

**Ministère de L'enseignement Supérieur et de la recherche
Scientifique
Université Abderrahmane Mira-Béjaia
Facultés des sciences économiques, des sciences de gestion et des
sciences commerciales**

Option: Monnaie, Finance et Globalisation

Mémoire de magister

THÈME

**La question des zones de libres échange,
étude de cas de l'accord d'association
Algérie-Union Européenne**

Réalisé par: Mr Aiane Hakim

Devant le jury composé de:

- Président: Pr Abdelmadjid Djenane, Université Ferhat Abbas Sétif.
- Rapporteur: Pr Mohand Cherif Ainouche, Université Abderrahmane Mira Bejaia.
- Examineur: Pr Hamid Kherbachi, Université Abderrahmane Mira Bejaia.
- Examineur: Dr chaabane Bia, Université Mouloud Maameri Tizi Ouzou.
- Examineur: Dr Brahim Guendouzi, Université Mouloud Maameri Tizi Ouzou.

Année universitaire 2007/2008

Remerciements

Sur cette page qui sera probablement la plus consultée de ce mémoire, je tiens tout d'abord à remercier premièrement dieu qui ma donner la force de terminer ce modeste travail ainsi que toutes personnes ayant contribué à sa réalisation et en premier ordre mon directeur de mémoire.

Liste des abréviations

Liste des abréviations

ACR	: Accords Commerciaux Régionaux.
AIR	: Accords d'Intégration Régionale
ALENA	: Accord de Libre Échange Nord Américain.
ANDI	: Agence Nationale de Développement Industriel.
ASTC	: Agence des Services Frontaliers du Canada.
BIRD	: La Banque Internationale de Reconstruction et du Développement.
BM	: Banque Mondiale.
CEE	: Communauté Économique Européenne.
CNCI	: Comité National de Compétitivité Industrielle.
EDPME	: Euro Développement PME.
ETEF	: Étude Technico-Économique et Financière.
EUA	: États Unis d'Amérique.
FGAR	: Fonds de Garantie des Crédits aux PME.
FPCI	: Fonds de Garantie de Compétitivité Industrielle.
FMI	: Fonds Monétaire International.
GATT	: Accord Général sur le Commerce et les Tarifs Douaniers.
MAN	: Mise à Niveau.
NMS	: Nouveaux Pays Membres de l'Union Européenne.
NPF	: La Nation la plus Favorisée.
OIC	: Organisation Internationale du Commerce.
OMC	: Organisation Mondiale du Commerce.
PAC	: Politique Européenne Commune.
PAS	: Programme d'Ajustement Structurel.
PECO	: Pays d'Europe Centrale et Orientale.
PESM	: Pays de l'Est et du Sud de la Méditerranée.
PIB	: Produit Intérieur Brut.
PME	: Petites et Moyennes Entreprises.
PMI	: Petites Entreprises Industrielles.
PVD	: Pays en Voie de Développement.
RDM	: Reste du Monde.
SFS	: Sociétés Financières Spécialisées.
SDN	: Société des Nations.
SCM	: Système Commercial Multilatéral.
SPA	: Société par Action.
TCCE	: Tribunal Canadien pour le Commerce Extérieur.
UE	: Union Européenne.
UGP	: Unité de Gestion du Programme EDPME.

Introduction générale

Introduction générale

Les événements de la fin des années 80 et du début des années 90 (la chute du mur de Berlin, la fin de la guerre froide, le déclenchement de la crise d'endettement...) consacrent le triomphe du capitalisme et des idéaux libres échangistes.

En effet, ces événements sont apparus plutôt positifs pour la libéralisation commerciale et l'avenir du système commercial multilatéral. De fait, le libre échange et les mécanismes de marché deviennent pour la plupart des régions du monde un levier incontournable pour le développement, ils sont en fait, la pièce maîtresse des programmes d'ajustement structurel prônés par la Banque Mondiale et le Fonds Monétaire International pour remédier à la crise d'endettement qui a secoué la plupart des pays en développement.

Cependant, on assiste parallèlement et d'une manière paradoxale à un engouement d'intérêt sans précédent en faveur des accords commerciaux régionaux (ACR) ou bien du régionalisme¹ après une éclipse de deux décennies. Cette éclipse a été provoquée par la crise d'endettement qui a anticipé son échec du fait des diverses carences constatées dans leur mise en application concrète.

En effet, la prolifération des accords commerciaux régionaux fut pour la plupart des observateurs une réelle surprise, plus encore leur nombre, ce sont leurs caractéristiques qui ont attiré l'attention. En outre, tous les accords sont résolument libres échangistes et tournés vers l'intégration dans l'économie mondiale, la portée des accords déborde les questions strictement commerciales, les ACR touchent toutes les régions du monde et ils impliquent davantage aussi bien des pays en développement que des pays développés. Enfin la plupart de ces accords recensés portent le nom des zones de libre échange².

A ces nouveautés, il convient d'ajouter l'engagement et avec force des Etats-Unis d'Amérique dans cette voie après plusieurs décennies de promotion du système commercial multilatéral et d'opposition aux accords bilatéraux et régionaux. En effet, la conversion des EUA au régionalisme constitue et sans conteste l'évènement le plus marquant de cette fin de siècle. Pour certains auteurs, cette conversion est synonyme de l'échec du système commercial multilatéral (SCM), ce qui a poussé les EUA à emprunter cette voie pour faire avancer leurs idéaux libres échangistes et reconstituer de ce fait le SCM du bas vers le haut, comme l'atteste l'approfondissement des dispositifs de l'ALENA (accord de libre échange Nord américain) et le fameux projet pour les Amériques (la constitution d'une zone de libre échange des Amériques), et pour d'autres, cet engagement a fait renaître le socle d'une partition du monde en groupes commerciaux rivaux.

¹ Le terme régionalisme est devenu depuis les années 80 assez populaire à un point où il supplante celui de l'intégration régionale très en vogue de puis la fin de la deuxième guerre mondiale, le terme veut dire toute forme d'accords institutionnel qui visent à libéraliser ou à faciliter les échanges à un niveau autre que multilatéral, c'est la définition que retient l'organisation mondiale du commerce. Voir à cet effet les publications de Christian Debloek sur le régionalisme.

² Ces caractéristiques ont poussés beaucoup d'économistes et observateurs à qualifier le régionalisme actuel de seconde génération par opposition à celui qui a prévalu durant les années de la guerre froide, qui visait essentiellement une déconnection du système commercial multilatéral et la création de complémentarité entre ses membres (généralement des pays en développement) afin d'éviter les volatilités du système des prix mondiaux et assurer la montée en puissance d'une industrie régionale à l'abri de la concurrence mondiale.

Les pays en développement (PVD) échaudés par l'échec des anciens formes d'ACR (jugées protectionnistes et interventionnistes³ conçues essentiellement pour protéger leur industrialisation et qui s'inspirent de la doctrine de substitution des importations. La crise d'endettement a révélé les faiblesses de cette forme d'intégration régionale et son incapacité à impulser le développement des pays en développement⁴) se sont engagés volontairement dans des processus intégratifs avec des pays riches dans le but de réussir leur développement (profiter des avantages de l'extension du marché des pays riches, profiter de leur savoir faire, améliorer leur attraction aux investissements étrangers....) et leur intégration dans l'économie mondiale.

Dans ce contexte, l'Algérie a signé un accord d'association avec l'Union Européenne dans la perspective de la création d'une zone de libre échange à l'horizon 2017 conformément aux dispositifs de l'OMC. Ledit accord trouve son origine dans la conférence de Barcelone qui a enclenché pour la première fois une grande initiative de coopération pour les pays de l'Est et du Sud de la méditerranée qui devait embrasser tous les domaines: politique, de sécurité et des droits de l'homme, économiques et financiers et le domaine commercial.

Pour ces pays et notamment l'Algérie, le processus de Barcelone et les accords d'association qu'il induit, présentent un levier important pour accélérer leur intégration dans l'économie mondiale et impulser leur dynamisation et leur diversification.

L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne qui est entré en vigueur en septembre 2005 instaurera une zone de libre échange qui devrait dans le respect d'une période de transition de 12 ans, aboutir à l'ouverture complète du marché algérien aux produits industriels européens selon le calendrier suivant:

- Pour les matières premières, elles seront libéralisées dès l'entrée en vigueur de l'accord;
- Pour les biens d'équipements industriels et agricoles ainsi que les biens semi finis, les droits de douanes et effets équivalents seront éliminés progressivement sur cinq ans, deux ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe diminuent de 10% par an à partir de 80% du droit de base (septembre 2007-2012);
- Pour les produits finis, les droits de douanes et effets équivalents seront éliminés graduellement sur 10 ans, deux ans après l'entrée en vigueur de l'accord, ces droits diminuent de 10% par an à partir de 90% du droit de base (2007-2017).

La zone de libre échange ainsi constituée, s'inscrit et conformément aux dispositifs de l'OMC dans une approche dite de réciprocité: «ouverture réciproque des frontières», cette approche est à l'opposée de celle poursuivie jusqu'alors en vertu de l'accord de coopération de 1976, une approche dite asymétrique, cette dernière offre aux produits industriels algériens un libre accès aux marchés européens sans qu'elle soit obligée d'ouvrir ses marchés aux produits industriels européens. Une asymétrie qualifiée également d'éducative, qui devait permettre une montée en maturité de l'industrie algérienne à l'abri de la concurrence. Toutefois, la logique de Barcelone est tout a fait différente, c'est davantage de l'ouverture des marchés algériens dont il est question.

³ M Sciff, A Winters, l'intégration régionale et développement, Economica, 2004.

⁴ Les auteurs sous cités affirment que le faible degré de réalisation des anciennes ACR est du essentiellement aux désaccords sur les lieux d'implantations des investissements.

Quelles seront les retombées de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne sur l'économie algérienne? Permet-il sa dynamisation et sa modernisation? Quelles seront ses implications sur l'industrie algérienne d'autant plus que celle sera le premier concerné par le démantèlement tarifaire? Les accords commerciaux régionaux qui se sont amplifiés ces dernières années apportent-ils des réponses aux problèmes de développement des économies du Sud? Apportent-ils un plus par rapport à la simple adhésion aux principes du système commercial multilatéral (adhésion à l'OMC)? Comment peut-on expliquer alors leurs popularités? Les accords commerciaux entre les pays du niveau de développement inégal permettent-ils la convergence des pays en développement au niveau de vie des pays riches?

Dans le traitement de ces questions, on a commencé premièrement par recueillir un large ventail des travaux de théoriciens qui ont traité les questions de libre échange, des accords régionaux et du développement et dans certains cas, on a fait appel aux textes et dispositifs juridiques relatifs aux accords commerciaux traités et notamment à ceux entourant les ACR d'une manière générale. Ensuite on s'est appuyé sur des données chiffrées et des bilans statistiques de résultats de certaines expériences afin qu'on puisse établir des études comparatives.

Les pistes de travail suivies dans notre exposé mettent essentiellement l'accent sur les points suivants:

- Le rôle des ACR dans le développement des échanges régionaux et l'extension du commerce des pays membres;
- Leur répercussion sur les mouvements de capitaux et des flux d'investissement des pays membres;
- L'impact des zones de libre échange sur les pays du Sud n'est pas aussi important que les risques qu'elles comportent;
- Les ACR entre pays de niveau de développement différent renforcent plutôt les divergences et la dominance des pays du nord que la convergence;
- Les problèmes de développement de l'économie algérienne ne résident pas dans l'orientation de sa politique commerciale, mais doivent être recherchés dans des facteurs internes dont celui de l'absence de rigueur et de la crédibilité;
- Le tissu industriel algérien subira sûrement un double effet: effet de l'ouverture commerciale avec l'entame du processus de démantèlement (effet de la concurrence des firmes européennes) et l'effet qui réside dans le non aboutissement des réformes de sauvegarde et d'accompagnement de l'ouverture (la privatisation et la mise à niveau).

Pour répondre à ces questions, le plan du travail sera scindé en deux parties, la première sera consacrée à l'étude des accords commerciaux régionaux d'une manière générale suivie de deux exemples empiriques et la seconde se focalisera essentiellement sur l'analyse de l'accord d'association Algérie-Union Européenne.

La première partie constitue trois chapitres, le premier abord une description générale des ACR: leurs évolutions, leurs rapports avec le système commercial multilatéral ainsi que l'explication des différentes conceptions et définitions entourant les ACR afin qu'on puisse cerner leur pertinence et les causes de leur succès. Dans le deuxième chapitre nous traiterons les effets des ACR sur leur pays membres: effets purement commerciaux en terme de création et de détournement de trafic consécutifs à l'ouverture discriminatoire des

pays membres et des effets dynamique en relations avec le développement et la croissance économique et ce à travers l'étude des implications des ACR sur l'investissement et l'amélioration de la crédibilité des pays participants. Enfin, dans la dernière section nous effectuons une analyse comparative entre deux des grands projets intégratifs contemporains. Des projets de type Nord-Sud, qui réunissent une partie du monde développé (un pôle de la triade) et des pays sous développés en l'occurrence, l'accord de libre échange nord américain (ALENA) et la zone de libre échange euro méditerranéen. Cependant, les mécanismes de fonctionnement de ces deux projets sont assez différents, mais leur finalité reste commune. Cette section doit nous permettre d'apprécier leur processus de mise sur pied ainsi que d'analyser leur bilan après plus d'une décennie d'existence.

La seconde partie qui sera réservée à l'analyse et à l'évaluation de l'accord d'association Algérie-Union Européenne comporte également trois chapitres. Le premier se focalisera sur la description de l'évolution historique des relations entre l'Algérie et l'UE depuis le début de la construction européenne jusqu'au sommet de Barcelone (section 1), et dans une deuxième section nous aborderons la présentation générale de l'accord d'association, l'attention sera focalisée sur son volet commercial pour en décrire les mécanismes et les règles de fonctionnement de la zone de libre échange ainsi que pour apprécier la logique du démantèlement tarifaire.

Les deux derniers chapitres essayeront d'analyser et d'évaluer les éventuelles retombées de l'ouverture commerciale sur l'économie algérienne en général et sur l'industrie en particulier qui sera la première à être touchée par la concurrence européenne. En effet, le cinquième chapitre mettra en relief une radioscopie générale de l'économie nationale à la veille de l'entrée en vigueur de l'accord au regard de la théorie du syndrome hollandais qui fait ressortir l'état d'une dégradation du secteur industriel suite à un essor intervenant dans un secteur rentier. L'analyse du contexte économique de l'entrée en vigueur du dit accord doit nous permettre de déceler les forces et faiblesses de l'économie nationale.

Le dernier chapitre de notre travail se propose comme objectif l'analyse de l'environnement structurel de l'économie nationale pour mieux estimer les capacités et le degré de préparation de l'économie algérienne pour affronter la concurrence et amortir les chocs de l'ouverture. La méthode du travail consiste à évaluer l'état d'avancement des réformes structurelles nécessaires à la sauvegarde du tissu industriel algérien à savoir: la privatisation et les programmes de mise à niveau, et ce après une brève description des notions et conceptions entourant les deux programmes d'accompagnement. L'accent sera mis également sur le rôle régulateur de l'Etat algérien et sa place importante pour la réussite de ces réformes.

Partie n°1:
Les accords commerciaux
régionaux: Évolution historique
et juridique, description,
problématique du développement
et exemple empirique

Introduction à la première partie

La fin des années 80 et le début des années 90 ont été marqués par une rouée d'intérêt en faveur des accords commerciaux régionaux, ce renouveau spectaculaire des ACR a été considéré par plusieurs observateurs comme étant paradoxal et contradictoire dans la mesure où il intervient à un moment du triomphe de l'idéologie capitaliste et à la fin de la guerre froide. L'un des traits des ACR de cette fin de siècle, est leur tendance à se constituer entre des pays de niveau de développement différents (ACR Nord Sud) et que leurs objectifs étant de chercher une insertion optimale dans le commerce international, ce qui pousse les économistes à le qualifier du régionalisme de second génération par opposition à ce qui l'a précédé durant les années 60 et 70 et qui réunit des pays ou des régions de niveau de développement similaire et dont la finalité étant une déconnexion des marchés mondiaux.

Cette première partie de notre travail se fixe comme objectif de décrire et d'analyser les accords commerciaux régionaux et leurs relations avec le développement et la croissance en se basant sur une étude théorique et empirique des effets des ACR sur le bien être des pays membres. Ces accords commerciaux sont-ils une alternative au système commercial multilatéral? Permettent-ils une convergence des niveaux de développement?

Pour répondre à ces questions, cette partie est subdivisée en trois chapitres, le premier sera consacré à une description générale des ACR et leurs liens avec le système commercial multilatéral, le second s'efforce d'analyser les effets attendus des ACR: effets purement commerciaux (analyse de Viner) et effets dynamiques qui tente d'apprécier leurs implications sur l'accumulation du capital et sur l'investissement source de la croissance et du développement où seront également analysés les effets des ACR sur la crédibilité des pays membres, et enfin pour conclure ce chapitre, une section sous forme de conclusion se fixe comme objectif une analyse des liens entre l'ouverture et la croissance et ce par rapport aux théories de la pensée économique et par référence aux faits et histoire économique. Le dernier chapitre de cette partie sera consacré à une étude comparative de deux grands projets régionaux du siècle: l'ALENA et la zone de libre échange euro méditerranéen et d'en évaluer leur bilan après 10 ans de coopération.

Chapitre I
Description générale des accords
comerciaux régionaux: Évolution et
notion de base

Les ACR sous leurs formes les plus populaires et les plus classiques: zone de libre échange et union douanière connaissent ces dernières années un renouveau d'intérêt exceptionnel, en plus de leurs membres, c'est surtout leurs contenus qui soulèvent les plus vives interrogations, à un point où la zone de libre échange qui était la première étape d'un processus intégratif traditionnel (classification à la Balassa) traite aujourd'hui les questions de convergences politiques qui sont considérées comme étant l'ultime étape selon les analyses traditionnelles, en plus du fait que les ACR d'aujourd'hui débordent largement de la simple coopération commerciale pour traiter des questions aussi litigieuses comme les droits de l'homme, la démocratie, la lutte contre le terrorisme... ce chapitre se fixe comme objectif une description des ACR et de leur évolution depuis l'entre-deux-guerres pour en déceler leur rapport avec le système commercial multilatéral.

Section 1: Le contexte historique des accords commerciaux régionaux

La prolifération des accords commerciaux régionaux (ACR) et leur évolution spectaculaire en terme de qualité (la tendance des ACR à s'ouvrir sur le reste du monde et à s'approfondir) et en terme de quantité, constitue aujourd'hui et de loin l'un des traits les plus marquants de cette fin de siècle dans les affaires économiques mondiales. Pour une bonne appréhension du phénomène, une analyse en terme d'historicité et d'évolution apparaît ici essentielle, en effet, cette analyse doit nous permettre de distinguer le régionalisme actuel que certains économistes qualifient de deuxième génération de celui qu'il a précédé pour détecter les changements intervenus dans la définition des politiques commerciales et ainsi d'opposer les ACR aux lois du GATT sachant qu'aujourd'hui la plupart des membres de l'OMC font partie au moins à un accord.

I. Le contexte de l'entre-deux-guerres

Situer le régionalisme économique à partir de la fin de la première guerre mondiale ne veut pas dire qu'il n'existait guère d'accords avant cette période, en effet, les premières traces d'accords commerciaux régionaux remontent au XVI^e siècle, des négociations eurent lieu entre la grande Bretagne et l'Ecosse en 1547 et 1548 qui aboutissent à l'instauration du «1703 act of union of England and Scotland» qui établissait une union économique entre les deux nations, on peut également citer le cas de l'accord Golden Chovalier en 1860 entre la France et l'Angleterre un accord de libre échange entre les deux puissances de l'époque et qui permet une libéralisation du commerce mondial (en fait, cet accord a joué un rôle pertinent en impulsant le libre échange mondial³), entre 1818 et 1834, en Allemagne 18 Etats formèrent une Zollverein, une union douanière qui a précédé l'unification de l'Allemagne. La confédération Suisse a été formée en 1848 comme une union économique et l'Etat Italien a formé une union douanière entre 1860 et 1866.

