6 ACRI_{ij} + \beta_7 EF_{ij} + \epsilon_{it}$$

En conclusion, cette section fournit une base solide pour notre analyse approfondie des échanges commerciaux de l'Algérie et Tunisie et leurs partenaires sur le continent en définissant les pays inclus dans l'échantillon et en fournissant des informations essentielles sur leurs caractéristiques économiques.

La diversité de l'échantillon d'étude reflète la richesse et la complexité de l'Afrique. Chaque pays possède ses propres particularités, défis et opportunités. Certains pays peuvent être caractérisés par une croissance économique soutenue, tandis que d'autres font face à des contraintes structurelles.

De plus, le choix des variables du modèle démontre une approche rigoureuse dans la sélection des facteurs qui influenceront les flux commerciaux étudiés. Cette section constitue ainsi une base solide et essentielle pour la poursuite de l'étude et la réalisation d'analyses approfondies sur les relations économiques entre les pays de l'échantillon.

Section 03 : Estimation du modèle de gravité

Dans cette section, nous aborderons en détail chacun de ces aspects méthodologiques afin de garantir une estimation rigoureuse et fiable du modèle de gravité, ainsi qu'une interprétation appropriée des résultats obtenus.

Une fois que le modèle de gravité est estimé, l'interprétation des résultats revêt une importance cruciale. Cela implique d'analyser les coefficients estimés, leurs significativités statistiques, ainsi que les effets marginaux et élastiques des variables explicatives sur les flux d'échanges entre les régions étudiées.

Nous abordant ainsi estimation de ce modèle sous la méthodologie suivante :

1. Stationnarité des variables

Le test de la racine unitaire permet d'étudier la stationnarité des variables, c'est la première étape pour valider un modèle, il est nécessaire d'effectuer les trois tests de « **Levin, Lin, et Chu 2002** », « **Im Pesaran et Shin 2003** » et « **Fisher 1925** ». Au moins deux des trois

tests doivent vérifier la condition de stationnarité (P-value est inférieure au seuil de 0.05) pour être considérés comme variable stationnaire.

Tableau 01 : Résultats du test de la racine unitaire en niveau

Algérie				Tunisie			
	Llc	Pesaran	Fisher		Llc	Pesaran	Fisher
P-value lexp	0.0033	0.0000	0.0000	P-value lexp	0.0000	0.0001	0.0000
P-value lpibi	0.0000	0.0000	0.0000	P-value lpibi	0.0000	0.0000	0.0000
P-value lpibj	0.0001	0.0155	0.0013	P-value lpibj	0.0001	0.0177	0.0019
P-value ldiv	0.5666	0.6440	0.9905	P-value ldiv	0.0675	0.0000	0.0000
P-value louv	0.9619	0.9982	1.0000	P-value louv	0.0000	0.0000	0.0000
P-value ld	0.0000	0.0000	0.0000	P-value ld	0.0028	0.0000	0.0000

Source : Réalisé par les auteurs à partir du logiciel stata 15.

Dans le tableau 01, pour le cas de l'Algérie les variables (exp, pibi, pibj, d) sont stationnaires au niveau, étant donné que la P-value des trois tests sont toutes inférieures au seuil de 5% ; les deux variables (div, ouv) ne sont pas stationnaires au niveau, alors nous procédons à la différenciation qui consiste à prendre la différence de la variable sur une période donnée avec la commande suivante « gen diff_ldiv = D. ldiv » sur stata 15.

Pour le cas de la Tunisie, Nous avons validé la stationnarité au niveau de toutes les variables parce que la Probabilité des deux tests au moins sont inférieures à 0.05.

Tableau 02 : Résultats de première différenciation

Algérie			
	Llc	Pesaran	Fisher
P-value ldiv	0.0000	0.0000	0.0000
P-value louv	0.0000	0.0000	0.0000

Source : Réalisé par les auteurs à partir du logiciel stata 15.

Dans le tableau 02, nous constatons qu'après la première différenciation que les variables (div, ouv) sont stationnaires (P-value <0.05).

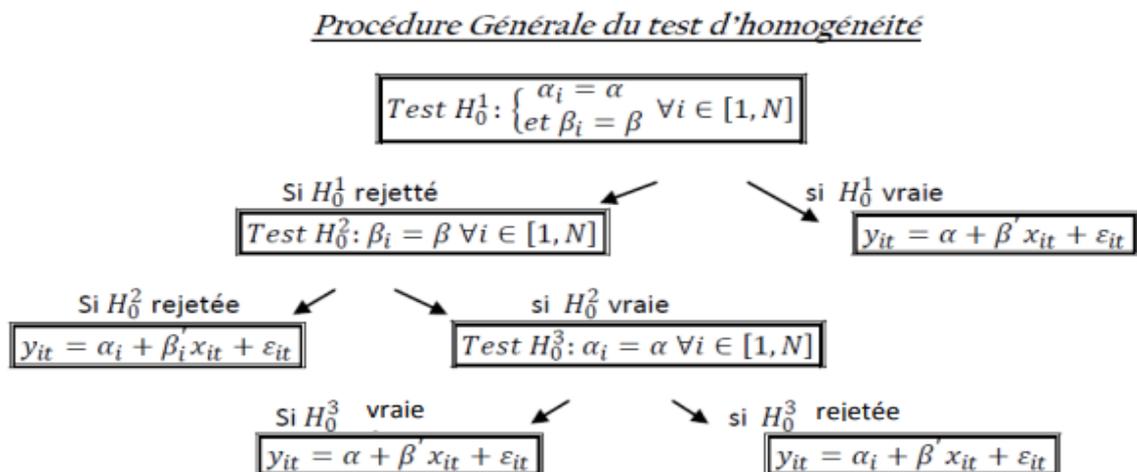
2. Test de spécification (test d'homogénéité) :

Le test d'homogénéité sur les données de panel est une méthode statistique utilisée pour déterminer si le processus générateur de données peut être considéré comme homogène, c'est-à-dire unique pour tous les individus, ou si au contraire il apparaît totalement hétérogène, auquel cas l'utilisation des techniques de panel ne peut se justifier.

Plusieurs configurations sont disponibles :

- Les constantes α_i et les paramètres β_i sont identiques, On qualifie ce panel de panel-homogène.
- Les N constantes α_i et les N vecteurs de paramètres β_i sont différents selon les individus, on rejette la structure de panel.
- Les N vecteurs de paramètres β_i sont identiques, $\beta_i = \beta$; tandis que les constantes α_i diffèrent selon les individus, On obtient un modèle hétérogène à effets individuels.

Figure N° 14 : Procédure générale de test présentée dans Hsiao (1986)



Source : https://www.academia.edu/22806583/Cours_econometrie_des_donnees_de_panel

Tableau 03 : Résultats du test de spécification

	Algérie	Tunisie
P-value F1	0.03320377	0.01388115
P-value F2	0.11789116	0.12189497
P-value F3	0.01373398	0.00082673

Source : Réalisé par les auteurs à partir du logiciel stata 15.

Pour les deux cas soit (Algérie, Tunisie), les résultats indiquent que la (P-value F1 < 0.05) donc nous rejetons l'hypothèse de H^1_0 , nous accédons donc au test H^2_0 (P-value F2 > 0.05) ce qui nous mènent à accepter l'hypothèse de H^2_0 , et passer au test H^3_0 (P-value < 0.05) nous acceptons l'hypothèse H^3_0 pour finalement conclure que les deux modèles sont des panels à effets individuels.

3. Test d'Hausman (Le modèle est à effet fixe /aléatoire) :

Le test de spécification d'Hausman (1978) est un test général qui peut être appliqué à des nombreux problèmes de spécification en économétrie. Mais son application la plus répandue est celle des tests de spécification des effets individuels en panel. Il sert ainsi à discriminer les effets fixes et aléatoires.

Ce test impose avant tout d'estimer les deux modèles à effet fixe et aléatoire pour laisser au test l'opportunité de choisir entre les deux. (Annexe 08, Annexe 19).

- Si (la p- value de la statistique de ce test > 0,05) Le modèle le plus adéquat est le modèle à effet aléatoire.
- Si (la P-value < 0.05) le modèle le plus préférable est le modèle à effet fixe.

Tableau 04 : Résultats du test d'Hausman

	Algérie	Tunisie
P-value chi2	0.9991	0.4790

Source : Réalisé par les auteurs à partir du logiciel stata 15.

D'après les résultats nous pouvons déduire que les modèles choisis par le test d'Hausman sont à effet aléatoire pour les deux pays, étant donné que (P-value chi2 des deux pays sont supérieurs au seuil de 5%).

4. Validation du modèle :

Le test d'Hausman nous a permis de choisir le modèle adéquat (modèle à effet aléatoire), et puisque nous avons déjà estimé ce modèle il nous reste qu'interpréter les résultats soit statistiquement ou bien économiquement, mais avant de passer à l'interprétation il est nécessaire de valider notre modèle, Afin d'y parvenir nous allons effectuer des tests sur les erreurs, notamment le test d'autocorrélation et le test d'hétéroscédasticité.

4.1. Test d'autocorrélation (Wooldridge) :

Le test d'autocorrélation de Wooldridge est une méthode utilisée pour détecter l'autocorrélation de premier ordre dans les modèles de régression avec des données de panel. Il repose sur une régression supplémentaire des résidus du modèle sur les résidus retardés et utilise une statistique de test pour évaluer la significativité de l'autocorrélation.

- Si (P-value F > 0.05) donc il n'existe pas d'autocorrélation
- Si (P-value F < 0.05) donc il existe une autocorrélation des erreurs.

Tableau 05 : Résultats du test d'autocorrélation des erreurs (Wooldridge)

	Algérie	Tunisie
P-value F	0.3947	0.1835

Source : Réalisé par les auteurs à partir du logiciel stata 15.

D'après les résultats précédents, nous avons conclu qu'il n'existe pas d'autocorrélation des erreurs dans les deux modèles, (P-value F des deux modèles sont supérieures au seuil de 5%).

4.2. Test d'Hétéroscédasticité (Breusch and Pagan) :

Le test d'hétéroscédasticité de **Breusch-Pagan**, également connu sous le nom de test BP, est un test statistique utilisé pour détecter la présence d'hétéroscédasticité dans un modèle de panel, L'hétéroscédasticité se produit lorsque la variance des erreurs de régression n'est pas constante à travers les valeurs de la variable explicative.

- Si (P-value $\chi^2 > 0.05$) les erreurs sont Homoscédastiques.
- Si (P-value $\chi^2 < 0.05$) les erreurs sont Hétéroscédastiques.

**Tableau 06 : Résultats du test d'Hétéroscédasticité des erreurs
(Breusch and Pagan)**

	Algérie	Tunisie
P-value chibar2	0.0000	0.0000

Source : Réalisé par les auteurs à partir du logiciel stata 15.

Les résultats du test de BP, indiquent que les erreurs sont hétéroscédastiques pour les deux modèles (Algérie, Tunisie), (P-value chibar2 des deux modèles sont < 0.05).

A l'issue des deux tests effectués sur les erreurs, nous arrivons à la conclusion que nos deux modèles ne sont pas valides.

Nous devons donc passer à l'estimation des deux modèles par la méthode des MCG pour avoir un modèle valide afin d'interpréter ses résultats.

Tableau 07 : Résultats de l'estimation du modèle par la méthode des MCG

Modèle 01 (Algérie)		Modèle 02 (Tunisie)	
LPIBi	2.64 (0.85)	LPIBi	2.50 (0.29)
LPIBj	0.54 (0.10)	LPIBj	0.20 (0.27)
LD	-2.65 (0.33)	LD	-1.42 (0.67)
DLDIV	7.77 (2.99)	LDIV	-1.32 (0.71)
DLOUV	1.83 (1.56)	LOUV	0.0008 (0.004)
ACR	1.73 (0.51)	ACR	0.66 (0.11)
EF	0.76 (0.37)	EF	0.42 (0.10)
CONSTANTE	-44.36 (21.53)	CONSTANTE	-33.98 (6.98)

Source : Réalisé par les auteurs à partir du logiciel stata 15.

1. Interprétation des résultats :

a) Modèle 01 (Algérie) :

- Le coefficient estimé pour le PIB exportateur est positif (2.64), avec une probabilité inférieure à 0.05, indiquant une significativité statistique. Une augmentation d'une unité du PIB du pays exportateur est associée à une augmentation des exportations de 2.64 unités. Pour le cas de l'Algérie c'est les hydrocarbures qui affecte tant le PIB vu sa dépendance totale vers cette dernière.

- La variable PIB importateur a un effet positif sur les exportations, étant donné que son coefficient estimé (0.54) est positif et significatif. Cette estimation suggère que l'augmentation d'une unité du PIB importateur implique une augmentation des exportations de 0.54 unité. Un pays avec un PIB importateur plus élevé est souvent associé à une demande plus forte de biens et services, et un marché diversifié ce qui peut encourager les pays exportateurs d'augmenter leurs exportations vers ce marché.
- La distance géographique a un effet négatif statistiquement significatif sur les exportations, avec un coefficient estimé de -2.65 et une probabilité inférieure à 0.05, cela veut dire qu'une augmentation d'un kilomètre entre deux pays cause une diminution de 2.65 unités d'exportations. La distance géographique peut augmenter les coûts de transport liés au transport physique des biens, aux frais de logistique, aux délais de livraison et aux barrières géographiques spécifiques, ce qui implique une faible circulation des flux commerciaux entre les pays.
- L'estimation du modèle a généré une significativité ainsi qu'un effet négatif de la variable diversification malgré son signe positif, vu que le degré de diversification est supérieur à 100%, nous pouvons déduire que la dépendance excessive à l'égard des hydrocarbures peut être risqué vu la dégradation des prix des hydrocarbures, ce qui impose à l'Algérie d'investir dans de nouveaux secteurs pour diversifier ses exportations.
- Le coefficient estimé de la variable ouverture commerciale (1.83) est non significatif (P-value > 0.05), ce qui signifie que l'ouverture commerciale n'exerce aucun effet sur les exportations, cela peut indiquer que d'autres facteurs, tels que la distance géographique, la diversification des échanges, la taille économique du pays, peuvent avoir une influence plus importante sur les exportations que l'ouverture commerciale elle-même.
- L'existence d'un accord commercial bilatéral a un effet statistiquement significatif et positif sur les exportations, avec un coefficient estimé de 1.73 et une probabilité inférieure à 0.05, statistiquement la conclusion d'un accord commercial bilatéral entre deux pays est poursuivie d'une augmentation moyenne de 1.73 unités d'exportation. En éliminant les barrières tarifaires et non tarifaires, encourageant la coopération économique entre les pays, cela peut favoriser les échanges entre les pays.

- C'est vrai que statistiquement cette estimation suggère que la présence d'un effet frontière a un impact positif significatif sur les exportations. Mais en réalité ce n'est pas le cas vu que la majorité des exportations de l'Algérie sont soit envers l'Europe soit l'Asie, ce qui nous mènent à conclure que l'impact de cette variable sur les exportations de l'Algérie n'est pas crucial.

b) Modèle 02 Tunisie :

- Nous avons estimé l'effet du PIB du pays exportateur sur les exportations. Le coefficient estimé pour le PIB exportateur est de 2.50, avec une probabilité inférieure à 0.05, indiquant une significativité statistique. Une augmentation d'une unité du PIB exportateur signifie une augmentation de 2.50 unités d'exportation. Un pays avec un PIB exportateur plus élevé peut attirer l'intérêt des partenaires commerciaux et stimuler les échanges, capable de produire des biens de qualité et de gagner des parts de marché à l'échelle internationale.
- Le coefficient estimé pour le PIB importateur (0.20) est positif et significatif, cela indique que l'augmentation d'une unité du PIB importateur entraîne une augmentation de 0.20 unités d'exportations, un PIB importateur plus élevé peut refléter une économie prospère et en croissance, Cela crée des opportunités pour les pays exportateurs d'augmenter leurs exportations vers ce pays.
- La distance géographique exerce un effet négatif sur les exportations statistiquement significatif, l'estimation cette variable suggère que l'augmentation d'un kilomètre entre deux pays agit négativement et entraîne une diminution de 1.40 unités d'exportation. L'effet négatif de la distance géographique sur les exportations est cohérent avec le concept des coûts de transport, Plus la distance entre les pays est grande, plus les coûts de transport des marchandises sont élevés, ce qui peut entraver les échanges commerciaux.
- L'estimation de la variable diversification nous donne un coefficient négatif et significatif au seuil de 10 %, cela indique que ses échanges sont diversifiés. Cela peut se traduire par une augmentation des exportations, une croissance économique plus soutenue et une création d'emplois, en d'autres termes Si une industrie spécifique connaît des difficultés, d'autres secteurs peuvent compenser les pertes grâce à la diversification.
- Le coefficient estimé de la variable ouverture commerciale (0.0008) n'est pas significatif (sa probabilité est supérieure au seuil de 5 %), étant donné que le

coefficient de l'ouverture commerciale n'est pas significatif, cela suggère qu'il y a peu de relation ou d'impact mesurable entre l'ouverture commerciale et les exportations du moins dans le contexte spécifique Du modèle de gravité.