De ce fait, la notion d'union douanière existait déjà dans le jargon économique du XIX^e siècle (la notion d'union douanière est apparue dans le droit international au XIX^e siècle avec le Zollverein accords signés par l'Autriche avec notamment le Canada et l'Australie⁴).

³ J M Siron, la régionalisation est-elle une hérésie économique? CERESA, université de Paris-Dauphine.

⁴ Christian Deblock, les accords commerciaux régionaux, le nouveau régionalisme et l'OMC, centre de recherche sur l'intégration continentale (GRIC), juin 2002.

Chapitre I Description générale des accords commerciaux régionaux: évolution et notion de base

Néanmoins, entre les deux guerres, un nouveau consensus s'est établi autour de cette notion du fait qu'elle peut déroger de la clause de la nation la plus favorisée et dans la mesure où elle constitue une nouvelle entité⁵ politique pour le comité économique de la société des nations dont les recommandations sont les suivantes:

- Premièrement, que les intentions qui ont précédé la création de l'union sont sincères;
- Deuxièmement, que des mesures appropriées soient prises pour la réaliser dans un délai spécifié et relativement court.

Mais le comité ira loin en encourageant ces unions lorsqu'elles ouvrent des perspectives favorables à leur membre dans le respect des critères suivants:

- Uniformité de la loi douanière et du tarif douanier à l'endroit des pays tiers;
- Elimination totale des droits et liberté d'entrée et de sortie dans le trafic des marchandises entre les Etats membres;
- Et le partage des recettes afférentes aux droits des douanes perçues selon un barème déterminé.

Cependant, on peut recenser deux pertinentes tentatives de constructions d'accords régionaux.

En 1929, la France a proposé à la société des nations de mettre sur pied le projet de l'union fédérale européenne, la proposition a été adoptée par l'ensemble des hautes parties contractantes de la SDN, une commission d'étude a été mise sur pied à ce propos. Si le projet ne connaît point de lendemain, un comité d'experts remettra un rapport dont les recommandations serviront ultérieurement de base de discussions des négociations entourant les accords d'associations économiques, ces recommandations portent sur les points suivants:

- Que les accords de rapprochement aient un caractère d'intérêt général et soient un élément de progrès;
- Qu'ils aient pour finalité de faciliter les échanges;
- Qu'ils soient étendus à la circulation des hommes, des marchandises et des capitaux ainsi qu'à toutes formes d'activité économique;
- Que l'accord soit ouvert à l'adhésion des pays tiers.

Mais les Etats-Unis eux mêmes n'étaient pas loin de partager le même avis, ce qui se confirmerait lors de la conférence interaméricaine tenue à Montevideo en décembre 1933 à l'initiative du secrétaire d'Etat américain Cordell Hull où il sera reconnu pour la première fois le principe de zone de libre échange. La conférence est importante à double raison; d'une part, elle reconnaît pour la première fois le principe de la nation la plus favorisée dans sa forme inconditionnelle et non restrictive dans les relations commerciales interaméricaines, d'autre part, ce succès personnel pour Cordell Hull⁶ lui a permis d'aller à l'avant avec un autre projet celui d'obtenir du congrès l'autorisation de négocier des accords

⁵ Ibid.

⁶ Ibid.

Chapitre I Description générale des accords commerciaux régionaux: évolution et notion de base

de réductions tarifaires réciproques «le Trade Act de 1934» dont le résultat fut que plusieurs pays de l'hémisphère, dont le Canada chercheront à tirer partie en signant des accords de réciprocité avec les Etats Unis.

Mais la conférence est aussi importante pour une autre raison, la reconnaissance du traitement NPF n'avait été obtenue des pays latino américains qu'en contre partie de nombreuses concessions, dont une importante pour ces derniers, celle qui autorise des pays voisins ou contigus à se regrouper.

Un accord sera signé à cet effet à Washington le 15 juillet 1934 et a abouti aux recommandations suivantes:

- La convention signée doit être générale d'application;
- Tout accord devait créer une zone de libre échange de taille substantielle et promouvoir la liberté et la promotion du commerce;
- Et celle-ci devait être ouverte aux autres pays.

Par la suite, d'autres critères ont été incorporés en ce qui concerne les réductions tarifaires et les préférences, critères qui allaient dans le même sens de ceux proposés par la SDN déjà mentionnés entre outre:

- Pas d'accord commercial sans que les Etats-Unis n'y soient associés;
- Si accord il devait y avoir, celui-ci ne pouvait prendre qu'une seule forme, celle de zone de libre échange.

De ce fait, le débat sur les accords commerciaux régionaux était dans l'ère même avant que ne soit mise sur pied aucune organisation commerciale multilatérale, et que les Etats-Unis s'illustrent en poussant ses intérêts à l'avant scène internationale en essayant de tisser autour d'elles un certain nombre d'accords commerciaux sans passer par la SDN comme elle a fait la France avec le projet de constitution de l'Union Européenne de 1929.

II. Le régionalisme de l'après seconde guerre

Le régionalisme est-il compatible avec les principes universalistes qui doivent guider les institutions internationales? Très tôt posé par les allies, quand vint le moment de construire le nouvel ordre international qui garantissait la paix et la prospérité pour tous et éviter la situation de l'entre deux guerres caractérisée essentiellement par une forte protection et un repli des grandes puissances de l'époque sur leurs colonies, de ce fait le libre échange devait être le modèle essentiel pour pacifier et régir les relations commerciales internationales. La réponse devait se trouver dans la charte de San Francisco fondatrice des nations unies et essentiellement dans le chapitre VII: premièrement, l'article 52 stipule que «rien ne s'oppose à l'existence d'accords ou d'organismes régionaux pourvu que ces accords ou ces organismes et leurs activités soient compatibles avec les buts et les principes des nations unies» et l'article 54 ajoute «toute initiative régionale qui va dans le sens de la paix et doit être encouragée, à condition que le conseil de sécurité en soit tenu pleinement au courant». Curieusement, si la charte prévoit le régionalisme politique rien n'a été dit au sujet du régionalisme économique, les nations unies y remédieront par la suite en créant quatre commissions économiques, une pour l'Europe, une pour l'Asie, une pour l'Amérique latine et plus tard une pour l'Afrique.

Mais la question sera posée d'une manière pertinente lors des discussions autour des propositions des Etats Unis de compléter les accords monétaires de Bretton Woods par des accords de même nature dans le domaine des affaires commerciales avec pour objectif la constitution de l'organisation internationale du commerce.

Pour les Etats Unis à l'époque, les Nations Unies devaient avoir pour objectif économique la reconstruction d'une économie mondiale régie par la loi et éviter toutes formes de discrimination qui isolent les pays et divisent le monde en blocs régionaux. L'argument s'articule autour de l'idée suivante: il ne peut y'avoir de paix durable entre les peuples sans liberté commerciale.

A peine présenté, le projet américain de la charte commerciale souleva de très vifs échanges entre les participants⁷. Parmi les questions litigieuses, le problème des restrictions quantitatives et les dérogations à apporter à la pierre angulaire de la charte, à savoir la reconnaissance inconditionnelle de la clause de la nation la plus favorisée.

C'est à l'intérieur de ces débats qu'il faut situer le régionalisme économique, car il constitue une entorse majeure à la clause NPF, un débat qui doit affecter toute sorte de regroupements régionaux existant, entre autres ceux qui étaient négociés entre les puissances européennes et leurs territoires coloniaux, les unions douanières, et les accords préférentiels susceptibles d'être signés en vertu d'un statut particulier que réclamaient certains pays en vue d'impulser leur développement et la reconstruction de leur économie comme c'était le cas des zones de libre échange.

Le cas des unions douanières ne posait de problème particulier, car, la doctrine juridique avait dans l'entre deux guerres assimilé les unions douanières à des Etats⁸, le fait que les unions douanières étaient considérées comme étant des institutions exceptionnelles dans l'histoire des nations permet d'expliquer pourquoi on arrive finalement de les accepter et de les intégrer dans une partie exceptionnelle de l'accord général, et que les parties contractantes s'engagent à ne pas faire obstacles à l'établissement d'unions douanières sous les conditions suivantes:

- Les parties contractantes à l'union s'engagent à ce qu'elles ne soient pas discriminatoires à l'égard des pays tiers;
- A ce que les entraves aux échanges soient substantiellement éliminées;
- A ce que ces accords portent sur l'essentiel des échanges;
- A ce qu'elle soit notifiée par le GATT;
- Et enfin à ce que leur mise sur pied se fasse dans des délais rationnels de dix ans.

C'est d'ailleurs les mêmes dispositions que l'on trouve dans l'article XXIV, après qu'elles seraient étendues aux zones de libre échange après de très vives discussions, en effet, dans le cas des zones de libre échange, le problème était moins de nature juridique que économique: pour les pays européens et les pays d'Amérique latine (demandeurs de ces types d'accords à l'époque), il s'agit de créer des liens de complémentarité économique,

⁷ Comme on le sait, l'URSS s'est retirée de la construction de nouvel ordre laissant l'initiative aux Etats Unis d'Amérique pour faire émerger leurs idées et leurs valeurs libérales et dans les conséquences: une déviation idéologique du monde.

⁸ Voir: C Debloek et D Brunelle, le régionalisme économique international: de la première à la deuxième génération, tous pour un ou chacun pour soi, institut québécois des hautes études internationales, Québec, 1996.

cette recommandation implique la reconnaissance d'un statut particulier pour ces pays, au moins à titre temporaire, ce qui n'est pas du goût des Etats Unis pressées de mettre en place un système commercial international unifier et pacifier par la règle du droit. Certes, et contrairement aux unions douanières, les zones de libre échange n'entraînaient guère la mise en place d'une politique tarifaire commune mais, à toutes fins utiles, elle revenait d'accorder aux pays concernés un statut particulier d'une part, et à introduire des formes de discrimination à l'endroit des pays tiers, d'autre part, on finit portant de trouver un compromis et d'étendre les dispositions des unions douanières aux zones de libre échange, le principe qui prévaudra sera semblable à celui retenu par la charte des nations unies vis-à-vis du régionalisme politique, qui est leur contribution au développement du commerce international. Ainsi l'article XXIV stipule: «il est souhaitable d'augmenter la liberté du commerce en développant, par le moyen d'accords librement conclus, l'intégration plus étroite des pays participant à de tels accords». C'est d'ailleurs l'idée que retiennent les économistes favorables aux intégrations régionales et mêmes les institutions multilatérales, considéreront les accords commerciaux comme une étape intermédiaire menant au libre échange mondial⁹.

Le débat sur le régionalisme économique ne s'arrête pas ici, pour les quelques pays en développement présents à la conférence de la havane à la question des unions douanières et des zones de libre échange était associé la question du droit au développement¹⁰. la relation entre les accords commerciaux régionaux et les pays en développement sera abordée dans le texte suivant portant sur la manière dans laquelle le régionalisme s'est implanté durant la période de l'après guerre et ainsi détecter l'évolution de statut des pays en développement dans un système commercial multilatéral qui porte les empreintes des pays développés et leurs intérêts et en particulier ceux des Etats Unies.

L'implantation du régionalisme après la seconde guerre mondiale s'est fait en parallèle avec celle du système commercial multilatéral qui devait régir les relations commerciales internationales et assurer son essor et sa stabilité, et à chaque étape de son implantation, il provoquera des brèches au sein de ce système multilatéral, en plus, il faut signaler que le régionalisme de l'après guerre s'inscrit dans un contexte international fort particulier, marqué par la guerre froide et la lenteur de la construction du nouvel ordre international. Dans ce qui suit, nous allons essayer de mettre en lumière sur chaque brèche occasionnée par le régionalisme qu'on peut qualifier de première génération.

⁹ Dans le flou de la fin de la seconde guerre mondiale, les parties contractantes à l'accord signèrent l'accord autorisant la constitution des zones de préférence (article XXIV) dont les dispositions paraissent très ambiguës et manque de clarté ce que la plupart des économistes et des adhérents au GATT et à l'OMC admettent et ce qui témoigne la teneur du mémorandum de 1994 et qui porte sur la nécessité d'une clarification de ces dispositifs pour une bonne interprétation, ce qui confirme la thèse de DAM selon laquelle l'article en question est né d'un malentendu, sinon d'une incompréhension des lois économiques, avec le résultat que sur les 80 accords notifiés par le GATT et l'OMC depuis sa création jusqu'à la fin de 1995, seul 6 sont jugés favorables aux dispositions de l'article.

¹⁰ Cette question fait l'objet des discussions portant la création de l'organisation internationale du commerce (charte de la Havane) qui comportera un chapitre spécifique sur le développement, le chapitre III, intitulé développement économique et constitution. C'est à l'article 15 qu'on aborde la question des accords préférentiels en vue du développement et de la reconstruction et que la charte a introduit sous les conditions suivantes: premièrement l'OIC devait être tenue informée des négociations, deuxièmement, elle devait disposer de toutes les informations utiles, et troisièmement, une dérogation spéciale de l'article 16 relatif au traitement de la nation la plus favorisée devait être votée à la majorité des deux tiers. Cependant, la charte n'a pas été validée et si les dispositifs relatifs aux zones de libre échange seront par la suite incorporés, ça ne sera pas le cas pour l'article 15 portant sur le développement.

Chapitre I Description générale des accords commerciaux régionaux: évolution et notion de base

Il faut signaler que l'un des paradoxes du régionalisme de l'après guerre fut sans conteste l'engagement des Etats Unis d'Amérique dans cette voie, eux qui étaient sévèrement opposés à leur reconnaissance lors des négociation de la charte de la Havane et de l'accord général, lorsqu'ils proposèrent aux pays européens l'ambitieux plan Marshall 1947, en contre partie, ces derniers devraient se regrouper et se doter d'institutions communes dont l'objectif essentiel est de faire face à la menace soviétique.

De ce fait, les Etats Unies d'Amérique étaient les premiers à ouvrir une brèche dans le système commercial multilatéral, eux qui étaient pourtant les défenseurs du libre échange universel, encore faut-il le signaler que par leur engagement les EUA mettaient à court circuit la banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) chargée d'aider les pays touchés par la guerre à se construire, mais également de faire sortir le régionalisme du cadre multilatéral défini à Genève lors de négociations autour du GATT, en faisant de ce dernier un instrument stratégique.

L'une des conséquences de l'engagement américain dans la voie du régionalisme fut la naissance en 1948 de l'organisation européenne de la coopération européenne, qui peut être considérée comme étant la première organisation économique régionale, son œuvre était considérable que ce soit sur le plan de reconstruction économique de même, sur ce lui de la libéralisation, sur le plan monétaire ou sur le plan de la coordination économique, malgré qu'elle échoua dans la coordination politique et économique de l'Europe, car, les positions divergent à l'époque entre les pays européens, ce qui se solde par leur engagement dans deux directions distinctes: les uns forment la communauté économique européenne et les autres formèrent l'association de libre échange.

Il faut signaler néanmoins que les deux projets feront l'objet de vifs échanges entre les parties contractantes lors de leurs examens par le GATT. Mais le climat de la guerre froide et la bienveillance des EUA ont permis à l'Europe d'obtenir une trêve juridique de 10 ans ce qui permettrait de repousser d'autant l'évaluation des effets des accords.

Par la suite, c'est autour des pays d'Amérique latine d'ouvrir une autre brèche dans le système multilatéral, avec la publication du rapport Haberler¹¹, les pays occidentaux et les organisations multilatérales ont pris conscience du recul occasionné par les pays en développement dans la construction de l'économie mondiale. En effet, les pays en développement étaient sans conteste les grands oubliés de la construction du nouvel ordre qui doit régir les relations internationales après en seconde guerre mondiale. Ce qui les amène en 1963 à reconnaître la nécessité de mettre en place un cadre institutionnel et légal adéquat qui favorise le développement des échanges entre les pays industrialisés et les PVD. Un comité spécial sera mis en place avec le mandat de rédiger un chapitre particulier sur le commerce et le développement, chapitre qui sera par la suite incorporé dans les dispositifs de l'accord général¹² (La partie IV).

De ce fait, l'une des conséquences de la publication du rapport Haberler fut l'émergence de deux principales dérogations à la clause de la nation la plus favorisée, et

¹¹ En fait, en 1957 un comité d'expert a été désigné pour examiner la situation désastreuse des pays en développement et les raisons de leur incapacité à développer leur commerce aussi rapidement que les pays industrialisés, les causes des fluctuations des prix des matières premières.

¹² Il faut signaler que les membres du GATT se sont d'une manière constante opposés à la reconnaissance d'un statut particulier pour les pays en développement comme l'atteste la non reprise du chapitre III prévu pour les PVD durant la conférence de la HAVANE constituant l'organisation internationale du commerce.

qui marque l'ouverture d'une nouvelle brèche au sein du système commercial multilatéral. Premièrement, la partie IV offre aux pays en développement la possibilité de s'octroyer certaines préférences commerciales et par là la conclusion entre eux d'arrangements commerciaux régionaux ou mondiaux, lesquels relèvent aujourd'hui du comité du commerce et de développement. La seconde dérogation viendra plus tard lors de l'introduction du système généralisé des préférences le 25 juin 1971, un système qui autorise les pays développés à accorder un accès préférentiel et sans réciprocité à leurs marchés pour les marchandises en provenance des pays en développement.

Le débat sur le développement se poursuivra durant les années soixante dix lors des négociations de Tokyo round, avec l'apparition d'une nouvelle brèche dans le système multilatéral après la signature par les parties contractantes à l'accord général de la «clause d'habilitation» le 28 novembre 1979 (traitement différencié et plus favorable, réciprocité et participation plus complète des pays en développement). La clause toujours en vigueur, avait pour but de clarifier et préciser les règles concernant les relations entre les pays développés et les pays les moins avancés, elle constitue un fondement juridique pour les accords commerciaux préférentiels en faveur des pays en développement. Elle a le mérite de prendre en considération les difficultés économiques, financières et du commerce des pays en retard et de reconnaître à ces derniers la possibilité de s'octroyer des concessions sur une base réciproque.

Auparavant, les travaux de la commission économique de l'Amérique Latine (CEPAL) avaient par ailleurs depuis 1948 souligné la nécessité pour la région de se regrouper et de développer entre ses membres des liens de complémentarités nécessaires à l'instauration d'une stratégie d'industrialisation par substitution aux importations dans l'espoir de modifier la composition de leurs exportations, et par conséquent, améliorer leurs termes de l'échange.

Le régionalisme pour l'Amérique Latine avait aussi pour le CEPAL une autre finalité: accroître le point économique de la région lors des négociations commerciales internationales. De ce fait, les accords régionaux en Amérique latine relevaient d'une appréciation un peu différente par rapport à l'initiative européenne, dans la mesure où celles-ci visaient à l'époque une déconnexion de l'économie mondiale afin de permettre à l'industrie régionale de prospérer à l'abri de la concurrence internationale.

Par la suite, il y avait la signature du traité de Montevideo en 1960 créant l'association latino-américain de libre échange (ALALE), qui allait à plus d'un point à l'encontre des dispositions de l'article XXIV, entre autre, il ne portait pas sur l'essentiel des échanges mais sur «un pourcentage aussi élevé que possible des échanges mutuels», sa période de transition porte sur 12 ans au lieu de 10 ans, il prévoyait des clauses d'exceptions avec des listes dite «communes et nationales». Etonnamment, le projet sera accepté par le GATT ce qui provoque un ralliement spectaculaire des pays de la région en faveur de l'intégration régionale avec la signature de plusieurs accords entre pays voisins: le marché commun sera signé à Managua en 1960, le pacte Andin sera signé à Carthagène en 1969, sans oublier les traités signés par les pays des caraïbes en 1968 instaurant l'association de libre échange des Caraïbes (CARIFTA).

Du côté du continent africain, le syndrome des ACR semble bien affecter les pays de la région avec l'apparition de plusieurs formes d'intégration régionale, on citera à titre

d'illustration: la communauté économique des Etats d'Afrique de l'Ouest, union de fleuve Mano, l'union douanière sud africaine....