- Cette estimation suggère que l'existence d'un accord commercial bilatéral a un impact positif significatif sur les exportations, cela indique que la signature d'un accord commercial entre deux pays est associée à une augmentation moyenne de 0.66 unités d'exportation. La présence d'un accord commercial bilatéral peut encourager la confiance des entreprises ainsi que les investissements, favorisant ainsi les exportations.
- La présence d'un effet frontière a un impact positif significatif sur les exportations vu le coefficient estimé (0.42) et sa probabilité inférieure au seuil de 5%. Mais comme pour le cas de l'Algérie cette variable n'est pas efficace pour calculer le potentiel de la Tunisie à l'export.

2. Calcul du potentiel à l'export de l'Algérie et la Tunisie :

L'estimation de notre modèle a pour objectif le calcul du potentiel à l'export de nos deux pays, afin de classer notre échantillon de pays en deux catégories (Fort potentiel, Faible potentiel).

Le potentiel se calcule en pourcentage, de la manière suivante :

$$\text{Potentiel à l'export} = \frac{\text{exportations estimées}}{\text{exportations observées}} * 100$$

Un ratio supérieur à 100 % indique qu'il existe un fort potentiel à l'export avec son partenaire, par contre un ratio qui est inférieure à 100% signifie qu'il n'existe pas de potentiel positif entre les deux pays.

Tableau 08 : Calcul du potentiel à l'export pour l'Algérie et la Tunisie

Pays	Algérie			Tunisie		
	X observées	X estimées	Potentiel	X observées	X estimées	Potentiel
Angola	594000	6493812,68	109,323446	5338000	16511343,1	309,317031
Nigeria	7773000	3933313107	506,022528	7673000	48254257,5	628,883846
Kenya	100000	337310,744	3,37310744	20834000	19936321,9	95,691283
Egypte	59538000	90226660,8	151,544662	66925000	64384578,6	96,2040771
Tunisie	797771000	268118704	33,6084797	-	-	-
Algérie	-	-	-	233837000	166243440	71,0937276

Niger	34651000	30184520,4	87,1100989	16857000	40223311,6	238,614888
Afrique du sud	27038000	91343543,7	337,833951	20544000	18929326,3	92,1404123
Togo	2698000	25595996	9,48702595	12410000	25562119,8	205,980015
Mauritanie	78378000	30001725,9	38,2782489	19334000	30720845,7	158,895447
Gabon	2464000	61394424,3	24,9165683	24369000	20207451	82,9227747
Sénégal	9049000	2620632898	289,604696	54578000	24849531,4	45,5303079
Cote d'ivoire	72015000	32233256,1	44,7590864	84343000	25755174,7	30,5362326
Cameroun	34302000	63281005,1	184,481969	34456000	25786729,4	74,8395907
Maroc	649198000	298673045	46,0064642	251332000	64988711	25,8577145

Source : Réalisé par les auteurs à partir de <https://www.trademap.org/Index.aspx>

Les résultats de l'estimation du potentiel du commerce (Tableau 08) fait ressortir deux groupes de pays. Le premier groupe concerne les pays à fort potentiel et qui présentent pour l'Algérie et la Tunisie une belle opportunité d'élargir leurs champs des échanges vers l'Afrique. Ce groupe contient (Angola, Nigeria, Egypte, Afrique du sud, Sénégal, Cameroun) pour l'Algérie, se caractérise par leurs grandes puissances économiques étant donné qu'ils ont des marchés intérieurs importants avec une demande croissante de biens et services, l'exportation vers ces marchés peut offrir à l'Algérie de nouvelles opportunités de croissance et d'expansion commerciale. Pour le cas de la Tunisie le premier groupe se constitue de (Angola, Nigeria, Niger, Togo, Mauritanie) qui se caractérise par la proximité géographique ce qui facilite les échanges commerciaux, réduit les coûts de transport et favorise une meilleure connectivité entre les pays.

Le reste de l'échantillon de pays pour l'Algérie et la Tunisie ne dispose quasiment pas de potentiel à promouvoir, les relations commerciales avec ses pays se caractérisent par des échanges commerciaux très faible.

Conclusion :

En conclusion, Ce chapitre a démontré les fondements du modèle de gravité ainsi que les Techniques et méthodes statistiques utilisés dans l'estimation du modèle, nous avons souligné l'importance de prendre en compte les facteurs tels que la taille économique, la

distance géographique, la diversification des échanges, l'existence d'accord commerciaux, pour évaluer avec précision les exportations

Nous avons mis en évidence le potentiel à l'export que peut offrir l'application du modèle de gravité pour l'Algérie et la Tunisie.

Conclusion générale

Dans le cadre de notre travail, nous avons tenté de calculer le potentiel à l'export de l'Algérie ainsi que la Tunisie avec leurs partenaires africains. Notre étude a débuté avec la définition et l'explication de la notion de l'intégration commerciale ainsi que son historique et quelques exemples réussis de cette dernière, nous avons ensuite analysé les principaux partenaires à l'exportation de l'Algérie et la Tunisie ainsi que la structure des exportations des deux pays et les différents accords commerciaux signés par ces derniers, pour arriver enfin à l'estimation du modèle de gravité, après avoir défini l'échantillon d'étude comportant 14 pays africains sur la période 2005-2021.

Les résultats d'estimation du modèle de gravité montrent que la taille économique des pays, la diversification des échanges, l'existence d'un accord exercent un effet positif sur les exportations de l'Algérie, Cela suggère que chaque variable joue un rôle important dans l'augmentation des exportations. Tandis que la distance géographique constitue un obstacle et un frein des échanges commerciaux, l'ouverture commerciale n'exerce aucun effet sur les exportations, vu que son coefficient estimé n'est pas significatif.

Nous pouvons dire la même chose à propos de la Tunisie, la seule différence c'est l'effet négatif de la variable diversification des échanges, cela peut être liée à la spécialisation de la Tunisie dans les produits manufacturés.

Les résultats d'estimation du potentiel à l'export de l'Algérie et la Tunisie, fournissent une réponse à notre question de départ. Concernant l'Algérie, elle peut considérer (Angola, Nigeria, Afrique du sud, Sénégal, Cameroun) une opportunité pour exporter ses produits vu leurs vastes marchés intérieurs, étant donné que ses pays présentent un fort potentiel à l'export. D'autre part, il existe un potentiel d'échanges non exploité par la Tunisie avec l'Angola, Nigeria, Niger, Togo, Mauritanie, vu que le ratio du potentiel à l'export dépasse largement les 100%.

Bibliographies

Ouvrages et articles :

- Aghion, P. & Howitt, P. (1992). "A model of growth through creative destruction".
- Aitken, N. D. (1973). "The Effect of the EEC and EFTA on European Trade: A Temporal Cross-Section Analysis".
- Anderson, J. E., & Marcouiller, D. W. (2002). "Insecurity and the Pattern of Trade: An Empirical Investigation."
- Anderson, J. E., & Van Wincoop, E. (2004). "Trade Costs".
- Baier, S. L., & Bergstrand, J. H. (2007). "Do Free Trade Agreements Actually Increase Members' International Trade? »
- Balassa, B. (1961). "The Theory of Economic Integration".
- Baldwin, R. (2011). "Trade and Industrialisation after Globalisation's 2nd Unbundling: How Building and Joining a Supply Chain Are Different and Why It Matters."
- Barro, R. J. (1991). "Economic growth in a cross section of countries".
- Bergstrand, J. H. (1985). "The Gravity Equation in International Trade: Some Microeconomic Foundations and Empirical Evidence".
- Bhagwati, J. (1992). "Regionalism and multilateralism: An Overview".
- Chamberlin, E. H. (1933). "The Theory of Monopolistic Competition".
- Gary Clyde Hufbauer & Jeffrey Schott (1993). "The Effects of NAFTA on US-Mexico Trade and GDP".
- Gilpin, R. (2001). "Global political economy: understanding the international economic order".
- Guiso, L., Sapienza, P., & Zingales, L. (2009). "Cultural Biases in Economic Exchange?"
- Head, K., & Mayer, T. (2014). "Gravity Equations: Workhorse, Toolkit, and Cookbook".
- Helpman, E., Melitz, M. J., & Rubinstein, Y. (2008). "Estimating Trade Flows: Trading Partners and Trading Volumes".