Cette première vague d'accords commerciaux baptisée par certains économistes de première génération s'est développée dans un contexte très particulier caractérisé par une division idéologique du monde entre Est et Ouest et verticale entre Nord et Sud ainsi que la volatilité des prix des matières premières, ce qui donne à ce régionalisme son caractère fermé et déconnecté du marché mondial. En effet, le régionalisme d'après seconde guerre mondiale était conçu pour les pays en développement dans le but de faire face à un monde accaparé par les deux puissances de l'après guerre et devait être un instrument stratégique pour l'implantation d'une stratégie de développement à l'abri de la concurrence.

Pendant, la crise de l'endettement a éclipsé cette première vague de régionalisation pour laisser le champ à une nouvelle vague plus orientée vers l'extérieur et qui fera l'objet de la section prochaine.

III. L'évolution récente des accords commerciaux

On assiste depuis la fin des années 80 et le début des années 90 à un regain d'intérêt en faveur des accords régionaux sous toutes ses formes, à l'exception des accords mettant en présence les pays en développement régis par la clause d'habilitation, tous les accords relèvent aujourd'hui de l'article XXIV du GATT et de l'article V de l'AGCS. Face au manque de précision en ce qui concerne l'interprétation des dispositifs de l'article XXIV, les parties contractantes à l'accord tentent depuis des années à remédier à ces lacunes.

Commençant tout d'abord par la représentation des différents apports de l'article, on retrouve trois choses essentielles:

- Une déclaration du rôle et de la contribution des accords à l'essor du commerce international;
- La mise en garde contre toute utilisation abusive;
- Et enfin une définition des unions douanières et des zones de libre échange qui sont les suivantes:

Union douanière: «On entend par une union douanière la substitution d'un seul territoire régional à deux ou plusieurs territoires douaniers, lorsque cette substitution a pour conséquence: i) que les droits de douanes et autres réglementations commerciales restrictives sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux entre les territoires consécutifs de l'union douanière ou tout au moins pour l'essentiel des échanges sur les produits originaires de ces territoires, ii) et que les droits de douane et les autres réglementations restrictives appliqués par chacun des membres de l'union au commerce avec les territoires qui ne sont pas compris dans celle-ci sont identiques en substance».

Zone de libre échange: On entend par zone de libre échange «un groupe de deux ou plusieurs territoires entre lesquels les droits de douanes et les autres réglementations commerciales restrictives sont éliminés pour l'essentiel des échanges commerciaux portant les produits originaires des territoires constitutifs de la zone de libre échange...» (Article XXIV 8).

Tous les observateurs s'accordent sur le fait que les dispositifs de l'article sont larges et confus pour donner une interprétation fiable et claire, par exemple, l'article XXIV 5 suggère qu'à l'issue de la création d'une zone de libre échange ou d'union douanière, les parties adhérentes doivent appliquer des droits de douanes et autres réglementations commerciales inférieures à ceux appliqués avant l'établissement de l'accord. L'objectif de ce dispositif est d'éviter toute utilisation abusive des accords commerciaux à des fins protectionnistes, par contre son application concrète pose des problèmes irrésolus à ce jour. Il n'est pas précisé par exemple si cette interdiction touche les taux effectivement appliqués ou se réfère aux taux consolidés dans les listes nationales. L'autre problème légué par l'article XXIV 5 est la non précision de ce qui est «d'autres réglementations commerciales restrictives» que recouvert-elles? Les procédures antidumping sont elles concernées? Les avis des pays membre divergent à ce sujet¹³.

L'article XXIV, prévoit que l'accord d'intégration régionale doit porter sur l'essentiel des échanges commerciaux entre les participants «substantially all the trade». Le problème réside ici du fait qu'aucun détail ou critère qualitatif ou quantitatif ne permet actuellement d'expliquer ce que recouvre cette expression¹⁴, peut on exclure toute un secteur par exemple l'agriculture du champ d'application des AIR comme ce fut le cas de l'accord euro méditerranéen?

Toujours et face aux controverses laissées par l'ambiguïté de l'article et son incapacité à traiter les accords commerciaux récents, les parties membres du GATT pendant le cycle de l'Uruguay ont cherché à préciser davantage les règles et dispositifs afférent à l'article jusqu'à ce que soit tenu le mémorandum de Marrakech de 1994 et qui porte sur l'interprétation de l'article en question, dont les recommandations sont les suivantes:

- La nécessité de renforcer l'efficacité d'examen prévu en clarifiant les mécanismes d'évaluation et en améliorant la transparence de tous les accords conclus au titre de l'article;
- Un délai de transition de dix ans est considéré comme raisonnable pour établir une union douanière ou une zone de libre échange;
- Il a été également décidé que les négociations portant sur les compensations et les transferts des recettes doivent commencer avant l'application du tarif extérieur commun.

Par la suite, et suite à la demande de Canada, il a été décidé de mettre sur pied un comité des accords commerciaux régionaux (le CACR) en 1996, ce dernier à pour finalité d'examiner et d'évaluer les AIR et leurs effets sur le système commercial multilatéral.

Néanmoins, le CACR n'a guère réussi à atteindre les résultats recherchés par les membres de l'OMC, comme le constate le directeur général de l'OMC Mike Moore: le comité n'est jamais parvenu depuis sa création à remettre un seul dossier, du fait que les parties contractantes éprouvent des réticences à s'engager dans des négociations par peur de tomber dans le piège des règlement des différends.

¹³ H Hauser et T A Zimmermann, régionalisme ou multilatéralisme? la vie économique, revue de politique économique, mai-2001.

¹⁴ Ibid.

En somme, le cadre juridique relevant des accords commerciaux régionaux (article XXIV) reste toujours ambigu malgré les tentatives de clarification et de précision entreprises par les membres de l'OMC, ce qui soulève l'inquiétude du directeur général qui pense que la faiblesse des règles et procédures régissant les ACR peut provoquer un «risque systémique», un véritable régionalisme à la carte serait entrainé de s'installer, chacun profitant du flou des règles et procédures de l'OMC pour signer des accords qu'il lui conviennent.

En guise de conclusion, nous pensons qu'il sera intéressant de faire le point sur les caractéristiques du régionalisme de seconde génération pour mieux le différencier de son prédécesseur, en effet, le régionalisme actuel se démarque de celui qu'il l'a précédé sur plusieurs points:

- Les ACR ne sont plus uniquement tarifaires: la lecture des accords conclus récemment montre bien qu'ils débordent complètement du champ commercial pour aborder divers sujets entre autres: le règlement des différends, la propriété intellectuelle, le cadre juridique des investissements, les droits de l'homme, la démocratie...;
- Les ACR sont de plus en plus Nord-Sud: jusqu'aux années 80, les accords mettent en présence souvent des pays de niveau de développement similaire, soit Nord-Nord soit Sud-Sud. Il y'avait pratiquement pas d'accords Nord-Sud. Actuellement, la plupart des accords régionaux sont conclus entre des pays de niveau de développement différents (ALENA et l'accord euro méditerranéen...);
- Les ACR ne sont plus régionaux: depuis l'accord USA-Israël (1985), les accords entre les pays géographiquement éloignés, par fois intercontinentaux se sont multipliés, à titre d'illustration, on peut parler des accords signés par l'Europe avec l'Afrique du sud, le Chili...) et ceux signés par les Etats Unis avec respectivement le Maroc, la Jordanie, Singapour..., le Chili avec le Canada, la Corée du Sud.... De ce fait, une clarification des dispositifs et de la notion «région» est ici nécessaire¹⁵, ou bien on se contente de suivre dans ce cas la définition retenue par l'OMC qui considère comme régional tout accord qui n'est pas multilatéral.

Cette dernière évolution des accords préférentiels, pousse certains économistes à avancer l'idée selon laquelle, il existe aujourd'hui un certain suivisme dans la conclusion des accords commerciaux régionaux entre les puissances mondiales à savoir les Etats Unis et l'Europe qui s'est soldé par une surenchère de la part de ces derniers sur les marchés à l'exportation. De fait on observe que les Etats Unis et l'Europe ont conclu des accords bilatéraux avec les mêmes pays: Jordanie, Israël, Maroc, Chili, Mexique....

Section 2: Les différents processus d'intégration régionale

Les accords commerciaux régionaux sont multifformes et leur prolifération n'a que complexifié le phénomène, dont la forme va d'une simple coopération sectorielle jusqu'aux unions politiques avec transfert de souveraineté.

¹⁵ Dans cet ordre d'idée, certains économistes se sont demandés si ce n'est guère d'avantage de bilatéralisme qu'il est question que de régionalisme.

Les processus d'intégration régionale se différencient par leur degré d'intégration (classification à la Balassa) par leur degré d'institutionnalisation (ainsi on distingue par exemple le régionalisme de facto et le régionalisme de jure, et le régionalisme institutionnel de son homologue spontané...).

L'objet de cette section est de tenter de clarifier le phénomène du régionalisme et de le sortir de l'analyse traditionnelle en termes de graduation et des étapes d'intégration définies par Balassa et de montrer que les ACR sont en évolution constante, ce qui a pour conséquence de modifier le cadre d'analyse de l'intégration régionale.

I. La théorie des degrés d'intégration régionale¹⁶: (le modèle européen)

La classification suivante nous permettra de construire une échelle de gradation selon le degré d'approfondissement de l'intégration, elle est également appelée la théorie de étapes d'intégration. Elle a été proposée au début de la construction européenne par Balassa en 1962, elle porte sur les étapes suivantes:

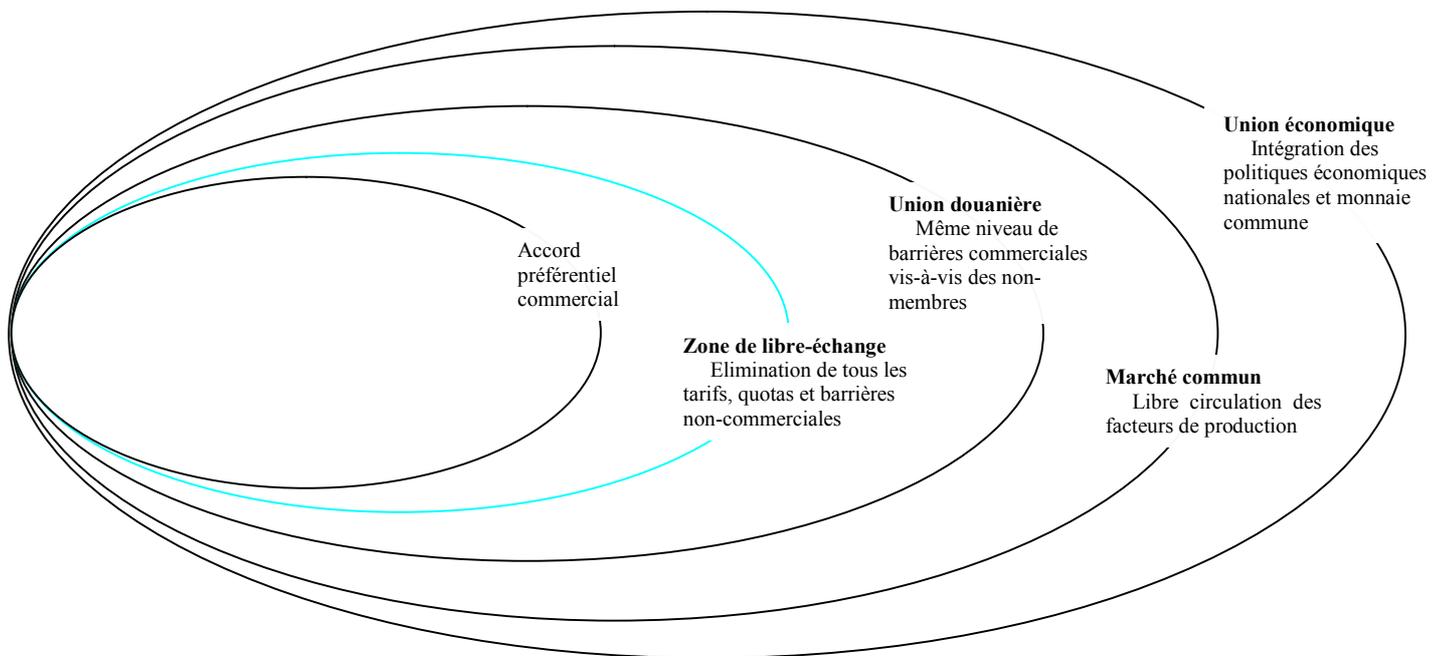
- **Les zones préférentielles:** C'est un accord entre plusieurs Etats pour réduire, sans éliminer complètement les restrictions commerciales aux échanges internationaux de marchandises, avec le maintien pour chaque partie contractante de sa souveraineté en matière de politique commerciale vis-à-vis du reste du monde.
Les pays d'Afrique utilisent régulièrement ce type d'accord, notons également que la plupart des accords de libre échange, qui sont sujettes à la notification de la part de l'OMC (GATT) n'ont jamais porté sur l'élimination complète des droits de douanes, car ils impliquent une période de transition durant laquelle les membres éliminent graduellement mais pas en un seul coup les obstacles au commerce entre eux (la période de transition prévue est fixée à 10 ans), il y a également le fameux problème cité précédemment et qui porte sur la notion «essentielle des échanges».
- **Les zones de libre échange:** Il s'agit d'un accord entre deux ou plusieurs pays pour abolir les obstacles commerciaux aux échanges de marchandises existants entre eux sans porter atteinte à leur souveraineté en matière de politique commerciale vis-à-vis des pays tiers.
- **Union douanière:** L'union douanière réalise en plus d'une zone de libre échange, une politique commerciale commune (un tarif extérieur commun), de ce fait, l'union douanière remet en cause la souveraineté des pays contractants de l'union. Le Mercosur (marché commun du cône sud de l'Amérique latine) est une zone de libre échange créée en 1991 et qui est dotée d'un tarif extérieur commun en 1995.
- **Le marché commun:** Le marché commun instaure en plus de l'union douanière une libéralisation de services, notamment les services commerciaux et de facteurs de production. Un exemple typique du marché commun peut être donné par l'Union Européenne après le traité de Maastricht.
- **L'union économique:** L'union économique prévoit en plus du marché commun une unification et une harmonisation des politiques monétaires (monnaie unique), budgétaire (pacte de stabilité), politique de concurrence, normes sanitaires et environnementaux....

¹⁶ Certains l'appellent également la théorie des étapes d'intégration régionale par référence à la théorie des étapes de la croissance de Rostow.

Cette manière de classifier les accords commerciaux est fort appliquée au cas européen, cependant, elle n'est guère généralisable, en effet, cette typologie en terme de graduation du degré d'intégration n'est plus respectée, ainsi, on retrouve dans les textes de l'ALENA (la zone de libre échange nord américain) des normes qui dépassent le simple démantèlement tarifaire des échanges de marchandise pour franchir d'autres champs qui appartiennent à l'ultime étape décrite par Balassa c'est-à-dire union économique (exemple: normes de concurrence, d'investissement...). Un autre exemple pertinent peut être mobilisé ici, il s'agit de la zone Franc, une zone d'Afrique qui a instauré une zone monétaire (harmonisation des politiques monétaires) avant même que soit envisagée la simple abolition des obstacles commerciaux.

De ce fait, cette typologie traditionnelle devient actuellement caduque pour analyser les nouvelles formes d'intégration régionale pour céder la place à des nouvelles classifications bien adaptées à la réalité des intégrations récentes que nous allons aborder dans les sections suivantes.

Figure n°1: Les différentes formes d'accords régionaux.



II. Les différences typologiques du régionalisme

Le renouveau spectaculaire des accords d'intégrations régionales a nécessité un renouvellement conceptuel et analytique des concepts, ce qui a donné naissance à des nouvelles classifications des formes régionales, une approche dite de typologie dichotomique, l'autre prend le nom de triangulaire.

II.1 La typologie dichotomique

C'est une classification qui oppose le régionalisme de jure au régionalisme de facto, d'une part et le régionalisme fermé au régionalisme ouvert et enfin le régionalisme profond au régionalisme de surface.

- Un régionalisme de jure est celui qui est porté par un accord formel entre pays souverains (un accord intergouvernemental) et notifié aux instances du commerce international (OMC) pour vérification de conformité aux règles multilatérales. Pour Charl Oman¹⁷, ce type d'accord est une bonne chose pour le système multilatéral car il permet d'éviter une utilisation abusive de l'accord (éviter les effets de détournement du commerce), et il permet également d'éviter le scénario d'une éventuelle division du monde en blocs régionaux rivaux.

Par opposition le régionalisme de facto, qui peut résulter d'une division régionale du travail et du développement des investissements sans qu'il y ait dans le fait un accord interétatique. Dans cet ordre d'idée, on peut mentionner la distinction faite par J M Siroen entre l'intégration régionale institutionnelle et l'intégration spontanée¹⁸. En effet, pour l'auteur l'intégration institutionnelle constitue la forme classique de l'intégration. Elle repose sur des accords contraignants qui visent à réduire, voir à éliminer des obstacles commerciaux ou réglementaires aux échanges de marchandises, de services et de facteurs. Elle impose une harmonisation des réglementations, qui assure la fiabilité de la libéralisation réciproque. Cette définition met en relief trois caractéristiques de l'intégration institutionnelle:

- ✓ elle a le caractère discriminatoire vis-à-vis des pays tiers;
- ✓ elle a le caractère de réciprocité;
- ✓ l'existence d'un certain nombre de règles, exemple: la règle d'origine et le tarif extérieur commun.

Par opposition l'intégration régionale spontanée se caractérise par l'absence d'un accord formel entre pays participant, mais surtout par l'absence d'une volonté délibérée de discrimination vis-à-vis du reste du monde. Donc, un accord est dit spontané s'il ne s'explique pas par un accord formel de types discriminatoires et négocier sur la base de réciprocité.

- Une autre opposition est faite entre: le régionalisme ouvert qui est une forme d'intégration régionale qui rejette toute forme d'exclusivité (elle n'empêche pas l'adhésion des pays tiers), qui respecte les règles multilatérales (elle n'a pas pour finalité de discriminer les pays tiers), donc, elle doit chercher la création du commerce et éviter le détournement de trafic au dépend du reste du monde. Par opposition, le régionalisme fermé, beaucoup plus volontariste, qui n'est pas porté par les forces de marché, mais par les politiques de coordination.
- La troisième opposition est faite entre l'intégration en profondeur (deep integration) et l'intégration superficielle (shallow integration), l'intégration superficielle se limite à la seule levée des obstacles aux échanges: les accords de libre échange euro méditerranéen illustrent un bon exemple. Par opposition, les

¹⁷ C Oman, les défis politiques de la globalisation de la régionalisation, OCDE, 1994.

¹⁸ JM Siroen, l'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale, université orléanaise

accords d'intégration régionale en profondeur ne se limitent pas à la seule levée des obstacles tarifaires, ils supposent la mise en place d'un cadre normatif visant à étendre la libéralisation à d'autres domaines: l'investissement, la concurrence, les normes environnementales, les marchés publics.... L'Union Européenne est bien entendue l'archétype de ce type d'intégration, mais l'ALENA en est devenue très récemment¹⁹.

Avant de conclure cette typologie dichotomique, on peut ajouter une distinction entre les accords commerciaux proposés par l'Union Européenne et ceux proposée par les Etat Unis, en effet l'intégration à l'américaine ou bien le régionalisme Washingtonien réunit tous les accord signés par les EUA et qui se résumant dans la formule suivante: «le marché, rien que le marché, mais tout le marché...ou presque».le marché parce que tel est le mode de fonctionnement du système libéral défini par le consensus de Washington, rien que le marché parce que il n'est guère question d'aller plus loin que le marché en affectant ses mécanismes de fonctionnement compensatoires (solidarité financière), mais tout le marché, cela veut dire que la libération doit avoir une visée sectorielle large, donc elle doit toucher à tous les secteurs (contrairement au cas Euro Méditerranéen qui exclut un secteur important comme l'agriculture). Pour Regnault²⁰, la logique de ce régionalisme de pur marché à l'américain constitue en réalité une machine à fabriquer de la spécialisation internationale, en fonction des avantages comparatifs des partenaires; mais sous réserve de préserver les avantages comparatifs vis-à-vis du reste du monde du fait que le premier pays bénéficiaire de l'avantage préférentiel n'est pas épargné d'une éventuelle érosion des préférences déjà acquises à l'occasion du premier accord, l'auteur conclut que le régionalisme washingtonien fonctionne selon la théorie du citron pressé: quand il n'y a plus du jeu...on jette...et on va voir ailleurs! Ce cas de figure est bel et bien décrit par l'expérience mexicaine que nous allons analyser dans le chapitre 3 de cette partie.

A l'opposé, le régionalisme européen est une intégration de marché régulé par des politiques communes de transfert budgétaire, de ce fait, l'exemple européen a donné naissance à une nouvelle vision de la coopération entre pays inégalement développés.

II.2 La typologie triangulaire

Certains économistes ont proposé une nouvelle typologie fondée sur un raisonnement en terme de triangle d'incompatibilité entre trois formes de gouvernance ou bien entre trois objectifs possibles dans le cadre de la construction régionale (Debloek, Brunelle et Rioux 2003, kebadjian 2002), qui sont: autonomie de marché, souveraineté des Etats et coopération institutionnelle.

Aucune forme régionale ne peut concilier ces trois finalités, deux seulement peuvent être respectés définissant ainsi trois types de régionalisme.

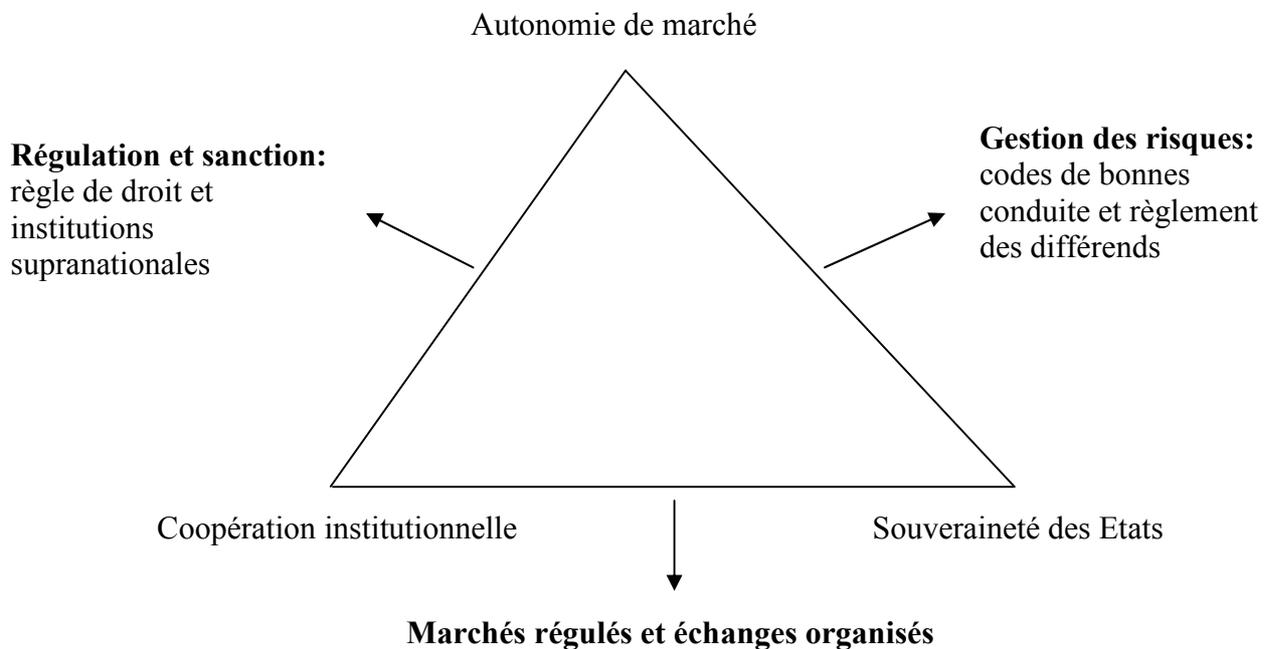
1. La version Debloek, Brunelle et Rioux

Selon cette terminologie on peut quantifier trois types d'accords régionaux possibles (voir le graphe):

¹⁹ Depuis Tinbergen, on distingue entre une intégration négative qui est celle qui se contente d'un simple abolissement des obstacles aux échanges et l'intégration positive qui dépasse le champ commercial.

²⁰ Regnault (H), libre échange Nord-Sud et typologie des formes d'internalisation des économies, séminaire EMMA-RINOS, paris 2003.

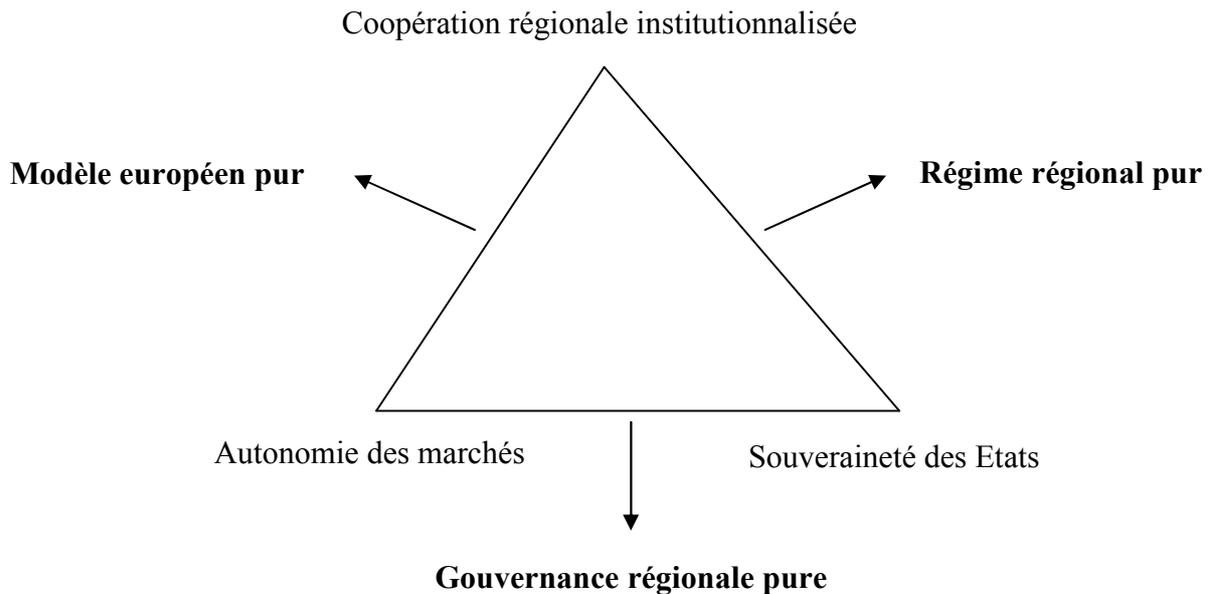
- Régionalisme de gestion de risque: fondé sur l'autonomie de marché et le respect de la souveraineté des Etats, il s'articule autour des règles de bonnes conduites et des mécanismes de règlement des différends.
- Un régionalisme dit de régulation et de sanction fondée sur l'autonomie de marché et la coopération institutionnelle des Etats autour des règles et des institutions supranationales, le cas de l'Union Européenne illustre un bon exemple. Dans ce type d'accords régionaux les pays membres ont sacrifié leurs souverainetés en faveur des organismes supranationaux comme par exemple la commission européenne.
- Régionalisme dit de marché régulé et échanges organisés, réunissant souveraineté des Etats et coopération institutionnelle en dépit des mécanismes de régulation du marché, aucun exemple n'est cité par les trois auteurs pour ce type d'accord, cependant Henris Renaught pense que le COMECON, accord entre l'ex URSS et les PECO peut représenter ce type de modèle.



2. La version Kébabdjian

Elle s'inspire de la typologie précédente, tout en gardant les têtes du triangle, l'auteur propose une autre classification et des autres appellations aux différents types d'accords afférant à ce triangle d'incompatibilité, ainsi il distingue entre les modèles suivants (voir le graphe):

- ✓ le modèle européen pur remplace «régulation et sanction»;
- ✓ la gouvernance régionale remplace le marché régulé et échanges organisés;
- ✓ le régime régional pur correspondant à la gestion des risques.



Voilà donc, les outils de classification dont disposent aujourd'hui les économistes, sont-ils compatibles avec les différentes formes de régionalisation observés actuellement? La réponse est malheureusement négative, sinon comment peut-on qualifier les accords intercontinentaux? Qu'est ce que une région? Ou bien faut-il se contenter de la définition de l'OMC? Assez large et ambiguë qui reflète exactement le vide juridique qui le guète depuis des années, en définissant un accord régional comme étant un accord qui n'est pas multilatéral.

III. Les différentes conceptions de l'intégration régionale

Ce renouveau des accords régionaux rend automatiquement caduque les analyses et les conceptions traditionnelles les concernant polarisées sur la notion de création et de détournement de trafic, en effet, comme on l'a déjà mentionné les ACR actuels débordent largement des questions strictement commerciales pour toucher aux règles et aux normes et à des domaines assez complexes comme la propriété intellectuelle, les normes de l'environnement.... De ce fait, de nouvelles conceptions du phénomène émergent qui mettent en opposition l'intégration par le marché (libéral) et l'intégration volontariste, et l'intégration politique et institutionnelle. Cette classification fut présentée par Hugon (ph) (voir l'annexe 1), elle fait référence à la finalité de la constitution de l'accord régional et aux moyens mobilisés pour sa réalisation.

- **La conception libérale:** Dans cette conception, l'intégration régionale est assimilée à la libéralisation commerciale au niveau régional, elle se prête à une analyse à la Viner en terme de création et de détournement de trafic et de l'optimum de second rang (théorie statique qui analyse les effets de la libéralisation régionale comparativement à l'intégration mondiale en adhérent aux principes du système commercial multilatéral), et dans sa version dynamique elle met en relief les effets dynamiques de libéralisation qui sont la concurrence, les économies d'échelle. Cependant, la plupart des études réalisées ont montré que l'impact de la libéralisation généralisée sur la croissance est positif tandis que l'intégration régionale a des effets assez contrastés. Par

ailleurs, l'intégration a conduit à une large intensification des échanges intra régionaux au niveau des blocs régionaux comme l'UE, l'ALENA et l'ASEAN, en revanche, aucun accroissement significatif n'est apparu au niveau des intégrations mettant en présence des pays en développement.

- **Conception volontariste:** Selon cette conception, l'intégration régionale décrit un processus de déconnexion visant à protéger les économies régionales ou bien les industries régionales de la mondialisation. Elle repose sur la mise en place d'instruments de protection par le biais par exemple de l'instauration d'un système de production indépendant du système des prix mondiaux. Les instruments adoptés dans cette optique renvoient à ceux de l'économie dirigée (planification régionale, investissement public...), à la forte protection des industries régionales.... Cette voie a été depuis longtemps suivie par les pays en développement notamment d'Amérique latine et considérée par les organisations régionales de ces régions (CEPAL) comme un levier de développement. Le CAMECOM qui s'est appuyé sur des accords bilatéraux et multilatéraux est fondé sur un système déconnecté des avantages comparatifs et des signaux des prix mondiaux en est un exemple parfait. Il concrétise un volontarisme politique utilisant des instruments tels que: les prix administrés, l'option pour les industries lourdes, la non convertibilité des monnaies... la fin du COMECON avec la chute du mur de Berlin et la fin de la guerre froide et la désintégration de l'URSS peuvent être analysées comme la fin de ce type d'intégration déconnecté de la mondialisation.
- **Conception institutionnelle:** Selon cette conception l'intégration est la mise en place d'un système de règles et de normes communes par les pouvoirs publics en concertation avec les acteurs privés, cette tendance d'institutionnalisation des processus d'intégration doit permettre la stabilisation de l'environnement et la crédibilité des politiques nationales des pays participants. Les objectifs attendus dans ce cas n'est pas l'augmentation des échanges commerciaux entre les participants mais, l'ancrage des politiques et l'attractivité des capitaux et des technologies. (crédibilité et dilution des préférences). Ces institutions régionales ainsi constituées, sont des systèmes d'attente visant à faire converger les anticipations des agents. Dans certains cas, cette forme d'intégration vise également une protection vis-à-vis de l'économie mondiale et déploie un transfert de souveraineté vers des institutions régionales (exemple: la commission européenne). Ce type d'intégration régionale se traduit par une harmonisation par exemple de la législation fiscale, sociale, des affaires, la mise en place d'une monnaie unique, l'organisation de la production régionale et sa protection... Actuellement, l'analyse des intégrations régionales qui s'appuient sur le rôle des institutions régionales met l'accent sur les relations Nord-Sud, pour qui, l'association avec un partenaire du Nord peut contribuer à la convertibilité et à l'irréversibilité des politiques menées par les pays en développement en diminuant les pouvoirs des lobbies et en diluant les préférences, et ce en s'appuyant sur le rôle du pays développé et sa bienveillance à l'égard de la réussite des réformes menées par son partenaire en développement.
- **Conception diplomatique:** Selon cette conception, l'intégration se traduit par des transferts de souveraineté et par des objectifs de prévention de conflits. Pour cette conception, les convergences des intérêts économiques doivent réduire et éliminer les rivalités politiques. Les moyens mobilisés dans ce cas sont par

exemple la création de bien publics régionaux tels que la monnaie unique, un système monétaire stable (change fixe)....

- **Intégration territoriale et industrielle:** C'est une intégration régionale qui résulte d'une relation d'internalisation au sein des firmes transnationales ou des réseaux. Elle est assurée par des conglomérats déployant leurs activités au niveau régional et ayant des intérêts communs et convergents (protection de l'environnement, exploitation des ressources...).

Section 3: Les ACR et le système commercial multilatéral

L'autorisation des accords préférentiels par le GAAT et l'OMC constitue et sans doute une entorse doctrinale majeure à la pierre angulaire du système commercial multilatéral, en l'occurrence la clause de la nation la plus favorisée, ce qui oriente très vite le débat sur le mérite du régionalisme et sa compatibilité avec le système du GATT qui doit régir les relations commerciales internationales et conduit à la sécurité du globe, ce en entourant le commerce international par des règles supposées universelles.

Après un survole rapide des grands principes du GATT qui devaient accompagner la mise en place du système multilatéral, nous allons aborder le lien existant entre les deux systèmes commerciaux: le multilatéralisme et régionalisme.

I. Les principes fondamentaux du système commercial multilatéral

Le système commercial multilatéral repose sur certaines règles devant aboutir à l'abolissement de toutes sortes de discrimination entre les partenaires commerciaux ainsi que le décloisonnement des marchés internationaux de biens et services.

I.1 Le principe de non discrimination

Ce principe consiste pour un membre du GATT à octroyer un même traitement pour des produits et services comparables, quelle que soit leur provenance.

Ce principe est porté par les deux dispositions suivantes:

- **La clause de la nation la plus favorisée:** L'octroi de clause NPF consiste pour chaque pays ou groupe de pays membre de l'OMC, à généraliser automatiquement et sans conditions à tous les autres adhérents, tous avantages, faveurs, privilèges ou immunités qu'elles accordent, en matière de droit de douane, d'imposition de réglementation et de procédure à des produits originaires ou à destination de tout autre pays.

Ainsi la clause NPF élimine toute forme de discrimination qui peut porter atteinte à la concurrence internationale en permettant aux produits de différentes provenances de s'échanger à pied d'égalité.

- **La clause de traitement national:** Ce principe vise d'autres formes de discrimination, notamment celles découlant de la législation nationale ayant pour objet de favoriser et de protéger la production domestique, la clause complète et prolonge la CNPF pour les produits et les services importés d'un territoire douanier donné, et leur garantissent des conditions de concurrence non

faussées. De ce fait, les produits importés devaient subir le même traitement que les produits domestiques comparables à fin qu'ils puissent s'échanger sur les marchés domestiques au pied d'égalité avec les produits nationaux.

I.2 Le principe de libre accès aux marchés

L'objectif du système commercial multilatéral était dès l'origine de favoriser une ouverture des marchés par un libre accès des entreprises et de leur production.

Un système commercial libéral devrait permettre une réallocation des ressources et une spécialisation des économies, et ce afin de permettre aux économies de se spécialiser dans des productions d'où ils ont un avantage comparatif ainsi de bien utiliser des ressources rares.

Néanmoins, et malgré la volonté affichée par les alliés après la guerre et en particulier les Etats-Unis à l'égard du système commercial multilatéral et leur souhait de faire face à toutes sortes de discrimination, les membres de GATT et en particulier les EUA rigoureusement opposés aux accords commerciaux préférentiels finirent par les autoriser et les introduire dans une clause d'exception (article XXIV), pourvu qu'ils contribuent à l'essor du système multilatéral et que leurs utilisation ne soient abusives.

II. Le lien entre régionalisme et multilatéralisme

Les ACR ont longtemps été considérés comme des accords de libre échange, ainsi, la libéralisation commerciale du XIX siècle a été fortement impulsée par l'accord Cobden-Chavalier de 1860, un traité de libre échange entre la grande Bretagne et la France qui a provoqué la libéralisation commerciale en incitant les autres pays à demander la conclusion d'accords semblables par effet de domino (Belgique, Allemagne, Italie).

L'application de la clause de la nation la plus favorisée au niveau régional a beaucoup contribué à la libéralisation des échanges au XIX siècle, ainsi par exemple: si un accord entre la France et Allemagne stipule la réduction des tarifs de 50% pour leurs échanges en acier, et que ultérieurement la France signe avec l'Italie un accord de même nature portant sur une libéralisation du même secteur d'acier avec une réduction de 20%, ce deuxième engagement de la France vient de ce fait entériner la première concession accordée à l'Allemagne, et la France sera obligée d'appliquer pour ses échanges en acier avec l'Allemagne la nouvelle réduction. De ce fait, le régionalisme et le multilatéralisme peuvent ne pas être antagonistes.

Mais la première guerre mondiale et la crise de 1929 ont fait convertir les ACR en instrument de protection, en effet, on observe durant cette période à un renouveau spectaculaire du protectionnisme avec un repli des grandes puissances de l'époque vers leurs empires coloniaux.

Les événements de l'entre deux guerres rendent les ACR assez contestables, et leurs acceptations après la seconde guerre mondiale par le GATT constitue pour certains une réelle surprise²¹, en effet, il faut savoir que durant les négociations de la Havane, les alliés étaient divisés en deux, d'un côté il y a les Etats-Unis qui veulent compléter les accords de

²¹ Pour J M Siron le régionalisme constitue une hérésie économique?

Bretton Woods par un accord plus général dans le domaine du commerce et endiguer toutes formes d'accord régionaux qui peuvent entraîner la fragmentation du monde, de l'autre côté, on trouve les puissances coloniales qui veulent préserver des liens préférentiels avec leurs colonies. Néanmoins, le climat de la guerre froide sauve les ACR.

Ensuite, les ACR reviennent pour impulser la libéralisation commerciale avec la grande contribution de la communauté européenne durant le cycle de Kennedy qui a proposé de réduire de moitié les droits frappant les produits manufacturiers avec le résultat que les pays industrialisés réduisent en moyenne plus d'un tiers leurs droits de douane.

Ce tour d'horizon de la réalité historique entourant la relation entre le multilatéralisme et le régionalisme est si importante dans la mesure où il explique le rôle joué par les accords commerciaux régionaux, voyant maintenant ce que les analyses économiques nous apprennent dans ce domaine, pour ce faire, cette sous section sera scindée en deux sous titres traitant les arguments pour et contre le régionalisme dans son lien avec le multilatéralisme. Ainsi on se demande si les ACR constituent une digue pour le système commerciale multilatéral ou bien un complément.

II.1 Les arguments à l'encontre du régionalisme

Fondamentalement, les ACR constituent une entorse doctrinale dangereuse pour les économistes libéraux, et leurs reconnaissance peut constituer une menace pour le système commercial multilatéral, leurs arguments sont divers, risque de détournement du commerce, risque de fragmentation du monde en bloc rivaux....