- James Anderson & Eric van Wincoop (2003). "Gravity, Productivity and the Pattern of Production and Trade".
- Jeffrey Frankel & Andrew Rose (1998). "The Endogeneity of the Optimum Currency Area Criteria".
- Jeffrey Sachs & Andrew Warner (1995). "Does Trade Cause Growth? »
- Keohane, R. O., Nye, J. S. (1977). "Power and interdependence: World politics in transition. Little, Brown".
- Krugman, P. (1991). "Increasing Returns and Economic Geography."
- Linnemann, H. (1966). "An Econometric Study of International Trade Flows".
- Mankiw, N. G. (2016). "Principles of macroeconomics".
- Marshall, A. (1890). "Principles of economics".
- Novy, D. (2013). "Gravity Redux: Estimation of Gravity Equation Models with Heterogeneous Panel Data".
- Pareto, V. (1909). "Manuel d'économie politique".
- Paul Krugman (1980). «Trade, Growth and the Size of Countries".
- Pöyhönen, P. (1963). "A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries".
- Ricardo, D. (1817). "Principles of Political Economy and Taxation".
- Robinson, J. (1933). "The Economics of Imperfect Competition".
- Robinson, J. (1962). "Essays in the Theory of Economic Growth".
- Romer, P. M. (1990). "Endogenous technological change ".
- Sachs, J. (2005). "The End of Poverty: Economic Possibilities for Our Time."
- Samuelson, P. A. (1947). "Foundations of economic analysis".
- Tinbergen, J. (1962). "Shaping the World Economy: Suggestions for an International Economic Policy".
- Viner, J. (1950). "The Customs Union Issue. Carnegie Endowment for International Peace".
- Walras, L. (1874). "Éléments d'économie politique pure ou théorie de la richesse sociale".

Sites internet

- <https://resourcegovernanceindex.org/country-profiles>

- <https://au.int/en/regions/cen>
- <https://www.sadc.int/>
- <https://www.un.org/>
- <https://www.afdb.org/>
- <https://www.ecowas.int/>
- <https://www.commerce.gov.dz/fr/accord-commerciale-preferentiel-algero-tunisien/>
- <https://www.aps.dz/economie/121791-commerce-l-algerie-ratifie-l-accord-portant-creation-de-la-zlecaf/>
- <https://www.aa.com.tr/fr/afrique/graphique-les-ressources-naturelles-source-despoir-pour-lavenir-de-lafrique/>
- <https://www.unctadstat.unctad.org/>
- <https://www.trademap.org/>
- <https://fr.distance.to/>
- <https://unctad.org/fr/statistics/>
- <https://www.aa.com.tr/fr/afrique/graphique-les-ressources-naturelles-source-despoir-pour-lavenir-de-lafrique/871406/>

ANNEXES

ANNEXE 01 : Stationarité de la variable LEXP (Algérie) :

Levin-Lin-Chu unit-root test for lexp			Im-Pesaran-Shin unit-root test for lexp			
Ho: Panels contain unit roots Ha: Panels are stationary			Number of panel Number of periods	Ho: All panels contain unit roots Ha: Some panels are stationary		Number of panels Number of periods
AR parameter: Common Panel means: Included Time trend: Not included			Asymptotics: N/	AR parameter: Panel-specific Panel means: Included Time trend: Not included		Asymptotics: T, N
ADF regressions: 1 lag LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags average (chosen)			ADF regressions: No lags included			
	Statistic	p-value		Statistic	p-value	Fixed-N exact cr 1% 5%
Unadjusted t	-7.7939		t-bar	-2.8509		-2.080 -1.91
Adjusted t*	-2.7126	0.0033	t-tilde-bar	-2.1843		
			Z-t-tilde-bar	-4.0281	0.0000	

Fisher-type unit-root test for lexp
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots Ha: At least one panel is stationary		Number of panels -	14
		Number of periods -	17
AR parameter: Panel-specific Panel means: Included Time trend: Not included Drift term: Not included		Asymptotics: T -> Infinity	
		ADF regressions: 0 lags	

		Statistic	p-value
Inverse chi-squared(28)	F	108.1455	0.0000
Inverse normal	Z	-6.0787	0.0000
Inverse logit t(74)	L*	-7.1512	0.0000
Modified inv. chi-squared Fm		10.7099	0.0000

F statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels.

ANNEXE 02 : Stationarité de la variable LPIBi (Algérie) :

Levin-Lin-Chu unit-root test for lpibi			Im-Pesaran-Shin unit-root test for lpibi			
Ho: Panels contain unit roots Ha: Panels are stationary			Number of panel Number of periods	Ho: All panels contain unit roots Ha: Some panels are stationary		Number of panels Number of periods
AR parameter: Common Panel means: Included Time trend: Not included			Asymptotics: N/	AR parameter: Panel-specific Panel means: Included Time trend: Not included		Asymptotics: T, N
ADF regressions: 1 lag LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags average (chosen)			ADF regressions: No lags included			
	Statistic	p-value		Statistic	p-value	Fixed-N exact cr 1% 5%
Unadjusted t	-10.9807		t-bar	-2.7166		-2.080 -1.91
Adjusted t*	-4.9903	0.0000	t-tilde-bar	-2.2755		
			Z-t-tilde-bar	-4.4777	0.0000	

Fisher-type unit-root test for lpihi
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots	Number of panels -	14
Ha: At least one panel is stationary	Number of periods -	17

AR parameter: Panel-specific	Asymptotics: T -> Infinity
Panel means: Included	
Time trend: Not included	
Drift term: Not included	ADF regressions: 0 lags

		Statistic	p-value
Inverse chi-squared(28)	P	73.9827	0.0000
Inverse normal	Z	-5.4886	0.0000
Inverse logit t(74)	L*	-5.3349	0.0000
Modified inv. chi-squared Fm		6.1447	0.0000

F statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels.

ANNEXE 03 : Stationarité de la variable LPIBj (Algérie) :

Levin-Lin-Chu unit-root test for lpihj		Im-Pesaran-Shin unit-root test for lpihj			
<hr/> Ho: Panels contain unit roots Ha: Panels are stationary AR parameter: Common Panel means: Included Time trend: Not included ADF regressions: 1 lag LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags average (chosen)		Number of panel Number of periods	<hr/> Ho: All panels contain unit roots Ha: Some panels are stationary Asymptotics: N/ AR parameter: Panel-specific Panel means: Included Time trend: Not included ADF regressions: No lags included		Number of panels Number of periods Asymptotics: T,N -
	Statistic	p-value	Statistic	p-value	Fixed-N exact or 1% 5%
Unadjusted t	-6.0808		t-bar	-2.1247	-2.080 -1.91
Adjusted t*	-3.7049	0.0001	t-tilde-bar	-1.8048	
			Z-t-tilde-bar	-2.1569	0.0155

Fisher-type unit-root test for lpihj
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots	Number of panels -	14
Ha: At least one panel is stationary	Number of periods -	17

AR parameter: Panel-specific	Asymptotics: T -> Infinity
Panel means: Included	
Time trend: Not included	
Drift term: Not included	ADF regressions: 0 lags

		Statistic	p-value
Inverse chi-squared(28)	P	55.9893	0.0013
Inverse normal	Z	-2.6814	0.0037
Inverse logit t(74)	L*	-2.9516	0.0021
Modified inv. chi-squared Fm		3.7402	0.0001

F statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels.

ANNEXE 03 : Stationarité de la variable LDIV (Algérie) :

Levin-Lin-Chu unit-root test for ldiv			Im-Pesaran-Shin unit-root test for ldiv		
Ho: Panels contain unit roots Ha: Panels are stationary			Number of panels: 14 Number of periods: 17 Ho: All panels contain unit roots Ha: Some panels are stationary		
AR parameter: Common Panel means: Included Time trend: Not included			Asymptotics: N AR parameter: Panel-specific Panel means: Included Time trend: Not included		
ADF regressions: 1 lag LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags Average (chosen)			ADF regressions: No lags included		
	Statistic	p-value		Statistic	p-value
Unadjusted t	-5.5216		t-bar	-1.3247	
Adjusted t*	0.1678	0.5666	t-tilde-bar	-1.2926	
			Z-t-tilde-bar	0.3691	0.6440

Fisher-type unit-root test for ldiv
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots		Number of panels	-	14
Ha: At least one panel is stationary		Number of periods	-	17
AR parameter: Panel-specific		Asymptotics: T -> Infinity		
Panel means: Included				
Time trend: Not included				
Drift term: Not included		ADF regressions: 0 lags		

	Statistic	P	Statistic	p-value
Inverse chi-squared(28)	F	13.4840	0.9905	
Inverse normal	Z	1.1215	0.8690	
Inverse logit t (74)	L*	0.9976	0.8391	
Modified inv. chi-squared Fm		-1.9398	0.9738	

F statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels.