II.1.1 L'argument du détournement du commerce

C'est une analyse qui remonte à Jacob Viner (voir le chapitre suivant), pour qui les ACR créaient effectivement des échanges à l'intérieur de la zone, mais ils en détruisent par rapport à l'extérieur, du fait de l'abolissement des droits de douane à l'intérieur de la zone et leur maintenance vis-à-vis des non membres.

Le modèle de Viner repose sur la théorie des avantages comparatifs qui justifier le libre échange par le gain qu'il procure aux consommateurs (augmentation du bien être) et par une bonne réallocation des ressources.

La libéralisation des importations permet aux économies de se spécialiser et d'affecter leurs ressources rares aux secteurs où ils sont compétitifs, ce qui engendre des gains exportables (surplus de production) qui équilibrent les importations, la baisse des prix des biens importés améliore la situation des pays ouverts au commerce, ainsi, plus les sources d'approvisionnement sont diversifiées plus les pays ont la chance d'améliorer leur bien être.

Partant de cette démonstration, un accord multilatéral procure plus d'avantage qu'un ACR entre un nombre limité de pays en terme d'efficacité et de bien être, car il réduit le nombre de sources d'approvisionnement susceptibles d'être atteint par un accord plus vaste.

Viner met en relief deux effets contradictoires des ACR, l'effet de création et l'effet de détournement, le premier améliore la situation du pays membre, le second la détériore. De ce fait, l'effet net d'un accord régional est incertain.

Illustrant par un exemple ces deux effets, supposant que l'Algérie protège sa production de pomme de terre, le prix mondial est de 4 dollars alors que le prix domestique est de 8 dollars pour l'unité, en appliquant un tarif douanier de 100%, l'Algérie protège sa production nationale et déprime la situation de ses consommateurs. Supposant que l'Algérie signe un accord de libre échange avec l'Union Européenne, la pomme de terre européenne est moins chère que celle produite localement (6 dollars l'unité). La suppression des tarifs entre les deux pays permet aux consommateurs algériens d'acheter des pommes de terre à moindre prix et d'augmenter leurs consommations, ce qui se traduit par ricochet par la disparition de producteurs algériens les moins efficaces.

Les gains de l'accord apparaissent très bien avec l'augmentation du bien être du consommateur algérien à comparer avec un gain en provenance du reste du monde si l'Algérie s'est ouverte totalement et sans discrimination entre les sources d'approvisionnement. En effet, les prix mondiaux étaient de 4 dollars l'unité moins chère comparativement avec le prix de la zone (le prix européen), l'Algérie subira donc un détournement du commerce du fait qu'elle s'approvisionne auprès du fournisseur le moins compétitif réduisant ainsi l'impact positif de la spécialisation (une perte nette de deux dollars l'unité).

II.1.2 Le caractère prédateur des ACR

L'une des caractéristiques d'une zone de préférence étant d'agréger des marchés qui représentent une part plus grande du marché mondial.

Cet effet de prédateur du système commercial multilatéral est la conséquence directe de l'effet de diversion du trafic (détour), à cet effet, si la taille de la zone (volume des importations et exportations) est petite par rapport au marché mondial, les conséquences en termes de détour de trafic sur les pays tiers seront négligeables.

Néanmoins, dans le cas où les ACR comme l'ALENA ou l'UE ont une influence remarquable sur les prix mondiaux, dans ces conditions, la croissance des échanges intra-zone peut conduire à dégrader le terme de l'échange du reste du monde, puisque la demande de la zone des produits du reste du monde baisse.

Cette situation peut provoquer une en partition du monde en blocs rivaux, si par exemple suite à la création d'une zone de préférence ayant un effet néfaste sur les termes de l'échange du reste du monde (les outsiders) en déprimant le prix mondial de certains biens, les pays victimes peuvent être incités à répondre et à se regrouper dans une zone semblable afin de dissuader la zone de préférence initiale de mettre en œuvre une politique commerciale optimale. Cette guerre commerciale conduirait les blocs à s'affronter dans un jeu non coopératif.

C'est dans cet ordre idée que l'OMC met en garde les participants aux ACR contre toute utilisation abusive de l'article XXIV (détourner les ACR à des fins protectionniste en s'isolant du monde).

Une autre critique a été introduite par les adversaires des ACR (Jadish Bhagwati), en mettant en relief son argument de «bol de spaghetti» provoqué par la tendance plurilatérale que le régionalisme actuel a tendance à suivre du fait de l'enchevêtrement des accords et des normes, ainsi en s'appuyant sur le cas de zone de libre échange des

Amériques, on trouvera que le projet réunira une multitude d'accord allant d'une zone de libre échange (ALENA) à une union douanière (MERCOSUR) et à un marché commun (MCCA).

II.2 Les arguments en faveur du régionalisme

La prolifération des ACR ces dernières années et leur évolution continue vers des formes plus intégrées, rendent les analyses standards et traditionnelles du régionalisme peu adaptées à les expliquer, ce qui conduira à l'émergence de nouvelles approches analytiques et par là l'émergence de nouvel argument en faveur du régionalisme perçu par les économistes comme option de second rang, à défaut d'avoir immédiatement le libre échange universel, le régionalisme ne constitue pas un moyen de faire bouger les chose du bas vers le haut?

En effet, ces dernières années avec l'approfondissement des accords régionaux signés, les défenseurs des ACR ont fourni une nouvelle panoplie d'arguments théoriques en leur faveur.

- **L'argument du régionalisme de jure:** En 1994 Charl Oman a introduit l'argument du régionalisme de jure en contraste avec le régionalisme de facto, pour l'auteur, un régionalisme de jure est la forme la plus compatible avec le système multilatéral, car il constitue par définition un accord formel (accord intergouvernemental) conclu entre deux ou plusieurs Etats souverains et qui doit être conforme aux dispositifs de l'OMC en matière d'examen et de notification. En effet, le régionalisme de jure peut apporter beaucoup de soutien au système multilatéral dont celui de facilitateur d'intégration des participants à l'accord dans l'économie mondiale (l'intégration régionale peut préparer dans ces cas les pays en développement longtemps fermés à s'intégrer dans l'économie mondiale) et de provoquer l'affaiblissement des groupes de pression longtemps opposés aux réformes dont la réforme du commerce international....
- **Le régionalisme comme laboratoire institutionnel:** La thèse a été avancée par l'économiste Lawrence en 1996²², l'idée est assez simple, face au blocage des négociations multilatérales, les échecs de l'organisation mondiale du commerce se multiplient tant les intervenants sont nombreux et les intérêts divergent, le système commercial multilatéral n'est plus adapté aux nouvelles données de la mondialisation, dans ces conditions le régionalisme peut constituer un moyen pour répondre aux lacunes du SCM et de ce fait répondre aux nouveaux soucis de la mondialisation. En effet, le régionalisme peut être conçu comme un laboratoire d'expérimentation (laboratoire institutionnel), le nombre d'acteurs étant plus limité et les intérêts plus convergents entre un nombre restreint de pays que dans le cas multilatéral, il serait donc possible d'aller plus loin dans le cadre régional et notamment dans un contexte d'intégration en profondeur, en établissant des normes et des standards communs et en harmonisant les politiques. Une fois ces nouvelles lois entrent dans les pratiques des acteurs, celles-ci ouvriraient la voix à un accord plus général, de ce fait, le régionalisme serait un terrain d'expérimentation et d'avancée normative. Ainsi dans certains textes d'accords régionaux on trouvera que l'accord touche à des domaines très sensibles non encore abordés dans le système multilatéral.

²² Voir Christien Deblock, nouveau régionalisme ou régionalisme à l'américain? Le cas de l'investissement, CRIC, octobre 2005.

- **Le régionalisme et effet de domino:** Faisant appel à la théorie des dominos, BALDWIM développe l'analyse suivante pour expliquer pourquoi les ACR ont tendance à faire tache d'huile et à pousser les pays laissés en dehors des grands projets d'intégration à chercher à les rejoindre.

L'analyse repose sur les étapes suivantes:

- Les pays dont les marchés sont largement ouverts, ne souhaitent que l'ouverture de leurs partenaires;
- À défaut de pouvoir obtenir satisfaction dans les négociations multilatérales, ceux-ci ont tendance à s'adresser aux pays en développement et leurs proposent des arrangements institutionnels (donc les PVD doivent appliquer les normes et les tarifs définis par les pays avancés dans le domaine de la libéralisation commerciale et de standards);
- L'offre est d'autant intéressante qu'elle représente plusieurs avantages que d'inconvénients dont celui d'accès préférentiel aux marchés des pays développés;
- Et si de tels accords sont mutuellement avantageux, ils ont pour effets d'inciter les pays laissés à la touche à ratifier de tels accords²³, ainsi, par effet de domino, c'est la cause de libre échange qui s'en sorte gagnante. De ce fait la multiplication des ACR ne fait que progresser les idées libres échangistes.

Une autre thèse a été émise dans ce sens pour expliquer l'effet tache d'huile des accords régionaux, la thèse du régionalisme comme étant un jeu de dupes de Gruber²⁴. Le fait, dit-il, que deux pays signent un accord, ne signifie pas nécessairement que cet accord soit à l'avantage des deux parties, surtout si il y a asymétrie de pouvoir, mais le perdant connaît la règle du jeu; il signe en plein exercice de sa souveraineté mais pour des raisons défensives parce que le gagnant a toujours la possibilité de procéder sans lui. Aussi plutôt de rester sur la touche, il choisit la moins mauvaise des solutions, et avec effet de boule de neige les pays en développement restés sur la touche sont incités à rejoindre les grandes initiatives régionales.

D'une manière générale, s'arrimer avec un grand bloc de construction (Union Européenne par exemple) revient à accepter de se soumettre aux idéaux libres échangistes car les pays industrialisés déjà très ouverts ne souhaitent que l'ouverture des marchés d'exportation pour leur sur production.

- **Le régionalisme et blocs de construction:** la multiplication des ACR ces dernières années et l'émergence de grandes initiatives (la zone de libre échange des Amériques, le projet de L'ASEAN en Asie et le projet européen avec les PSEM et les pays d'ACP) a fait resurgir le socle d'une partition du monde en grands blocs commerciaux non coopératifs. Plutôt d'y voir une menace, certains y trouvent plusieurs avantages.

L'idée d'une partition du monde en blocs rivaux remonte au début des années 1970 avec les travaux de Preeg, qui fut rappelons-le, le premier à avoir attiré l'attention sur

²³ On fait, ce qui motive le plus les pays en développement à se rejoindre à de tels accords c'est le souhait de ces derniers à éviter la marginalisation des pays contractants.

²⁴ Voir également Christian Deblock, nouveau régionalisme ou régionalisme à l'Américaine? CRIC, octobre 2005.

l'éventuelle évolution du monde vers la formation de trois blocs économiques. A l'époque les débats entourant les relations économiques internationales étaient orientés vers la division idéologique du monde en trois blocs Est, Ouest et Sud. Pour Preeg cette division idéologique cacherait une autre division plus dangereuse du monde dans la mesure où elle engagerait les grandes puissances du monde (les puissances occidentales) dans le terrain des rivalités commerciales voir dans celui de la course au leadership mondial. Cette menace apparaît clairement avec l'engagement de plus en plus consistant des Etats-Unis dans cette voie du régionalisme (longtemps opposés au régionalisme, les EUA s'en convertissent et feront de lui un instrument important de leur politique commerciale). Certains, Bergsten²⁵ par exemple, verront dans cette nouvelle orientation des Etats-Unis un moyen pour eux de rattraper le terrain perdu et d'empêcher que celui-ci vienne ruiner les efforts entrepris depuis la guerre pour libéraliser le commerce international. D'autres y verront un moyen de revitaliser par le bas les idéaux libres échangistes sérieusement affecter par les divergences au sein des membres de l'organisation mondiale du commerce. De ce fait c'est la cause du libre échange qui sort gagnante car pour ces auteurs le régionalisme n'est qu'un moyen pour les grandes puissances notamment les Etats-Unis de continuer le terrain de libéralisation entrepris depuis la fin de la deuxième guerre mondiale en permettant aux idéaux libéraux de se diffuser au niveau régional et atteindre les pays les moins ouverts au commerce.

En somme, on peut dire que les accords commerciaux de cette fin du siècle portent les valeurs des grandes puissances mondiales et en particuliers les EUA comme c'était le cas durant la fin de la seconde guerre mondiale où les EUA tentent de faire passer leurs valeurs et leurs principes à l'avant scène mondiale «le libre échange» afin de préparer le terrain à sa prospérité en garantissant à ses producteurs des débouchés nécessaires à leur production et un accès sûr aux matières premières.

²⁵ Ibid.

Chapitre II

Les effets des accords commerciaux régionaux

La création d'un ACR peut augmenter le bien être d'une économie donnée, en permettant à des producteurs les plus efficaces de vendre à bas prix dans des pays où leurs marchandises étaient gonflées par les différentes distorsions, ce qui améliore la situation des consommateurs et producteurs locaux (qui bénéficieront d'une baisse des prix des biens finaux et des intrants) et permettent aux Etats de réallouer d'une manière optimale leurs ressources en les orientant vers les branches les plus porteuses.

Un bloc commercial augmente généralement les flux commerciaux entre ses pays membres, une question importante mérite ici d'être posée, crée-t-il du commerce (en permettant à des marchandises les moins chères venant du pays membre de remplacer des marchandises locales plus chères) ou au contraire en détourne-t-il (en remplaçant des biens venant du reste du monde à bas prix par des biens venant d'un pays partenaire plus chère).

L'effet net de l'intégration régionale sur le bien être des participants dépend donc du solde entre création et détournement du trafic. Tels sont les effets statiques des ACR et qui sont purement commerciaux et qui mettent un accent sur le rôle du détournement de trafic pour évaluer la pertinence des accords commerciaux régionaux comparativement aux autres politiques commerciales en particulier la libéralisation sans discrimination (une adhésion à l'OMC).

Avec le renouveau et la multiplication des accords régionaux, des nouveaux arguments ont été émis pour expliquer l'intérêt grandissant en leur faveur et prônent que ces accords produisent des effets dynamiques et conduisent à l'amélioration du climat des affaires et au renforcement de la crédibilité de la nation signataire de l'accord, ce qui se traduit par l'augmentation des investissements locaux et étrangers.

Section 1: Les effets commerciaux des ACR

La théorie de l'intégration commerciale est apparue dans les années 1950. Elle a accompagné la première vague d'ACR et notamment la construction européenne. Le cadre d'analyse des effets des ACR s'est établi en comparaison avec l'analyse des avantages de l'intégration aux principes du GATT (optimum du premier rang) selon les hypothèses des théories classiques et néoclassiques du commerce international. Cependant, l'émergence de la nouvelle théorie du commerce internationale dans les années 70 a nécessité un renouvellement du cadre d'analyse des avantages commerciaux de l'intégration régionale.

I. L'analyse de Viner

Depuis les travaux de Jacob Viner, l'analyse des effets des accords préférentiels sur le bien être des pays membres s'articule autour des concepts création et détournement du commerce, ainsi on dirait qu'un accord est favorable s'il est créateur du commerce et vis versa. De ce fait, il sera utile une clarification des concepts pour mieux apprécier les effets de ces ACR qui se sont généralisés ces derniers temps et ce en s'appuyant sur un exemple numérique et puis une généralisation théorique du phénomène.

I.1 Concepts de création et détournement de trafic

L'explication des avantages du commerce international est que la libération commerciale permet aux consommateurs et producteurs d'acheter aux fournisseurs les moins chères et assure une meilleure allocation des ressources, ainsi, le commerce international doit permettre une bonne utilisation des ressources et éviter leur gaspillage.

Si un ACR libéralise le commerce, en abaissant au moins d'une manière partielle des obstacles au commerce avec certains pays, cela n'augmentera-t-il pas le bien-être des pays participants? La réponse n'est malheureusement pas positive. L'argument des avantages du commerce nous explique ce qui se passe si tous les obstacles aux commerces sont abolis (libéralisation généralisée ou bien sans discrimination) et non une libéralisation discriminatoire du commerce, car, la discrimination entre les sources d'approvisionnement est simplement déplacée et non éliminée.

Ainsi, si la production des pays partenaires remplace la production locale dont le cours est plus élevé, il y'aura gains: la création du commerce. Mais, il se peut que la production du pays partenaire remplace une importation moins chère du même bien venant du reste du monde, il y'aura détournement du commerce (trade diversion).

Si les produits du pays partenaire qui ne sont plus frappés de droits de douane sont compétitifs, donc moins chère par rapport au reste du monde, les deux avantages classiques du commerce international sont présents, à savoir: une économie de ressource, car la production est orientée vers les meilleurs avantages comparatifs (allocation optimale des ressources) et les consommateurs bénéficient des prix plus bas (car non déformés). Ce type de création du commerce augmente en effet le bien-être du pays participant (pays importateur).

Mais, les AIR sont également réducteurs du bien-être, s'ils permettent à une production du pays partenaire de remplacer une production d'un pays non partenaire moins chère lorsque les deux biens étaient traités à pied d'égalité.

Détourner le commerce d'un fournisseur moins cher (reste du monde) au profit d'un fournisseur plus cher (partenaire de l'AIR) provoque l'emploi de plus de ressource pour l'achat du même bien (gaspillage des ressources).

Cet élément de «détournement du commerce» devient très important pour évaluer les implications purement commerciales d'une appartenance à un bloc commercial discriminatoire, car dans certains cas malgré que l'ACR fait baisser les prix pour les consommateurs locaux, du fait que les produits du pays partenaire sont exonérés de toutes sortes d'entraves, mais ce gain du pouvoir d'achat des consommateurs doit être comparé avec la perte des ressources qui en découle d'une substitution d'une source d'approvisionnement à bas prix par une source d'approvisionnement plus chère (perte des recettes de la nation).

Un exemple peut être utile ici pour mieux cerner les deux conceptions, supposons que l'Algérie et UE forment une zone de libre échange et que avant la formation de cette zone l'Algérie taxe ses importations de 10%, si le cours d'un bien venant du reste du monde est de 100 Dollars et celui en provenance de l'Union Européenne soit 105 Dollars, dans ces conditions les consommateurs peuvent s'acheter le bien d'origine du reste du monde à 110 Dollars (le prix du bien majoré du tarif 10%) et de délaisser le bien européen qui lui coûtera après imposition 115 dollars.

Suite à la création de la zone de libre échange entre l'Algérie et l'UE, l'Algérie importe la même marchandise au prix de 105 dollars en provenance de l'Union Européenne la plus favorisée, pour le consommateur il y'ait effectivement gain, car le prix baisse et gagnera 5 dollars par unité. Mais, la nation elle-même perdra 10 dollars par unité de recettes

douanières, le résultat net pour l'Algérie est une perte de 5 dollars par unité et donc des ressources seront gaspillées. Voilà l'effet néfaste du détournement de trafic sur la richesse de la nation, mais pas sur le pouvoir d'achat des consommateurs.

Ceci n'est qu'un exemple qui ne s'applique pas pour tous les secteurs, car il y a des secteurs où le partenaire choisi est le fournisseur le moins cher que le reste du monde.

De ce fait, l'augmentation des échanges intra zone ne peut guère être un signe d'amélioration du bien être du pays participant à la zone de préférence, car le détournement de trafic pose problème pour le pays importateur, c'est pour cette raison qu'un choix de partenaire idéal est important, un partenaire susceptible d'offrir au pays importateur des biens à bon marché.

I.2 Généralisation de l'analyse

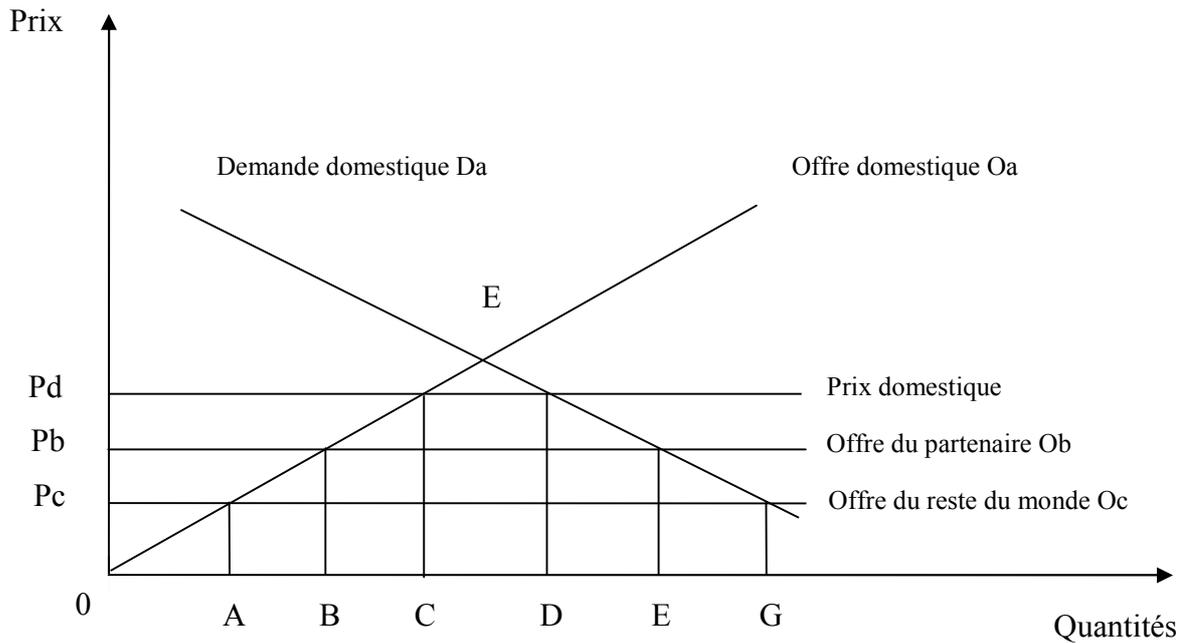
Considérons la formation d'une zone de libre échange dans un monde à trois pays A, B et C (C symbolise le reste du monde), selon la terminologie du modèle, on considère que les biens échangés sont homogènes et la concurrence est parfaite de telle sorte que les pays ne peuvent influencer la structure des prix mondiaux (les pays étant considérés comme des petits pays price taker).

La figure 2 montre les courbes d'offre et de demande du pays en bien quelconque. Les courbes d'offre de B et C sont horizontales, car les deux pays n'influencent pas les prix mondiaux, O_a est la courbe de l'offre nationale du produit en question.

La figure ci après montre ce qui se passe lorsque le pays protège sa production par un tarif douanier tel que les prix extérieurs majorés de ce tarif soient égaux au prix intérieur P_d pour permettre au pays A de vendre sa production.

Au prix intérieur P_d , le volume de la demande domestique est de OD , alors que l'offre domestique du bien est de OC , l'écart entre la demande et l'offre sera ensuite comblé par une importation, c'est à dire par l'importation de la quantité CD , ce qui génère à l'Etat une ressource douanière qui est égale à la quantité importée CD multiplié par le droit de douane. Cette situation de protection permet au consommateur de s'offrir le même bien à un prix supérieur, donc, il dépense plus de ressources pour obtenir le même bien, ce qui constitue pour les consommateurs et l'Etat un gaspillage de ressources, ce qui constitue aux yeux des économistes de libre échange l'effets pervers d'une protection.

Figure n°2: Effet de la protection sur le bien être du pays A.



On remarque qu'en l'absence de restrictions, la quantité demandée par les consommateurs locaux est de OF dont AF provient du reste du monde, et le prix du bien consommé est beaucoup plus bas P_c ce qui améliore le bien être du consommateur. Cependant cette situation traduit une baisse de la production nationale d'une valeur égale à AC qui correspond aux entreprises qui vont disparaître, celles qui produisent à des coûts de production supérieurs à P_c . Ce gain pour le consommateur constitue pour les économistes du libre échange comme étant l'effet positif d'une libre circulation des marchandises car elle permet à l'Etat de se procurer le même bien à un prix bas donc une économie de ressources.

Supposons maintenant que A envisage de constituer une zone de libre échange avec son partenaire B, dans ce cas la production est orientée vers les producteurs les plus chères (mauvaise allocation des ressources). Certes, les consommateurs gagneront par rapport à la situation précédente de protection, car les prix après démantèlement baisseront à P_b et la quantité consommée augmente à OE. Mais la richesse de la nation elle-même se détériore (perte de recette fiscale) car A achète le même produit à un prix élevé par rapport à la situation de libéralisation non discriminatoire. C'est là où se situent les retombées néfastes d'une discrimination entre les différentes sources d'approvisionnement. En effet, d'après la terminologie de Viner l'Etat emploie plus de ressource pour l'achat d'un même bien. Cette situation détériore également la production nationale d'un volume de CB et fait disparaître les producteurs non compétitifs.

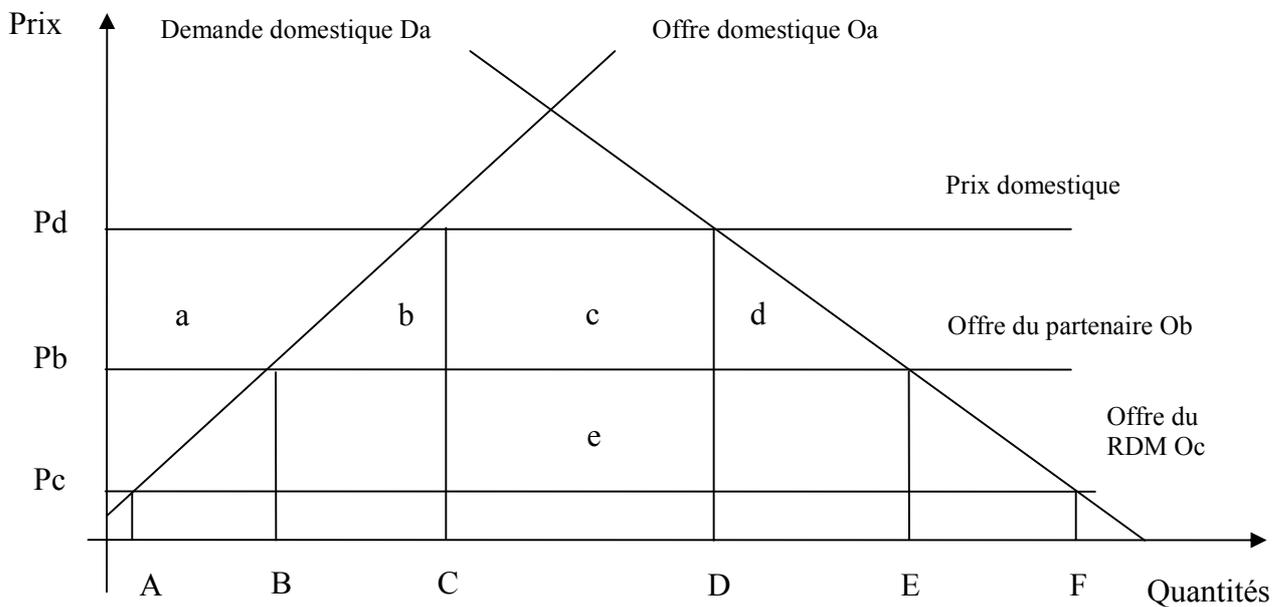
L'effet net de la zone de libre échange sur le pays A dépend du solde entre le surplus de consommateur et la perte des recettes fiscales et la perte du surplus de producteurs, sur le graphe les montants précédents sont calculés comme suit:

- ✓ le surplus de consommation: $a+b+c+d$;
- ✓ la perte de recette douaniers: $c+e$;
- ✓ la perte de surplus de production: $-a$.

Si le solde entre les différents montants est positif, on dirait que la zone de libre échange est bénéfique pour le pays A (création du commerce) et si au contraire le solde est négatif, on dirait que la zone crée des effets de détournement de trafic.

Généralement lorsque il y ait un solde négatif, le partenaire du pays A n'est guère le partenaire à bon marché car son prix de vente est bien supérieur au prix du reste du monde, ce qui fait que le pays a mal choisi sa source d'approvisionnement, et le résultat net est l'achat d'un même bien à un prix supérieur, le seul gagnant de ce jeu de libre échange discriminatoire est les producteurs du pays B qui vendent leurs marchandise sur les marchés du pays A à l'abri de la concurrence.

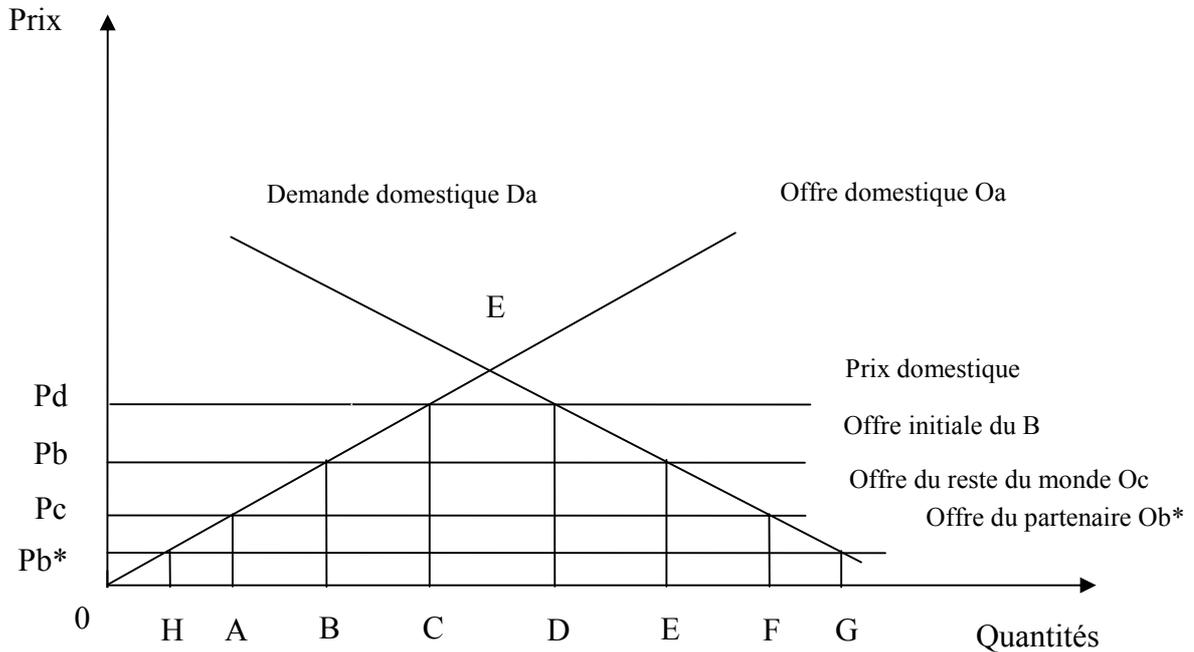
Figure n°3: Effet d'une zone de libre échange entre A et B dans le cas où B est le partenaire le plus chère.



Source: Siroen (JM), la régionalisation de l'économie mondiale, la découverte, Paris 2004.

Pour cette raison le choix du partenaire idéal est d'une importance cruciale, car si le partenaire potentiel du pays A a une structure de production ou bien de coûts de production la plus compétitive (dont le prix de vente de son produit est le plus bas) à celle du reste du monde (autres fournisseurs) du même bien, il n'y aura qu'une création du commerce. En effet, si la courbe de l'offre du pays partenaire se situe au dessus de celle du reste du monde (pays C), toutes les situations décrites initialement se renversent.

Figure n°4: Effet d'une zone de libre échange entre A et B lorsque B est le partenaire le plus efficace.



Source: Siroen (JM), la régionalisation de l'économie mondiale, la découverte, Paris 2004.

Ob* est l'offre du partenaire de B lorsque ses coûts de production sont plus bas que ceux du reste du monde, donc il constitue la source d'approvisionnement la moins chère. Par rapport à la situation initiale, la quantité achetée désormais par les consommateurs de A est la plus importante (0G) et le prix de vente est le plus bas (Pb*), ce qui fait que les consommateurs de A augmentent leur bien être et du point de vue des économistes de libre échange, la zone produit tous les avantages qu'on peut tirer d'une ouverture sans discrimination (adhésion tout simple à l'OMC) et les effets créés sont tous des effets de création du commerce. Cependant la production nationale connaîtra une baisse plus importante qui correspond à la disparition des entreprises non compétitives.

Le détour du trafic est donc un élément intéressant pour évaluer la pertinence d'une zone de libre échange et toute zone de préférence et dans la plupart des cas, la zone génère le détournement de trafic que la création du commerce, c'est pour cette raison il sera important de déterminer dans quelles mesures le détournement de trafic est moins menaçant:

- Le détournement ne peut pas se produire si le pays de référence (pays A) impose des distorsions moins élevées au RDM après la conclusion de l'accord avec B. Chaque fois que le droit appliqué aux outsiders est minimale, le détour est petit (il y'aura petite perte de recettes). De ce fait, il apparaît qu'une libéralisation généralisée des droits de douane élimine tout risque de détour.
- Le détour de trafic est minimisé si les coûts de production du partenaire potentiel sont inférieurs aux coûts du reste du monde ou bien lorsque la structure de production et des coûts du partenaire sont les plus proches de celle du reste du monde et la situation idéale serait celle où le prix du partenaire est égale à celui

du partenaire (absence d'effets de détour), donc le partenaire représente la source d'approvisionnement la plus bénéfique.

- Le détournement de trafic peut se réduire voir s'éliminer si auparavant le pays A appliquait des droits de douane élevés de tel sorte que le l'offre nationale égalise la demande domestique, de ce fait, il y'aura pas d'importation. (point E)

D'après cette dernière conclusion, on peut dire qu'un AIR entre des pays en développement est susceptible de poser problème, car généralement les pays en développement importent les mêmes biens et exportent les mêmes produits. Et même si les pays partenaires ont une structure d'importation et d'exportation complémentaire, le pays exportateur n'est guère en mesure de satisfaire l'intégralité de la demande du pays importateur, ce qui laisse le prix intra zone toujours déterminé par le prix mondial majoré des droit de douanes ce qui n'augmente pas le bien être du consommateur.

II. Explication numérique des effets de création et détour du trafic

Le paragraphe précédent nous a permis de déceler théoriquement les effets contradictoires d'un accord régional sur le bien être d'une nation selon les principes et les hypothèses classiques et néoclassiques du commerce international.

Ce paragraphe se propose une clarification et une mesure des effets de création et de détournement par un exemple numérique.

Supposant que l'Algérie protège sa production nationale de pomme de terre (reprenant le premier exemple du premier chapitre). En effet, le prix de la pomme de terre algérienne s'élève à 8 dinars, alors que celui affiché sur les marchés mondiaux est de 4 (en monnaie nationale), pour se protéger l'Algérie doit appliquer un taux de douane de 100% pour que les pommes de terre importées du reste du monde se vendent à 8 da sur le marché local.

Pour ce prix, la demande domestique exprimée par les consommateurs locaux s'élève à 140 unités, alors que l'offre locale est de 80, donc le reliquat doit être compensé par une importation de l'ordre de 60 unités (140-80). Cette importation apportera à l'Algérie une recette douanière de l'ordre de 240, soit la quantité importée multipliée par le taux (4).

Supposant que l'Algérie décide de former une zone de libre échange avec l'Union Européenne, le prix de la pomme de terre en provenance de l'UE est de 6 dinars, moins chère que le prix domestique, mais plus chère que le prix du reste du monde. De ce fait, l'Europe n'est guère la source d'approvisionnement la moins chère.

La zone de libre échange conduira à la baisse du prix domestique à 6 DA, ce qui améliore la consommation domestique qui passe de 140 à 180 unités, cependant cette amélioration de la consommation a été compensée par une détérioration de la production nationale qui se contracte de 80 à 60 qui correspondre à la disparition de producteurs inefficaces qui produisent à des coûts supérieur à 6 (Voir le graphe).

Pour évaluer les effets de la zone de libre échange sur l'Algérie, il faut calculer le solde entre le surplus de consommation et la somme de la perte des recettes douanières et du surplus du producteur.

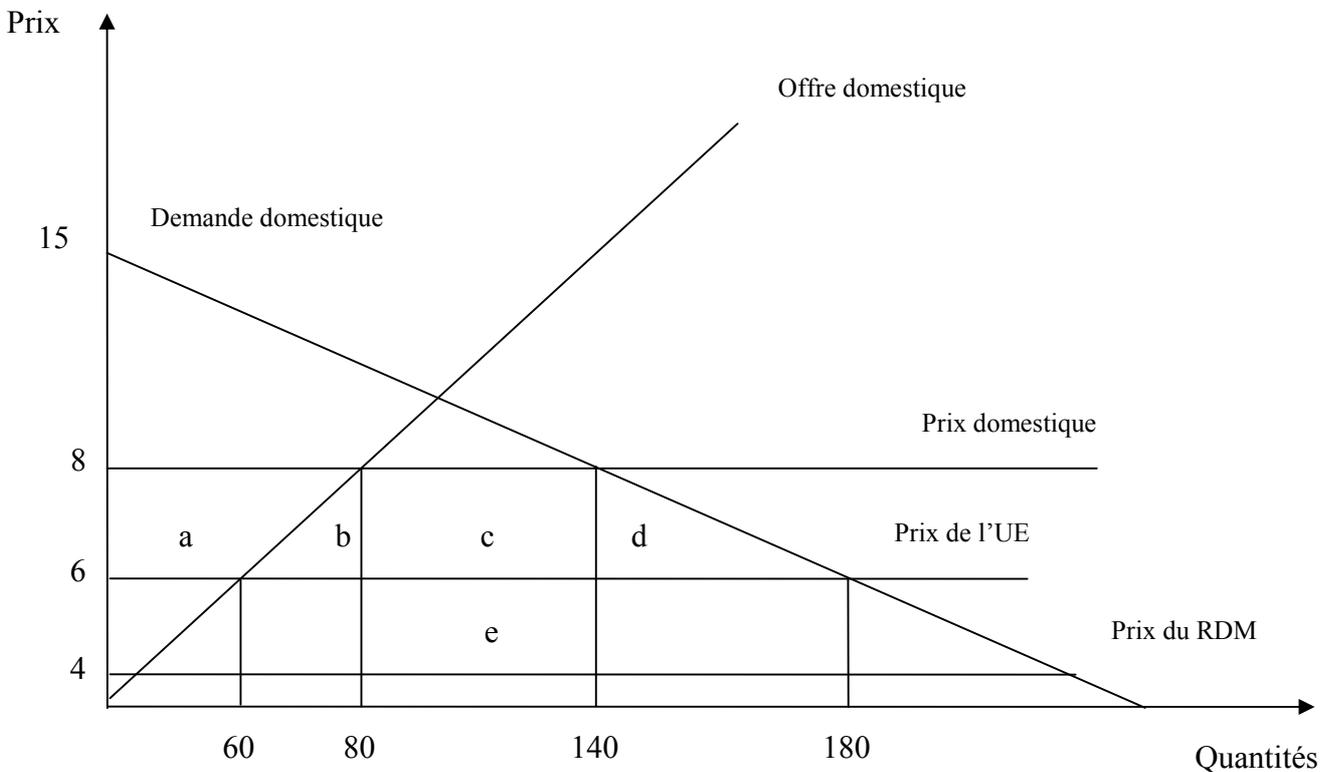
Sur le graphe, le surplus de consommateur est représenté par la surface délimitée par l'axe des ordonnées, la droite du prix intérieur initial et la droite de la demande domestique, soit la surface $a+b+c+d$. Cette somme est égale à 320.

La perte du surplus du producteur est représentée quant à elle par la surface délimitée par l'axe des ordonnées, la droite du prix intérieur et la droite de l'offre domestique. Soit la surface $(-a)$ égale à -140.

La perte de recettes douanière est l'équivalent aux recettes douanières perçues par l'Algérie dans la situation d'avant l'accord soit l'équivalent de 240 unités monétaires.

L'effet net de la création de zone de libre échange est donc: $320-240-140$ égale à -60 qui est un détournement de trafic.