ANNEXE 03 : Stationarité de la variable dLDIV (Algérie) :

Levin-Lin-Chu unit-root test for D.ldiv			Im-Pesaran-Shin unit-root test for D.ldiv		
Ho: Panels contain unit roots Ha: Panels are stationary			Number of panels: 14 Number of periods: 17 Ho: All panels contain unit roots Ha: Some panels are stationary		
AR parameter: Common Panel means: Included Time trend: Not included			Asymptotics: N AR parameter: Panel-specific Panel means: Included Time trend: Not included		
ADF regressions: 1 lag LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags Average (chosen)			ADF regressions: No lags included		
	Statistic	p-value		Statistic	p-value
Unadjusted t	-11.2042		t-bar	-3.5925	
Adjusted t*	-5.6567	0.0000	t-tilde-bar	-2.6409	
			Z-t-tilde-bar	-6.3550	0.0000

Fisher-type unit-root test for D.louv
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots Number of panel
Ha: At least one panel is stationary Number of perio

AR parameter: Panel-specific Asymptotics: T
Panel means: Included
Time trend: Not included
Drift term: Not included ADF regressions

		Statistic	p-value
Inverse chi-squared(28)	P	143.6881	0.0000
Inverse normal	Z	-9.4203	0.0000
Inverse logit t(74)	L*	-10.6471	0.0000
Modified inv. chi-squared Fm		15.4595	0.0000

F statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite numbe

ANNEXE 04 : Stationarité de la variable LOUV (Algérie) :

Levin-Lin-Chu unit-root test for louv				Im-Pesaran-Shin unit-root test for louv			
Ho: Panels contain unit roots		Number of panel:		Ho: All panels contain unit roots		Number of panels	
Ha: Panels are stationary		Number of perio:		Ha: Some panels are stationary		Number of periods	
AR parameter: Common		Asymptotics: N/		AR parameter: Panel-specific		Asymptotics: T,N	
Panel means: Included				Panel means: Included			
Time trend: Not included				Time trend: Not included			
ADF regressions: 1 lag				ADF regressions: No lags included			
LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags average (chosen)							
	Statistic	p-value		Statistic	p-value	Fixed-N exact c	
						1%	5%
Unadjusted t	-1.0089		t-bar	-0.7666		-2.080	-1.9
Adjusted t*	1.7729	0.9619	t-tilde-bar	-0.7774			
			Z-t-tilde-bar	2.9094	0.9982		

Fisher-type unit-root test for louv
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots Number of panel
Ha: At least one panel is stationary Number of perio

AR parameter: Panel-specific Asymptotics: T
Panel means: Included
Time trend: Not included
Drift term: Not included ADF regressions

		Statistic	p-value
Inverse chi-squared(28)	P	5.2599	1.0000
Inverse normal	Z	3.5515	0.9998
Inverse logit t(74)	L*	3.2751	0.9992
Modified inv. chi-squared Fm		-3.0388	0.9988

F statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite numbe

ANNEXE 05 : Stationarité de la variable dLOUV (Algérie) :

Levin-Lin-Chu unit-root test for D.louv				Im-Pesaran-Shin unit-root test for D.louv			
Ho: Panels contain unit roots		Number of panel:		Ho: All panels contain unit roots		Number of panels	
Ha: Panels are stationary		Number of perio:		Ha: Some panels are stationary		Number of periods	
AR parameter: Common		Asymptotics: N/		AR parameter: Panel-specific		Asymptotics: T,N	
Panel means: Included				Panel means: Included			
Time trend: Not included				Time trend: Not included			
ADF regressions: 1 lag				ADF regressions: No lags included			
LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags average (chosen)							
	Statistic	p-value		Statistic	p-value	Fixed-N exact c	
						1%	5%
Unadjusted t	-21.6925		t-bar	-3.7916		-2.080	-1.9
Adjusted t*	-10.7511	0.0000	t-tilde-bar	-2.7114			
			Z-t-tilde-bar	-6.7043	0.0000		

Fisher-type unit-root test for D.louv
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots Number of panels: 1
Ha: At least one panel is stationary Number of panels: 1

AR parameter: Panel-specific Asymptotics: T
Panel means: Included
Time trend: Not included
Drift term: Not included ADF regression: 1

		Statistic	p-value
Inverse chi-squared(28)	F	162.7095	0.0000
Inverse normal	Z	-10.2836	0.0000
Inverse logit t(74)	L*	-12.0643	0.0000
Modified inv. chi-squared Fm		18.0013	0.0000

F statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels

ANNEXE 06 : Stationarité de la variable LD (Algérie) :

Levin-Lin-Chu unit-root test for ld			Im-Pesaran-Shin unit-root test for ld		
Ho: Panels contain unit roots			Number of panels: 1	Ho: All panels contain unit roots	Number of panels: 1
Ha: Panels are stationary			Number of periods: 1	Ha: Some panels are stationary	Number of periods: 1
AR parameter: Common			Asymptotics: N	AR parameter: Panel-specific	Asymptotics: T, N
Panel means: Included				Panel means: Included	
Time trend: Not included				Time trend: Not included	
ADP regressions: 1 lag				ADP regressions: No lags included	
LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags Average (chosen)					
	Statistic	p-value		Statistic	p-value
Unadjusted t	-6.1887		t-bar	-2.7320	-2.080 -1.91
Adjusted t*	-3.9018	0.0000	t-tilde-bar	-2.2839	
			Z-t-tilde-bar	-4.5191	0.0000

Fisher-type unit-root test for ld
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots Number of panels: 1
Ha: At least one panel is stationary Number of panels: 1

AR parameter: Panel-specific Asymptotics: T
Panel means: Included
Time trend: Not included
Drift term: Not included ADF regression: 1

		Statistic	p-value
Inverse chi-squared(28)	F	74.9994	0.0000
Inverse normal	Z	-5.5594	0.0000
Inverse logit t(74)	L*	-5.4160	0.0000
Modified inv. chi-squared Fm		6.2806	0.0000

F statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels

ANNEXE 07 : Test d'Homogénéité (Algérie) :

. di in y "PvalF1 = " in gr 'PVE1'
PvalF1 = .03320377

. di in y "PvalF2 = " in gr 'PVE2'
PvalF2 = .11789116

. di in y "PvalF3 = " in gr 'PVE3'
PvalF3 = .01373308

ANNEXE 08 : Estimation du modèle à effet fixes/aléatoire (Algérie) :

```

note: ld omitted because of collinearity
note: Acr omitted because of collinearity
note: ef omitted because of collinearity

Fixed-effects (within) regression              Number of obs   =    224
Group variable: Country_code                 Number of groups =    14

R-sq:                                         Obs per group:
within = 0.1080                               min =    16
between = 0.0923                               avg =   16.0
overall = 0.0657                               max =    16

corr(u_i, Xb)  = -0.0012                      F(4,206)        =    6.04
                                                    Prob > F        =    0.0001

Random-effects GLS regression                Number of obs   =    224
Group variable: Country_code                 Number of groups =    14

R-sq:                                         Obs per group:
within = 0.1047                               min =    16
between = 0.7628                               avg =   16.0
overall = 0.5950                               max =    16

corr(u_i, X)  = 0 (assumed)                  Wald chi2(7)    =    53.3
                                                    Prob > chi2     =    0.000

+-----+-----+-----+-----+-----+-----+
| lexp | Coef. | Std. Err. | z | P>|z| | [95% Conf. Interval] |
+-----+-----+-----+-----+-----+-----+
| lpibi | 3.169126 | 1.107996 | 2.86 | 0.004 | .9974944 5.34075 |
| lpibj | .6811038 | .3136444 | 2.17 | 0.030 | .066372 1.29583 |
| ld | -3.336091 | 1.219151 | -2.74 | 0.006 | -5.725583 -1.946599 |
| dldiv | 10.62134 | 3.703423 | 2.87 | 0.004 | 3.362764 17.8799 |
| dlouw | 2.31761 | 1.787985 | 1.30 | 0.195 | -1.186777 5.82199 |
| Acr | 1.105358 | 1.850271 | 0.60 | 0.550 | -2.521106 4.73182 |
| ef | .6124369 | 1.936888 | 0.32 | 0.752 | -3.183794 4.40866 |
| _cons | -54.7765 | 27.19844 | -2.01 | 0.044 | -108.0845 -1.46853 |
+-----+-----+-----+-----+-----+
| sigma_u | 3.0002777 | | | | |
| sigma_e | 1.7138815 | | | | |
| rho | .75396802 | (fraction of variance due to u_i) |
+-----+-----+-----+-----+-----+
F test that all u_i=0: F(13, 206) = 49.03      Prob > F = 0.0000