Figure n°5: Effet d'une zone de libre échange entre l'Algérie et l'UE lorsque l'UE produit à des coûts plus élevés.



Source: Nos soins à partir de l'argumentation de Siroen J M (la régionalisation de l'économie mondiale, la découverte, Paris 2004).

En outre, l'effet de création du commerce est donné par la surface $b+d$ égale à 60, par contre l'effet de détournement du commerce est donnée par la surface $-e$ égale à -120, l'effet net de la zone sera donc la différence entre les deux effets $60 - 120$ égale à -60.

En somme, l'effet net de l'instauration d'une zone de libre échange avec l'UE est un gaspillage de ressource pour l'Algérie qui a employé plus de ressources pour l'obtention d'un même bien vendu moins cher sur d'autres places du monde. Cette situation a été vécue par l'Algérie durant la crise de la pomme de terre où l'Algérie était obligée d'importer des

quantités de pomme de terre du Canada, cela signifie soit que la pomme de terre européenne est plus chère que celle du Canada soit que l'UE n'est pas en mesure de satisfaire la demande algérienne, ce qui a amené notre pays à importer des pommes de terre du Canada et le prix de la pomme de terre importée sera donc déterminé par le prix du Canada majoré de droit de douane.

L'optimisation de la zone de libre échange décrite dans notre exemple revient à: soit augmenter l'effet de création, soit réduire l'effet de détournement, quelques facteurs peuvent influencer le résultat précédent comme suit:

• **Une forte compétitivité du partenaire:**

Pour que la zone de libre échange entre l'Algérie et l'UE soit optimale, il faut que le partenaire de l'Algérie soit suffisamment compétitif et dont la structure des prix et des coûts sont suffisamment les plus proches de celle du reste du monde (ici l'UE doit vendre sa pomme de terre au prix le plus proche que possible de 4) et la situation idéale serait un prix égale à 4 dans notre exemple. Dans ce cas, il n'y aura pas de détournement du commerce et la zone de libre échange sera purement créatrice du commerce, ici l'effet de création sera maximum et égal à 240.

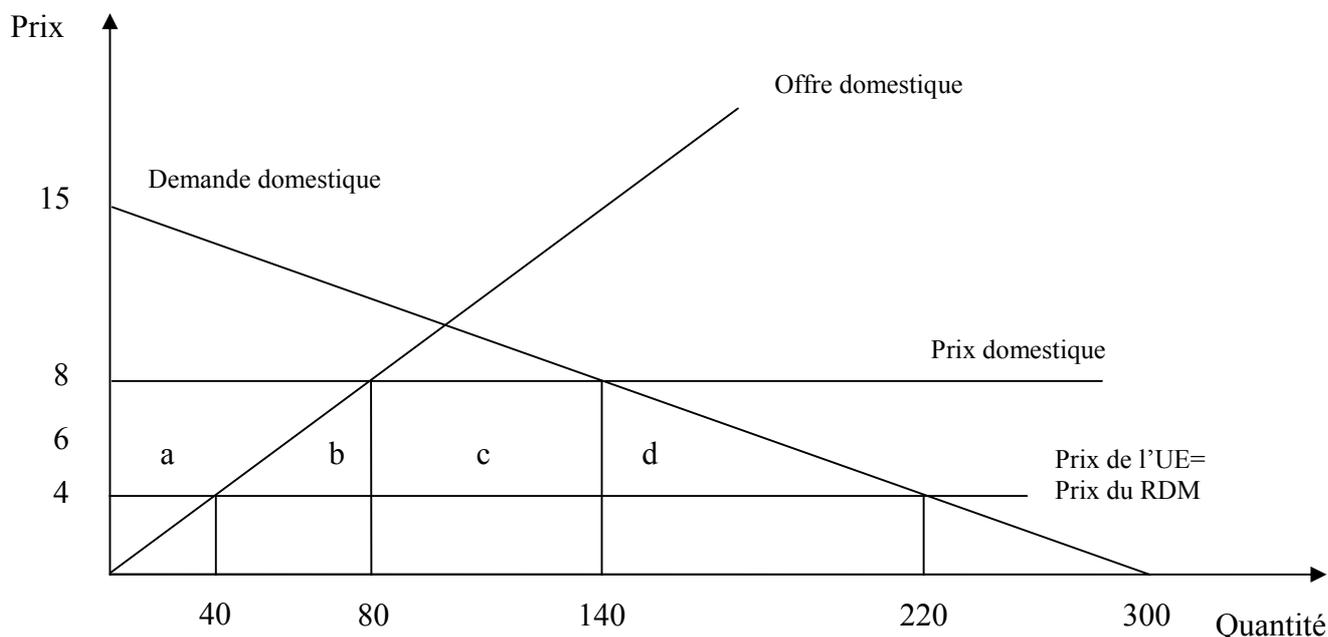
Les résultats totaux de la zone seront comme suit:

- Le surplus de consommation sera égal à $a+b+c+d$ (720).
- La perte du surplus de production consécutive à la zone (disparition des producteurs les moins efficaces) sera égale $-a$ (-240), la production nationale tombe de 80 à 40.
- La perte de recettes douanières de l'Etat sera égale donc toujours à -240.

L'effet net sera $720-240-240$ égale 240.

En somme un grand partenaire compétitif sera en mesure d'apporter à l'Algérie tous les avantages qui peuvent tirer d'une ouverture sans discrimination, à savoir une bonne réallocation des ressources et augmentation du bien être du consommateur.

Figure n°6: Effet de la zone de libre échange entre l'Algérie et l'UE dans le cas où le prix de l'UE égal au prix du reste du monde.



Source: Nos soins à partir de l'argumentation de Siroen J M (la régionalisation de l'économie mondiale, la découverte, Paris 2004).

• **Une protection initiale élevée:**

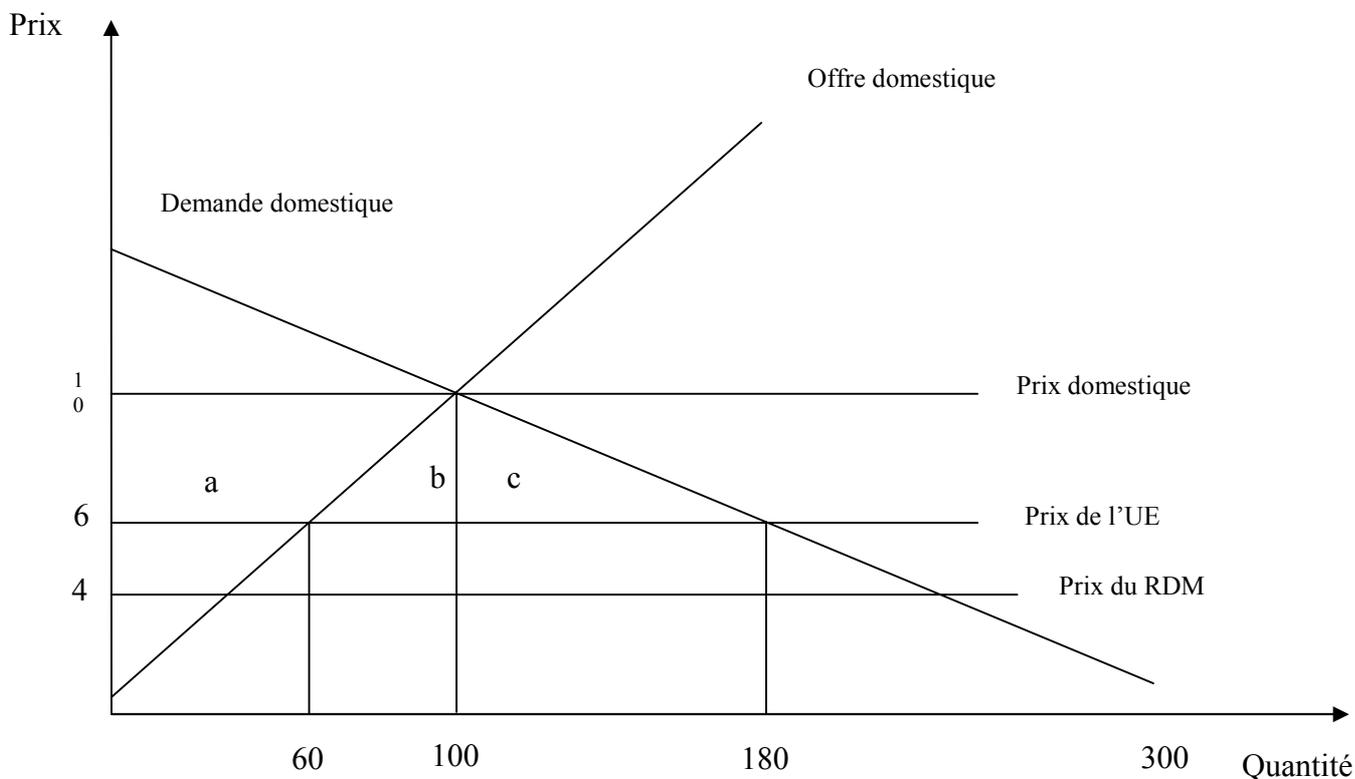
L'effet de création du commerce aurait été peut être plus élevé que le détournement du commerce, si l'Algérie appliquait au départ un tarif douanier plus élevé, supposant que ce tarif est de 150%, dans ce cas le prix des biens importés sera de 10, le prix qui équilibrera l'offre domestique et la demande domestique. Dans cette situation, l'Algérie n'importera pas.

Dans ce cas de figure, la quantité du bien consommée sera réduite à 100. Si l'Algérie forme une zone de libre échange avec l'UE, la consommation interne augmentera de 100 à 180, alors que la production locale baissera de 100 à 60.

L'effet net de la zone sera une création net du commerce égale à 240, le détour sera dans ce cas nul puisque l'Algérie n'importera pas auparavant (ses recettes douanières seront nulles). Effet de création dans notre exemple sera égale à $b+c$ (240).

En outre, la zone induira une augmentation du surplus de consommation de l'ordre de $a+b+c$ égal 560 et une perte du surplus de producteurs de l'ordre de $-a$ égale à 320, donc l'effet net sera $560-320$ égal à 240.

Figure n°7: Effet de la zone de libre échange entre l'Algérie et l'UE lorsque l'Algérie appliquait un tarif élevé qui équilibre l'offre et le demande locale.



Source: Nos soins à partir de l'argumentation de Siroen J M (la régionalisation de l'économie mondiale, la découverte, Paris 2004).

III. Analyse économique des effets de détour

Les modèles classiques et néoclassiques du commerce international se sont penchés essentiellement sur l'explication des causes et raisons de gains du commerce ou bien de création du commerce, l'apport de la théorie de l'intégration régionale est de mettre la lumière sur le second effet d'une zone de préférence «le détour du commerce» inhérent à l'ouverture discriminatoire des pays de la zone. Dans quelles mesures la création du commerce entre les pays membres de la zone réduit t-elle les effets de détour selon la nouvelle théorie du commerce international?

III.1 Les effets de détour et coût de production

Dans la théorie de Hicscher, Ohlin et Samuelson, les coûts marginaux de productions tendent à accroître avec l'augmentation du volume de production. La relation est renversée dans la nouvelle théorie du commerce international qui met en évidence l'effet des rendements d'échelle, ce qui peut influencer l'évaluation des effets de détournement du commerce comme suit:

III.1.1 Le cas des coûts de production croissants

Nous avons vu que les effets de détour peuvent être réduits si le partenaire choisi présente des coûts de production assez proche de ceux du reste du monde, c'est-à-dire dans le cas où le prix de la pomme de terre de l'Union Européenne dans notre exemple est plus proche de 4.

En réalité les effets de détournement ne doivent pas être appréciés par rapport à la situation qui règne avant la création de la zone de libre échange, mais par rapport à la situation qui devait se réaliser après la constitution de l'accord²⁶.

En effet, l'analyse précédente repose sur des hypothèses très restrictives: élasticité d'offre d'importation du produit importé était infinie, en d'autres termes, l'existence ou non d'accord commercial préférentiel n'influence pas la structure des prix initiaux de la pomme de terre et européens et mondiaux.

La validité des hypothèses précédentes signifie que l'Union Européenne après l'accord peut augmenter sa production de pomme de terre et répondre à la demande régionale sans augmenter ses coûts marginaux. Or si l'UE accroît sa production de pomme de terre, la production supplémentaire ne peut se réaliser qu'à un coût plus élevé²⁷. En d'autre terme le prix de la pomme de terre sur le marché algérien n'est guère de 6 dinars, mais par exemple de 7 dinars du fait de l'augmentation des coûts de sa production en Europe.

A l'inverse, suite à la création de la zone de libre échange, la demande de la pomme de terre sur le marché mondial est réduite du fait du retrait de la demande de l'Algérie sur le marché mondial²⁸, ce qui par ricochet réduit le prix mondial de la pomme de terre, par exemple de 4 initialement à 3,75 après la mise en place de la zone.

Dans ces conditions, l'écart entre le prix européen et le prix mondial n'est plus de 2 initialement mais de $7-3,75$ égale à 3,25 après la mise sur pied de la zone de libre échange, ce qui rend les effets de détour ex post plus importants qu'ex ante.

En somme, lorsque on raisonne dans une situation où les coûts de production sont croissants, c'est-à-dire que le prix des biens du partenaire choisi croît suite à la mise en place de la zone du fait de l'accroissement de la demande, donc, des coûts (dans notre exemple il passe de 6 à 7) et même lorsque l'Algérie n'influence pas le prix mondial de la pomme de terre (hypothèse d'un petit pays ou effet non prédateur) ce qui le maintient à son prix initial de 4, l'écart entre le prix européen et celui du reste du monde est toujours plus important ex post qu'ex ante, il est désormais de 3 ce qui influence vers la hausse les effets de détour projetés antérieurement. Ceci met en évidence l'importance du partenaire choisi, ainsi si le partenaire est incapable de répondre à la demande de son partenaire dans des

²⁶ J M Siroen, la régionalisation de l'économie mondiale, la découverte, nouvelle édition 2004.

²⁷ Le cas des coûts croissants est bien illustré dans les exemples de produits agricoles, en effet, lorsque suite à l'intégration la demande du bien agricole croît et par hypothèses de rareté des ressources, le pays utilise par exemple des terres moins fertiles, ce qui engendre des coûts de production supplémentaire ou bien, dans le cas où pour répondre à la demande régionale de plus en plus croissante, le pays utilise intensivement les terres existantes, ce qui induit leur appauvrissement ce qui réduit leur capacité de production....

²⁸ Cette situation se réalisait lorsque le pays importateur (dans ce cas l'Algérie) est suffisamment grand pour influencer la structure du marché mondiale consécutive à son retrait. (Effet prédateur de la zone de préférence).

bonnes conditions du prix cela traduit une amplification du détour de trafic et peut pousser même le pays à importer du reste du monde, ce qui induit que son prix domestique de ce produit reste déterminé par les prix mondiaux et le seul impact de la zone de libre échange est une perte de recettes douanières sur les importations en provenance du reste du monde.

III.1.2 Le cas des coûts décroissants

La remise en cause des coûts croissants dans la nouvelle théorie du commerce international, introduit un élément d'optimisme quant à la nature des effets de la mise en place d'une zone de libre échange, en outre la mise en évidence de l'hypothèse de décroissance des coûts de productions consécutive à la hausse du volume de la productions conduit à influencer le solde entre effet de détour et de création du commerce ce qui influence l'analyse précédente des accords régionaux.

Reprenons l'exemple de la zone de libre échange Algérie Union Européenne, supposant cette fois ci que les coûts de la production de la pomme de terre décroissent avec le volume de la production du fait des économies d'échelle interne (rentabilité des équipements, rationalisation de la main d'œuvre...) ou externe (mise en place de réseaux de distribution, développement des services nécessaires à l'épanouissement de la production...). Alors l'augmentation de la production de la pomme de terre en Europe conduit à la réduction des coûts de production, les prix européens sont loin de divergés avec les prix mondiaux comme dans le cas précédent, mais tendent à converger. Les effets de détournement apparaissent ici moins important ex post qu'ex ante. C'es à dire que le fait que les coûts de production baissent avec l'accroissement du volume de la production provoque un rapprochement du prix européen au prix mondial, dans notre exemple supposant que le prix européen tombe à 5 au lieu de 6 cela réduit l'écart initial entre le prix mondial et européen qui passe de 2 à 1, ce qui améliore la situation de l'Algérie et minimise les effets de détour inhérents à la mise en place de l'accords avec l'UE.

En somme, la prise en compte des économies d'échelles et de l'hypothèse de décroissance des coûts de production, amène à réévaluer l'intérêt de la constitution d'une zone de préférence, et ce en introduisant des distorsions favorables dans le solde ex ante (différence entre création et détour du commerce).

III.2 Les effets de détournement du commerce et proximité géographique

La plupart des accords régionaux observés dans le monde se constituent entre pays voisins, d'ailleurs une des raisons de la réussite de l'Union Européenne est le caractère compact de ses contours. Au contraire un des pays qui a le moins profité de l'intégration européenne est justement le pays le plus éloigné géographiquement du centre de l'Union Européenne «la Grèce».

L'un des apports de la nouvelle théorie de l'économie internationale, est qu'elle permet d'affirmer que les coûts de détour du commerce peuvent être minimisés dans le cas où l'intégration régionale met en évidence des pays proches.

Ce renouveau d'intérêt en faveur de la proximité dans l'analyse des relations commerciales entre les pays apparaît plutôt paradoxale du fait du développement et de l'essor des moyens de transports et de communication qui réduisent logiquement les coûts

des transactions et permettent par ricochet les possibilités de mettre en place des transactions commerciales avec des pays lointains.

Les flux des échanges continuent à donner l'importance à la proximité géographique, même si la baisse des coûts de distance autorisent des transactions lointaines, Krugman relève l'importance persistante et même renforcée de la proximité dans les contacts personnels entre dirigeants et surtout entre les firmes et les clients.

Pour cet auteur, les zones d'intégration dites naturelle sont définies comme étant des zones à l'intérieur desquelles, en présence des barrières aux échanges et d'accords préférentiels, les échanges seraient intenses qu'avec le reste du monde. Dans son modèle Krugman introduit plusieurs facteurs qui définissent une zone naturelle entre autre la proximité, les écarts de développement....

Dans ce cas, si la zone de libre échange regroupe de telles zones naturelles, les effets de détournements sont par définition réduits, puisqu'en leur absence (c'est-à-dire en l'absence de l'accord de préférence), les échanges seraient de toute façon plus importantes dans la zone qu'ailleurs avec le reste du monde, comme l'écrit Krugman «dans une zone naturelle, les pertes potentielles relatives aux détournements du commerce sont limités et les gains potentiels relatifs à la création du commerce sont importants».

Rappelons cependant, l'émergence des accords entre pays lointains (par exemple Maroc et Etats-Unis), pour Frankel et alii²⁹, les coûts de transport entre les continents ne sont pourtant pas prohibitifs, les zones de libre échange dites supranaturelles par référence aux zones de libre échange naturelles de Krugman, pourront réduire le bien être du consommateur conformément au modèle de Viner et de ce fait, influencer vers la hausse les effets de détour du commerce.

En somme, la distance, le partage de l'histoire ou bien d'une culture pourraient agir sur les coûts des transactions en facilitant les contacts entre les individus, ce qui joue en faveur de la réévaluation des effets de création sur les effets de détour.

IV. Conclusion

Le choix du partenaire commercial idéal demeure un élément crucial pour la réussite des AIR. On a vu que les effets du détour du trafic inhérents au caractère discriminatoire des AIR peuvent être réduits si le pays partenaire est suffisamment grand pour couvrir les besoins en importation du pays importateur. Est-ce que cela veut dire qu'un partenaire du Nord est préférable à un partenaire du Sud? Est-ce que cela explique la réussite des ACR Nord-Sud sur les ACR Sud-Sud de la guerre froide?