```

EFFET FIXE**EFFET ALEATOIRE****ANNEXE 09 : Test d'Hausman (Algérie) :**

```

. hausman fe .

----- Coefficients -----
|          | (b)          | (B)          | (b-B)          | sqrt(diag(V_b-V_B)) |
|          | fe          | .            | Difference     | S.E.                 |
+-----+-----+-----+-----+-----+
| lpibi | 3.491887 | 3.189578 | .3023084 | 1.044209 |
| lpibj | .4941755 | .689259 | -.1750835 | .6036552 |
| dldiv | 11.49364 | 10.87661 | .8170247 | 2.82568 |
| dlouw | 2.297396 | 2.316329 | -.0189334 | .1336687 |
+-----+-----+-----+-----+
b - consistent under Ho and Ha, obtained from xtreg
B - inconsistent under Ha, efficient under Ho, obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

      chi2(4) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B)
            =      0.08
      Prob>chi2 =      0.9991

```

ANNEXE 10 : Test d'autocorrélation (Algérie) :

```

Wooldridge test for autocorrelation in panel data
HO: no first-order autocorrelation
      F( 1, 13) = 0.775
      Prob > F = 0.3947

```

ANNEXE 11 : Test d'Heteroscédasticité (Algérie) :

```

lexp[Country_code,t] = Xb + u[Country_code] + e[Country_code,t]

Estimated results:
-----+-----+-----+
|          | Var          | sd = sqrt(Var) |
+-----+-----+-----+
| lexp | 11.89124 | 3.448368 |
| e | 2.93739 | 1.713881 |
| u | 3.064021 | 1.750435 |
+-----+-----+-----+

Test: Var(u) = 0
      chibar2(01) = 266.39
      Prob > chibar2 = 0.0000

```

ANNEXE 12 : Estimation du modèle par les moindres carrées généralisées(Algérie) :

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares
Panels: heteroskedastic
Correlation: no autocorrelation

Estimated covariances = 14 Number of obs = 224
Estimated autocorrelations = 0 Number of groups = 14
Estimated coefficients = 8 Time periods = 16
Wald chi2(7) = 993.45
Prob > chi2 = 0.0000

lexp	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lpib1	2.649098	.8560383	3.09	0.002	.9712934	4.326902
lpibj	.5417272	.1016951	5.33	0.000	.3424085	.7410459
ld	-2.653185	.3328423	-7.97	0.000	-3.305544	-2.000826
dldiv	7.772629	2.993034	2.60	0.009	1.90639	13.63887
dlocv	1.831247	1.5609	1.17	0.241	-1.22806	4.890555
Accr	1.731824	.5124692	3.38	0.001	.7274032	2.736246
ef	.7647876	.3768057	2.03	0.042	.0262619	1.503313
_cons	-44.36351	21.5387	-2.06	0.039	-86.57859	-2.148432

ANNEXE 13 : Stationarité de la variable LEXP (Tunisie)

Levin-Lin-Chu unit-root test for lexp

Im-Pesaran-Shin unit-root test for lexp

Ho: Panels contain unit roots
Ha: Panels are stationary

Number of panels Ho: All panels contain unit roots
Number of period Ha: Some panels are stationary

Number of panels
Number of periods

AR parameter: Common
Panel means: Included
Time trend: Not included

Asymptotics: N/T AR parameter: Panel-specific
Panel means: Included
Time trend: Not included

Asymptotics: T,N

ADF regressions: 1 lag
LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags Average (chosen)

ADF regressions: No lags included

	Statistic	p-value	Statistic	p-value	Fixed-N exact c	1%	5%
Unadjusted t	-8.9761		t-bar	-2.5906		-2.080	-1.9
Adjusted t*	-4.3020	0.0000	t-tilde-bar	-2.1309			
			I-t-tilde-bar	-3.7646	0.0001		

Fisher-type unit-root test for lexp
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots Number of panel
Ha: At least one panel is stationary Number of period

AR parameter: Panel-specific Asymptotics: T
Panel means: Included
Time trend: Not included
Drift term: Not included ADF regressions

	Statistic	p-value
Inverse chi-squared(28) F	77.2623	0.0000
Inverse normal Z	-4.8054	0.0000
Inverse logit t(74) L*	-5.2216	0.0000
Modified inv. chi-squared Fm	6.5830	0.0000

F statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number

ANNEXE 14 : Stationarité de la variable LPIBi (Tunisie)

Levin-Lin-Chu unit-root test for lpiBi			Im-Pesaran-Shin unit-root test for lpiBi			
Ho: Panels contain unit roots			Number of panel:	Ho: All panels contain unit roots		Number of panels
Ha: Panels are stationary			Number of period:	Ha: Some panels are stationary		Number of periods
AR parameter: Common			Asymptotics: N/I	AR parameter: Panel-specific		Asymptotics: T,N
Panel means: Included				Panel means: Included		
Time trend: Not included				Time trend: Not included		
ADF regressions: 1 lag			ADF regressions: No lags included			
LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags average (chosen)						
	Statistic	p-value		Statistic	p-value	Fixed-N exact c
						1% 5%
Unadjusted t	-13.2577		t-bar	-3.0083		-2.080 -1.9
Adjusted t*	-6.6606	0.0000	t-tilde-bar	-2.4268		
			Z-t-tilde-bar	-5.2238	0.0000	
Fisher-type unit-root test for lpiBi						
Based on augmented Dickey-Fuller tests						
Ho: All panels contain unit roots			Number of panel:			
Ha: At least one panel is stationary			Number of period:			
AR parameter: Panel-specific			Asymptotics: T			
Panel means: Included						
Time trend: Not included						
Drift term: Not included			ADF regressions:			
	Statistic	p-value				
Inverse chi-squared(28) F	94.5758	0.0000				
Inverse normal Z	-6.8223	0.0000				
Inverse logit t(74) L*	-6.9439	0.0000				
Modified inv. chi-squared Fm	8.8966	0.0000				
F statistic requires number of panels to be finite.						
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels.						

ANNEXE 15 : Stationarité de la variable LPIBj (Tunisie)

Levin-Lin-Chu unit-root test for lpiBj			Im-Pesaran-Shin unit-root test for lpiBj			
Ho: Panels contain unit roots			Number of panel:	Ho: All panels contain unit roots		Number of panels
Ha: Panels are stationary			Number of period:	Ha: Some panels are stationary		Number of periods
AR parameter: Common			Asymptotics: N/I	AR parameter: Panel-specific		Asymptotics: T,N
Panel means: Included				Panel means: Included		
Time trend: Not included				Time trend: Not included		
ADF regressions: 1 lag			ADF regressions: No lags included			
LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags average (chosen)						
	Statistic	p-value		Statistic	p-value	Fixed-N exact c
						1% 5%
Unadjusted t	-5.9241		t-bar	-2.1038		-2.080 -1.9
Adjusted t*	-3.6156	0.0001	t-tilde-bar	-1.7940		
			Z-t-tilde-bar	-2.1036	0.0177	

Fisher-type unit-root test for lpi1bj
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots Number of panels: 1
Ha: At least one panel is stationary Number of periods: 1

AR parameter: Panel-specific Asymptotics: T
Panel means: Included
Time trend: Not included
Drift term: Not included ADF regressions

		Statistic	p-value
Inverse chi-squared(28)	P	54.5183	0.0019
Inverse normal	Z	-2.5861	0.0049
Inverse logit t(74)	L*	-2.8366	0.0029
Modified inv. chi-squared Pm		3.5437	0.0002

P statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels.

ANNEXE 16 : Stationarité de la variable LOUV (Tunisie)

<p>Levin-Lin-Chu unit-root test for leouv</p> <hr/> <p>Ho: Panels contain unit roots Ha: Panels are stationary</p> <p>AR parameter: Common Panel means: Included Time trend: Not included</p> <p>ADP regressions: 1 lag LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags average (chosen)</p>	<p>Im-Pesaran-Shin unit-root test for leouv</p> <hr/> <p>Ho: All panels contain unit roots Ha: Some panels are stationary</p> <p>Asymptotics: N/ AR parameter: Panel-specific Panel means: Included Time trend: Not included</p> <p>ADP regressions: No lags included</p>
--	---

	Statistic	p-value	Statistic	p-value	Fixed-N exact c	1%	5%
Unadjusted t	-13.5788		t-bar	-3.0469		-2.080	-1.9
Adjusted t*	-7.9081	0.0000	t-tilde-bar	-2.4456			
			Z-t-tilde-bar	-5.3164	0.0000		

Fisher-type unit-root test for leouv
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots Number of panels: 1
Ha: At least one panel is stationary Number of periods: 1

AR parameter: Panel-specific Asymptotics: T
Panel means: Included
Time trend: Not included
Drift term: Not included ADF regressions

		Statistic	p-value
Inverse chi-squared(28)	P	97.5022	0.0000
Inverse normal	Z	-6.9971	0.0000
Inverse logit t(74)	L*	-7.1683	0.0000
Modified inv. chi-squared Pm		9.2876	0.0000

P statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels.

ANNEXE 17 : Stationarité de la variable LDIV(Tunisie)

Levin-Lin-Chu unit-root test for ldiv			Im-Pesaran-Shin unit-root test for ldiv		
Ho: Panels contain unit roots Ha: Panels are stationary			Ho: All panels contain unit roots Ha: Some panels are stationary		
AR parameter: Common Panel means: Included Time trend: Not included			AR parameter: Panel-specific Panel means: Included Time trend: Not included		
ADP regressions: 1 lag LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags average (chosen)			ADP regressions: No lags included		
	Statistic	p-value	Statistic	p-value	Fixed-N exact
Unadjusted t	-7.2967		t-bar	-2.9981	-2.080 -1.1
Adjusted t*	-1.4944	0.0675	t-tilde-bar	-2.4218	
			Z-t-tilde-bar	-5.1991	0.0000

Fisher-type unit-root test for ldiv
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots Ha: At least one panel is stationary		Number of panel Number of period	
AR parameter: Panel-specific Panel means: Included Time trend: Not included Drift term: Not included		Asymptotics: T ADP regressions:	
	Statistic	p-value	
Inverse chi-squared(28) P	93.8090	0.0000	
Inverse normal Z	-6.7760	0.0000	
Inverse logit t(74) L*	-6.8850	0.0000	
Modified inv. chi-squared Pm	8.7941	0.0000	

P statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels.

ANNEXE 18 : Stationarité de la variable LD (Tunisie)

Levin-Lin-Chu unit-root test for ld			Im-Pesaran-Shin unit-root test for ld		
Ho: Panels contain unit roots Ha: Panels are stationary			Ho: All panels contain unit roots Ha: Some panels are stationary		
AR parameter: Common Panel means: Included Time trend: Not included			AR parameter: Panel-specific Panel means: Included Time trend: Not included		
ADP regressions: 1 lag LR variance: Bartlett kernel, 8.00 lags average (chosen)			ADP regressions: No lags included		
	Statistic	p-value	Statistic	p-value	Fixed-N exact
Unadjusted t	-7.9916		t-bar	-2.9623	-2.080 -1.9
Adjusted t*	-2.7692	0.0028	t-tilde-bar	-2.2351	
			Z-t-tilde-bar	-4.2785	0.0000

Fisher-type unit-root test for ld
Based on augmented Dickey-Fuller tests

Ho: All panels contain unit roots Number of panel
Ha: At least one panel is stationary Number of panel

AR parameter: Panel-specific Asymptotics: T
Panel means: Included
Time trend: Not included
Drift term: Not included ADF regressions:

		Statistic	p-value
Inverse chi-squared(28)	F	117.2369	0.0000
Inverse normal	Z	-6.6004	0.0000
Inverse logit t(74)	L*	-7.8232	0.0000
Modified inv. chi-squared Fm		11.9248	0.0000

F statistic requires number of panels to be finite.
Other statistics are suitable for finite or infinite number of panels.

ANNEXE 19 : Test d'Homogénéité (Tunisie)

```
.
. di in y "PvalF1 = " in gr 'PVF1'
PvalF1 = .01388115

. di in y "PvalF2 = " in gr 'PVF2'
PvalF2 = .12189497

. di in y "PvalF3 = " in gr 'PVF3'
PvalF3 = .00082673
```

ANNEXE 19 : Estimation du modèle à effet fixes/aléatoire (Tunisie)

Fixed-effects (within) regression						Number of obs		Random-effects GLS regression					
Group variable: Country_code						- 237		Group variable: Country_code					
R-sq:						Number of groups		R-sq:					
within - 0.2687						- 14		within - 0.2647					
between - 0.0342						Obs per group:		between - 0.6395					
overall - 0.0554						min - 16		overall - 0.5718					
						avg - 16.9							
						max - 17							
coef(u_i, Xb) - -0.3708						F(4, 219) - 20.12		Wald chi2(7) - 94.10					
						Prob > F - 0.0000		Prob > chi2 - 0.0000					
coef(u_i, X) - 0 (assumed)													
lexp	Coef.	Std. Err.	t	P> t	[95% Conf. Interval]	lexp	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]		
lpihi	1.626269	.4548093	3.58	0.000	-.7299058 2.822633	lpihi	1.971696	.4160084	4.74	0.000	1.156335 2.787058		
lpihj	.6144217	.1642602	3.74	0.000	-.2906887 .9381547	lpihj	.4252401	.1293653	3.29	0.001	.1716888 .6787914		
ld	0 (omitted)					ld	-1.609914	.7296862	-2.21	0.027	-3.040073 -.1797555		
ldiv	-1.216548	.8439961	-1.46	0.120	-2.979942 .3468462	ldiv	-1.407957	.8436108	-1.67	0.095	-3.061403 .24549		
ouv	.0007227	.0055173	0.13	0.896	-.0101512 .0115966	ouv	-.0004297	.0054894	-0.08	0.938	-.0111888 .0103294		
acr	0 (omitted)					acr	.4937672	.9158388	0.54	0.590	-1.301244 2.288778		
af	0 (omitted)					af	.5005985	1.184891	0.42	0.673	-1.821744 2.822941		
_cons	-38.5145	8.925752	-4.31	0.000	-56.10587 -20.82313	_cons	-29.96541	10.83764	-2.76	0.006	-51.2068 -8.724021		
sigma_u	1.5904846					sigma_u	1.0739358						
sigma_e	.58791042					sigma_e	.58791042						
rho	.87978956	(fraction of variance due to u_i)				rho	.76941693	(fraction of variance due to u_i)					

F test that all u_i=0: F(13, 219) = 105.26 Prob > F = 0.0000

EFFET FIXE

EFFET ALEATOIRE

ANNEXE 20 : Test d'Hausman (Tunisie)

```
. hausman fe .
```

	Coefficients		(b-B) Difference	sqrt(diag(V_b-V_B)) S.E.
	(b) fe	(B) .		
lpiib1	1.626269	1.971696	-.3454269	.1838165
lpiibj	.6144217	.4252401	.1891816	.1012226
ldiv	-1.316548	-1.407957	.0914087	.0255006
duv	.0007227	-.0004297	.0011524	.0005543

b - consistent under Ho and Ha, obtained from xtreg
B - inconsistent under Ha, efficient under Ho, obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

chi2(4) = (b-B)'[(V_b-V_B)^(-1)](b-B)
= 3.49
Prob>chi2 = 0.4790
(V_b-V_B is not positive definite)

ANNEXE 21 : Test d'Autocorrélation (Tunisie)

```
Wooldridge test for autocorrelation in panel data
H0: no first-order autocorrelation
F( 1, 13) = 1.974
Prob > F = 0.1835
```

ANNEXE 22 : Test d'Hétéroscédasticité (Tunisie)

```
Breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects
lexp[Country_code,t] = Xb + u[Country_code] + e[Country_code,t]
Estimated results:
```

	Var	sd = sqrt(Var)
lexp	2.502418	1.581903
e	.3456387	.5879104
u	1.153338	1.073936

Test: Var(u) = 0
chi2(01) = 731.44
Prob > chi2 = 0.0000

ANNEXE 23 : Estimation du modèle par les moindres carrées généralisées (Tunisie) :

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalised least squares

Panels: heteroskedastic

Correlation: no autocorrelation

```

Estimated covariances   =      14      Number of obs   =      237
Estimated autocorrelations =      0      Number of groups =      14
Estimated coefficients   =      8      Obs per group:
                                         min =      16
                                         avg = 16.92857
                                         max =      17
                                         Wald chi2(7)   =    2642.36
                                         Prob > chi2    =      0.0000

```

lexp	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
lpibi	2.500429	.2913077	8.58	0.000	1.929477	3.071382
lpibj	.2026189	.0278413	7.28	0.000	.1480509	.2571868
ld	-1.427843	.0674231	-21.18	0.000	-1.55999	-1.295697
ldiv	-1.327746	.7180806	-1.85	0.064	-2.735159	.0796657
ouv	.0008972	.0046402	0.19	0.847	-.0081974	.0099918
acr	.6654592	.1108824	6.00	0.000	.4481338	.8827847
ef	.4236474	.1032262	4.10	0.000	.2213279	.625967
_cons	-38.98509	6.984882	-5.58	0.000	-52.67521	-25.29497

Table des matières

Mesure du potentiel de l'intégration commerciale de l'Algérie avec ses partenaires africains (Analyse comparative entre l'Algérie et la Tunisie)

Remerciements.....	I
Dédicaces.....	II
Sommaire.....	III
Liste des abréviations et acronymes.....	IV
Liste des figures.....	VI
Liste des tableaux.....	VII
Introduction générale	1
Chapitre 01 : cadre conceptuel et théorique de l'intégration commerciale.....	3
Introduction.....	3
Section 01 : Cadre conceptuel de l'intégration commerciale.....	3
1. Définition de l'intégration commerciale	4
2. Les étapes de l'intégration commerciale.....	5
a) Zone de libre échange.....	5
b) Union douanière	5
c) Marché commun.....	5
d) Union économique	5
3. Historique de l'intégration commerciale	6
Section 02 : Cadre théorique de l'intégration commerciale.....	7
1. Les théories de l'intégration commerciale.....	7
a) La théorie des avantages comparatifs.....	7
b) La théorie de l'effet création/détournement.....	8
c) La théorie de la concurrence imparfaite.....	8
d) La théorie de la croissance endogène	9
e) La théorie de la régionalisation	10
f) La théorie des économies de l'échelle	10

g)	La théorie de l'équilibre général.....	11
h)	La théorie de l'interdépendance complexe.....	12
2.	Revue de la littérature empirique.....	12
	Section 03 : Les exemples réussis de l'intégration commerciale.....	14
1)	Intégration commerciale régionale	14
a)	La Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO).....	14
b)	La Communauté économique des États de l'Afrique centrale (CEEAC).....	15
c)	La Communauté de développement de l'Afrique australe (SADC).....	16
d)	L'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA).....	16
e)	La Zone de libre-échange continentale africaine	17
2)	Intégration commerciale internationale	18
a)	L'union Européenne (UE).....	19
b)	L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA).....	20
c)	L'Association des nations de l'Asie du Sud-Est (ASEAN).....	20
d)	Le Mercosur	21
	Conclusion :.....	22
	Chapitre 02 : États des lieux des échanges commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie.....	23
	Introduction.....	23
	Section 01 : Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie.....	23
1.	Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie	24
2.	Principaux partenaires de l'Algérie à l'importation.....	25
3.	Les principaux partenaires commerciaux de la Tunisie	27
4.	Principaux partenaires de ma Tunisie à l'importation.....	29
	Section 02 : La structure des échanges commerciaux de l'Algérie et de la Tunisie.....	31
5.	Structure des exportations de l'Algérie.....	31
a)	La répartition des produits des hydrocarbures	32
6.	Structure des exportations Tunisiennes.....	33
b)	La répartition des produits manufacturés.....	34
7.	Structure des importations de l'Algérie	35
c)	La répartition des produits manufacturés.....	36
8.	Structure des exportations et des importations de la Tunisie.....	37

d) La répartition des produits manufacturés	38
Section 03 : Traités commerciaux Algériens et Tunisiens.....	39
1. Les différents Accords commerciaux de l'Algérie.....	39
A. Union européenne (UE)	39
B. La ZLECAF	40
C. Accord de libre-échange avec la Tunisie.....	41
D. Accord avec la Chine.....	42
E. Accord avec la Turquie.....	43
2. Les différents Accords commerciaux la Tunisie.....	44
A. Accord d'association avec l'Union européenne	44
B. Accord commercial avec la Turquie.....	45
C. Accord commercial avec les États-Unis d'Amérique.....	46
D. L'accord de libre-échange avec la France.....	46
E. Accord avec l'Italie.....	47
F. Conclusion	48
Chapitre 03 : Le cadre pratique de l'intégration commerciale.....	50
Introduction	50
Section 01 : Le cadre théorique du modèle de gravité.....	50
e) La taille économique.....	51
f) La distance géographique.....	51
g) Variables institutionnelles.....	52
h) Variables culturelles.....	52
i) Variables géographiques supplémentaires.....	53
j) Variables économiques spécifiques.....	53
k) Variables liées aux accords commerciaux.....	53
1. Les différentes méthodes de l'estimation du modèle de gravité.....	53
a) Méthode des moindres carrés ordinaires (MCO)	54
b) Modèles de panel	54
c) Modèles de gravité gravitationnelle.....	54

d) Modèles à variables instrumentales	54
2. Les avantages des données de panel	54
a) Informations temporelles.....	54
b) Variation croisée.....	54
c) Efficacité statistique.....	54
d) Contrôle des effets individuels.....	55
e) Analyse de dynamique.....	55
Section 02 : Présentation de l'échantillon d'étude et des variables utilisées.....	55
1. Présentation de l'échantillon	56
a) Algérie	56
b) Tunisie	56
c) Angola	56
d) L'Afrique du Sud.....	57
e) Cameroun.....	57
f) Côte d'Ivoire	58
g) Égypte	58
h) Gabon	59
i) Maroc	59
j) Mauritanie	59
k) Nigeria	60
l) Niger	60
m) Sénégal	61
n) Kenya	61
o) Togo	61
2. Choix des variables.....	64
a) La taille économique des pays (exportateur, importateur)	64
b) La distance géographique	64
c) Les accords commerciaux La diversification des exportations	64
d) La diversification des exportations	65
e) L'ouverture commerciale	65
f) L'effet frontière.....	65
Section 03 : Estimation du modèle de gravité.....	66
5. Stationnarité des variables	66

6. Test de spécification (test d'homogénéité)	67
7. Test d'Hausman (Le modèle est à effet fixe /aléatoire)	69
8. Validation du modèle	69
4.1. Test d'autocorrélation (Wooldridge)	70
4.2. Test d'Hétéroscédasticité (Breusch and Pagan)	70
9. Interprétation des résultats	71
a) Modèle 01 Algérie.....	72
b) Modèle 02 Tunisie.....	73
Conclusion	75
Conclusion générale	76
Bibliographie	77
Annexes	80
Table des matières	93

Résumé :

Ce PFE a pour objectif de calculer le potentiel à l'export de l'Algérie ainsi que celui de la Tunisie avec leurs partenaires africains. Le calcul de ce potentiel est primordial pour souligner les prochains objectifs de l'Algérie et de la Tunisie en Afrique, cette dernière offre des opportunités pour diversifier leurs échanges commerciaux, vu la taille gigantesque du marché africain.

L'étude a porté dans un premier temps sur le cadre théorique et conceptuel de l'intégration commerciale. Après avoir analysé les principaux partenaires à l'export des deux pays, ainsi que la structure leurs exportations, nous avons estimé un modèle de gravité sur un échantillon incluant 14 pays et couvrant la période 2005-2021. Les résultats indiquent que la taille économique, la distance géographique, la diversification des exportations, les accords commerciaux ainsi que l'effet frontière ont un impact significatif sur les exportations bilatérales. Les estimations révèlent également l'existence d'un potentiel non exploité entre l'Algérie ainsi que la Tunisie avec d'autres pays en Afrique.

Mots clés : Intégration commerciale, potentiel à l'export, diversification des échanges, les accords commerciaux.

Abstract:

The aim of this PFE is to calculate the export potential of Algeria and Tunisia with their African partners. Calculating this potential is crucial to highlight the future objectives of Algeria and Tunisia in Africa, as Africa offers opportunities to diversify their trade exchanges due to the gigantic size of the African market.

The study initially focused on the theoretical and conceptual framework of trade integration. After analyzing the main export partners of both countries, as well as the structure of their exports, we estimated a gravity model on a sample including 14 countries and covering the period 2005-2021. The results indicate that economic size, geographical distance, export diversification, trade agreements, and border effect have a significant impact on bilateral exports. The estimates also reveal the existence of untapped potential between Algeria and Tunisia with other countries in Africa.

Keywords: Trade integration, the export potential, export diversification, trade agreements.

ملخص

هدف إلى حساب إمكانات التصدير للجزائر وتونس مع شركائهم الأفارقة. يعد حساب هذه الإمكانيات ضروريًا لتسليط الضوء على الأهداف التالية للجزائر وتونس في إفريقيا، حيث توفر الأخيرة فرصًا لتنويع تجارتها، نظرًا للحجم الهائل للسوق الأفريقي.

ركزت الدراسة في البداية على الإطار النظري والمفاهيمي للتكامل التجاري. بعد تحليل شركاء التصدير الرئيسيين للبلدين، وكذلك هيكل صادراتهم، قمنا بتقدير نموذج الجاذبية على عينة تضم 14 دولة وتغطي الفترة 2005-2021. تشير النتائج إلى أن الحجم الاقتصادي والمسافة الجغرافية وتنويع الصادرات والاتفاقيات التجارية بالإضافة إلى التأثير الحدودي لها تأثير كبير على الصادرات الثنائية. كما تكشف التقديرات عن وجود إمكانيات غير مستغلة بين الجزائر وتونس ودول أخرى في إفريقيا.

الكلمات المفتاحية: التكامل التجاري، إمكانيات التصدير، التنويع التجاري، الاتفاقيات التجارية.