Depuis l'effondrement du bloc soviétique et les effets négatifs de la crise d'endettement qui a provoqué l'éclatement des anciennes formes du régionalisme (de première génération) qui avait pour but essentiel une déconnexion des marchés mondiaux, en effet, cette première vague avait pour premier but de protéger le marché et les entreprises locales, leurs natures étaient essentiellement Sud-Sud (les ACR en Afrique et Amérique latine) mais après les ACR Sud- Sud cèdent le champ aux ACR Nord Sud, leurs objectifs ne

²⁹ J M Siroen, la régionalisation de l'économie mondiale, la découverte, 2004.

sont plus une recherche volontaire d'une déconnexion vis à vis du reste du monde (ou bien de la mondialisation) mais au contraire une plus grande intégration à de ce dernier.

Les AIR Nord-Sud sont généralement et pour la plupart des cas, les accords proposés par l'Union Européenne à leur partenaires (exemple les accords d'ACP, les accords euro méditerranéen, les accords d'élargissement proposées aux pays de l'Est...) et récemment l'ALENA avec l'engagement des Etats-Unis dans la voix régionale.

En effet, ces deux grandes zones commerciales du monde comportent les producteurs les plus efficaces, donc, elles constituent la source d'approvisionnement la moins coûteuse, et de ce fait les pays en développement qui s'engagent avec ces nations peuvent réduire les effets pervers des accords commerciaux déjà mentionnés, car ces pays abolissent leurs droits de douane sur les importations des biens en provenance des fournisseurs les plus compétitifs.

Si le pays en développement n'importe que du pays du Nord après la création de l'AIR, ses prix seront alignés à ceux du pays du Nord, et les consommateurs locaux en gagnent d'avantage et leur niveau de vie s'améliorent conformément aux théories du commerce international au détriment d'une production nationale coûteuse et moins compétitive.

Mais rien ne garantit que le partenaire du Nord est le plus efficace et la source d'approvisionnement la moins coûteuse, en effet, pour beaucoup de biens³⁰ le Nord n'est plus le partenaire idéal surtout avec la montée en puissance des pays émergents de l'Asie et de l'Amérique Latine qui menacent les pays industrialisés même chez eux, dans cette situation le pays du Sud continue à importer du reste du monde et ses prix intérieurs seront toujours déterminés en fonction des prix mondiaux, ce qui représente une perte nette pour le pays périphérique qui est représentée par la perte des recettes fiscales sur les importations en provenance du partenaire de la zone. Le seul gagnant dans cette affaire sera sans doute le pays du Nord (producteurs du Nord) qui bénéficie d'un marché préférentiel (à l'abri de la concurrence).

Une autre question essentielle s'impose, supposons que le partenaire du Nord est le fournisseur à bon marché, qui peut garantir dans ce cas que ces derniers baisseront leurs prix, surtout s'ils ne seront pas dérangés et concurrencer par les producteurs locaux? Les partisans des AIR Nord-Sud pensent que la concurrence peut pousser les firmes du Nord à baisser leurs prix, mais comme on le savait bien que les firmes locales sont pour la plupart des cas incapables d'affronter les firmes étrangères. (Ce qui peut rendre le fournisseur étranger en situation de monopole).

Certains économistes, Schiff et Winter (2003), pensent que certains facteurs peuvent réduire la concurrence même entre les firmes du Nord par le truchement des fusions et des collusions entre ces dernières.

Ainsi par exemple avant la constitution de l'ALENA en 1991, les importations du Mexique provenaient des Etats-Unis, et pour 614 de 4854 listes de produits importés (les

³⁰ Pour beaucoup de biens, pour des raison géographique et climatique, les pays du Nord ne peuvent guère être les plus efficaces, par exemple pour les accord de libre échange avec l'Union Européenne, les partenaires méditerranéens ne doivent s'attendre à ce que l'Europe leur fournira des produits tropicaux (soja, oléagineux, sucre...) à bas prix par rapport à ceux des pays qui se situent dans les régions tropicaux.

Etats-Unis et le Canada étaient la principale source avec 70% des importations totales), en 1996, soit après la conclusion de l'ALENA, certes, la part des importations en provenance des EUA augmente à 78% de leur total d'importation, mais le nombre des produits importés tombe à 269, ce qui montre que les EUA ne sont pas le fournisseur idéal pour les biens éclipsés et le Mexique continue d'importer du RDM ce qui le rend dépendant des prix mondiaux.

En somme, on pourrait dire que malgré que un AIR Nord-Sud met en présence un partenaire assez développé du globe à l'image des Etats Unis et de l'Union Européenne, il se peut que ces derniers ne puissent offrir au pays du Sud ce que une ouverture universelle apporte en terme d'amélioration du bien être du consommateur, néanmoins l'ouverture préférentielle restera toujours une option du second rang.

L'effet du libre échange entre pays très différents par leurs tailles et leurs niveaux de développement génère des conséquences à moyen et long terme qui risque de déstabiliser le pays du Sud.

Les modèles à deux pays et deux produits et un ou deux facteurs de la théorie du commerce international, montrent que lorsque le petit pays ouvre ses frontières à un grand pays, il s'en suivra une spécialisation complète du petit pays dans l'un des deux biens, alors que son partenaire gardera sa structure de production complète, du fait que l'offre de petit pays sur le marché régional est insuffisante pour satisfaire la demande émanant du pays du Nord dans la production où le petit pays s'est spécialisé.

Section 2: Les effets dynamiques des ACR

L'investissement est aujourd'hui et sans conteste l'élément essentiel du développement, la stimulation des investissements est au centre de politiques économiques, cette sous section s'efforce de répondre à certaines préoccupations des pays signataires d'AIR à savoir la possibilité que ces derniers augmentent les incitations à l'investissement quelles que soient leurs origines (locaux ou étranger) et leurs natures (investissements de portefeuille ou le IDE).

Les accords commerciaux régionaux ne peuvent produire leurs effets seulement si ils arrivent à instaurer une crédibilité politique au sein du pays concerné (respect de la loi et son application), de ce fait, la question qui s'impose est la suivante: est-ce que les ACR améliorent la crédibilité politiques des gouvernements en place?

Pour répondre à ces questions nous envisageons de décrire dans un premier temps les différentes politiques d'investissement poursuivies par les pays en développement durant la première et la deuxième génération des ACR, et puis nous essayons de déceler le rôle joué par les ACR dans le domaine des investissements.

I. Évolution des politiques d'investissement dans les AIR

Comme on a distingué précédemment deux générations d'accords commerciaux assez antagonistes sur tous les plans (voir le premier chapitre), on distingue également, en matière de politique d'investissement poursuivie deux tendances quasi différentes selon qu'on se situe dans le premier type de régionalisme ou bien le second type.

Durant la période des ACR de première génération (avant la crise d'endettement), les théories économiques faisaient grand cas du rôle de l'investissement dans le développement économique et du rôle important des secteurs publics dans sa gestion et son financement (sous l'impulsion de la théorie keynésienne et de l'idéologie socialiste).

Vu la détérioration de leur terme de l'échange, les pays en développement spécialisés dans des activités d'exportation des matières premières accumulèrent un retard énorme, pour rattraper le terrain perdu, ils suivirent une stratégie de développement intravertie (tournées vers l'intérieur) afin de mettre en place un dispositif permettant de protéger l'industrie locale sous l'impulsion des théories de sous développement de l'époque et de la méfiance énorme des PVD vis-à-vis du Nord et du marché mondial. Parmi ces stratégies, on évoque la stratégie «substitution des importations», il s'agit de se procurer par la production locale tous les biens qui étaient auparavant importés par le truchement des barrières protectionnistes. Ces politiques servent principalement une déconnexion vis-à-vis des marchés mondiaux.

Cette politique a été par la suite élargie pour être applicable au niveau régional, ce qui donnera la naissance des ACR de première génération.

Naturellement, l'intégration régionale de l'époque était perçue comme un levier pour faire face à la concurrence internationale et bénéficier d'un marché régional plus vaste que les marchés locaux pris séparément.

En effet, les décideurs se sont rapidement rendus compte que les marchés nationaux étaient trop petits pour engendrer des industries à grande échelle et des économies d'échelle, ils songent alors à l'extension de la stratégie de développement par substitution des importations du niveau national au niveau régional pour créer des liens de complémentarités entre les différents Etats de la région, c'est ainsi par exemple que le préférentiel trade agreement (accord de commerce préférentiel entre les pays d'Afrique orientale et australe) invitait ses membres à coopérer pour parvenir à une autosuffisance collective et à un développement industriel complémentaire.

De ce fait, l'AIR permettrait à chaque pays de se spécialiser dans telles ou telles activités et bénéficierait des économies d'échelle découlant de l'extension vaste du marché régional, plutôt d'avoir plusieurs nombres de petites unités de production destinées à chaque marché national.

Cependant, les AIR de l'époque étaient conçus d'une manière à protéger les industries locales de la concurrence internationale et les investissements étaient partagés entre les membres de l'accord selon la spécialisation désirée par l'adhérent et l'investissement étranger n'était guère une préoccupation pour les planificateurs qui dressent des barrières protectionnistes afin d'endiguer toute entrée de biens et de capitaux étrangers.

Ces politiques ont toutes échoué, car les pays membres d'AIR étaient souvent incapables de se mettre d'accord sur le partage des activités industrielles donc sur leurs localisations. Un exemple frappant est celui des pays africains, Côte d'Ivoire, Ghana et le Togo, qui dans un accord régional ont confié au Togo la spécialisation dans la construction de cimenterie (1976) qui couvrira les besoins de la région, le résultat est que les trois

partenaires n'arrivent guère à se mettre d'accord sur la localisation de l'usine et finissent par construire pour chacun une unité de cimenterie censée couvrir les besoins nationaux.

La stratégie de substitution par les importations adoptées par les AIR entre les pays en développement ne prévoyaient rien pour attirer les IDE ni même inciter les investissements privés locaux, car le but était une protection des fluctuations des prix sur les marchés mondiaux de se tisser entre eux des liens de complémentarité.

La politique d'investissement dans le régionalisme de seconde génération a subi un changement brutal, en effet, la crise d'endettement et le choc pétrolier de 1986 ont poussé beaucoup de pays à renoncer au politique introvertie et à mettre fin aux anciens forme de régionalisme et aperçoivent ces dernières comme étant un obstacle pour le développement et non un levier.

C'est ainsi que tous les pays engagés dans des grands projets de substitution d'importation cherchaient de mettre en œuvre des nouvelles stratégies de développement extravertie et tournés vers l'extérieur, en cherchant à ouvrir leur frontières et en s'engageant dans de profondes réformes visant à réactiver les mécanismes de marchés, ainsi en s'engageant avec les institutions de Bretton Woods à stabiliser leurs économies en suivant le remède Washingtonien «processus de Washington» qui prévoit la mise en place et indiscutable des institutions de marché comme condition *sin qua non* de développement qui fera plonger les pays en développement dans des crises sociales que tout le monde connaît.

En effet, plusieurs pays victimes des politiques et des pratiques antérieures ont opté pour un solution dite d'ajustement structurel et qui se solde généralement par une simple adhésion de ces pratiquants aux principes de l'économie de marché et à celles de l'organisation mondiale du commerce, et de ce fait, les pays en développement change brutalement leur attitude vis-à-vis du libre échange, et commence à le prôner comme un instrument efficace de leur développement, et au moment où on s'attendait à une généralisation de la globalisation et de la mondialisation et à une spermatie du système commercial multilatéral, une nouvelle vague d'accords régionaux émergent qui adoptent une thérapie quasi différente de celle suivie par ses prédécesseurs en voyant dans l'intégration au marché mondial une condition essentielle de développement et perçoivent l'afflux d'investissement international comme objectif essentiel de l'instauration de tout bloc de construction comme le témoigne les déclarations des hommes politiques des pays signataires de tels accords, ce qui génère une nouvelle attitude en faveur des investissements directs étrangers en appliquant les règles de la nation la plus favorisée dans ce domaine et que chaque projet intégratif contient un chapitre sur l'investissement, la protection de propriété intellectuelle.

De ce fait, le régionalisme de second génération est conçu pour favoriser l'afflux d'investissement et éliminer tous les obstacles touchant à la circulation des capitaux et des hommes, dans cette ordre d'idée, l'exemple de l'ALENA est significatif, car il prévoit la mise sur place de normes et standards visant à faciliter les taches des investisseurs, ainsi, il prévoit le statut national pour l'établissement, le statut NPF pour l'établissement et la gestion, interdiction de l'exigence d'une perception des résultats, une garantie de convertibilité au taux de marché pour le rapatriement des bénéfices.

II. Les accords commerciaux régionaux et l'amélioration de la crédibilité politique

L'une des questions les plus importantes qui s'impose pour les pays en développement en quête d'investissement est la crédibilité, condition essentielle pour établir la confiance des hommes d'affaires étrangers et même nationaux, ainsi comme on le remarque dans le cas algérien, malgré l'existence d'un arsenal de lois et de règlements, un manque de volonté et d'application persiste toujours, faute peut être de pression exercée par les hommes d'influence et les groupes d'intérêt surtout lorsque elles touchent à des secteurs assez importants comme le commerce extérieur et l'investissement, qui peut mettre en danger leurs intérêts, alors que la population continue de subir les effets négatifs de la thérapie de choc suivie par notre pays (crise d'emploi, de logement...).

Faute de la crédibilité, les investisseurs étrangers et nationaux refusent de suivre la lenteur des réformes employées ou suivent avec méfiance, car ils craignent une volte face et des remises en causes des réformes antérieures suite à la pression des lobbies, ce qui induit des effets négatifs sur les perspectives de retour d'investissement et provoque des fuites de capitaux.

L'un des nouveaux arguments évoqués par certains économistes des intégrations régionales (Charl Oman par exemple) est que les accords commerciaux régionaux peuvent jouer un rôle clé dans le verrouillage des politiques entreprises par les Etats membres et améliorer leurs crédibilités.

La réussite de ce nouveau rôle assigné aux AIR dépend particulièrement de la nature de l'AIR lui-même, s'il est purement commercial, polarisé sur l'abolissement des barrières douanières et ne prévoit aucune perspective d'ancrage des politiques et standards, il aura aucune chance d'établir la confiance et la crédibilité.

En effet, pour que l'AIR influence positivement la crédibilité, il doit être bien conçu de manière à prévoir des sanctions à l'encontre des mauvaises politiques et des récompenses en faveur des bonnes. Et dans cette perspective, l'accord doit comporter des chapitres et des textes qui mentionnent la nécessité des réformes et une clause de règlement de différences en cas de dépassements (Shiff et Winter), en effet, ceci est le rôle clé mentionné par Oman on évoquant la différence entre le régionalisme de jure et de facto, parce que le régionalisme de jure qui est un accord formel entre des gouvernements qui est difficile à modifier que la législation nationale.

De cette manière, les AIR deviennent des instruments importants pour affaiblir et éliminer les entraves au développement présentés par les groupes de pressions, les oligopoles, les chercheurs de la rente...en effet, pour Charl Oman, réduire l'influence de ces groupes est d'une importance capitale pour la réussite des ACR et l'établissement de la crédibilité et surtout si l'accord prévoit de telles procédures.

Une autre condition nécessaire pour renforcer la crédibilité des signataires de tels accords est la nature du partenaire choisi, ainsi Winter et Schiff songent qu'un partenaire assez grand et stable est susceptible d'impulser la crédibilité et l'ancrage de son partenaire et qui affiche un intérêt permanent au sort de son partenaire est le partenaire idéal pour les pays en développement, ces conditions n'est réaliste que dans les projet d'élargissement proposés par l'Union Européenne à ses partenaires, donc, les projets dits de régionalisme en profondeur.

Les deux économistes ajoutent ensuite que le grand pays partenaire sera plus sensible au sort de son partenaire surtout s'il lui est très proche, que au sort d'un partenaire loin de peur que les problèmes sociaux de son voisin puissent propager dans son territoire, exemple des Etats Unis qui peuvent se soucier beaucoup du sort du Mexique que de celui du Maroc, parce que le Mexique est un partenaire commercial important et que l'instabilité de ce dernier peut affecter énormément le bien être des Etats Unis. La même chose pour l'Union Européenne qui affiche un intérêt remarquable pour la république Tchèque que pour le Kenya.

De ce fait, une condition nécessaire de la réussite des réformes engagées par un pays donné et qui s'appuie sur les ACR est que les réformes doivent être clairement inscrites dans ses textes et qu'un mécanisme de sanction claire soit prévu. En inscrivant les réformes dans les chapitres de l'accord, mentionnant des sanctions à infliger par les membres ou par une organisation régionale chargée de règlement des différences et de l'application des lois (exemple la commission européenne), elles peuvent acquérir une légitimité, ce qui plaide en faveur d'une intégration en profondeur qui dépasse la seule optique commerciale.

L'un des exemples qui montrent le rôle joué par un accord régional avec un grand pays dans l'établissement de la crédibilité politique de pays en développement est celui de l'ALENA, ainsi, les deux auteurs sous cités font remarquer que les voies choisies par le Mexique pour faire face aux deux grandes crises qu'il l'ont secoué en 1982 et 1994 sont totalement différentes, si en 1982, la réponse à la crise d'endettement fut un établissement de la protection, nationalisation du système bancaire, contrôle de change, un régime généralisé de licence et un contrôle des investissements étrangers. Par ailleurs en 1994, avec le soutien des institutions multilatérales et des Etats Unies, les interventions ont pour objet de stabiliser le pays non le fermer.

En plus, pour ces deux économistes, l'adhésion à un accord régional formel peut se révéler un important outil pour démontrer à l'opinion publique nationale et internationale les bonnes intentions des gouvernements en place à opérer des changements et à suivre la voie libérale, certes, l'adhésion peut entraîner des frais qui résultent des conflits avec des groupes de pression (les chercheurs de la rente menacés par l'ouverture de leur marché aux entreprises et aux firmes régionales), l'accord reste un moyen pertinent pour les gouvernements de démontrer leur volonté de changer.

Cette motivation a été révélée par certains gouvernements tiers modistes lors de leurs négociations de ces accords (le Mexique par exemple), échaudé par des longues années de politiques dirigistes et introverties, ces pays et leurs gouvernements souhaitent vraiment appliquer les recettes libérales qui semblent donner leurs fruits dans d'autres nations.

Néanmoins, l'AIR n'est guère la meilleure façon de faire savoir les bonnes intentions des gouvernements, pour les deux économistes déjà évoqués, si l'accord est assez libéral, donc, il renforce la crédibilité, la concurrence entre ses membres et créer du commerce, il est déjà bénéfique par rapport à la situation du statut quo de la protection, dans ce cas la crédibilité est une raison supplémentaire, mais un avantage qui pourrait être supérieur que l'avantage statique. Ensuite, il y a d'autres moyens de le faire savoir qui est une simple adhésion aux principes de l'OMC.

En outre, ils ajoutent que la crédibilité des engagements pris par les gouvernements ne peut pas bénéficier d'une simple adhésion à un AIR, si les gouvernements en question ne sont pas engagés dans de profondes réformes structurelles, on peut comparer la Grèce qui n'a pas entrepris des réformes préalables et l'Espagne et le Portugal qui l'ont fait, le Portugal et l'Espagne ont gagné de crédibilité mais pas la Grèce³¹.

Cet exemple confirme que même les plus solides AIR Nord Sud ne pouvaient pas générer un renforcement de la crédibilité des pays du Sud, si ces derniers n'ont pas la volonté de changer leur attitude, ainsi Alogoskoufis (1995) estime que l'adhésion de la Grèce à l'Union a aggravé sa situation économique, car les transferts que celle-ci a reçus lui ont permis de retarder les réformes.

L'AIR peut aboutir au renforcement de la crédibilité des politiques gouvernementales sous certaines conditions déjà mentionnées dans la sous-section précédente, l'AIR doit instaurer un régime de sanction pour sanctionner les mauvaises politiques et récompenser les bonnes et instaurer un système de transfert et d'aide permettant au plus pauvre d'entreprendre des réformes radicales et éviter les chocs sociaux. Même dans ces conditions, rien ne garantit une telle crédibilité, comme on l'a bien vu avec l'exemple de la Grèce.

Dire que l'engagement en faveur des accords régionaux constitue une étape intéressante vers l'instauration de profondes réformes au sein des pays signataires donc, une manière de s'en débarrasser des cartels de distribution de la rente et des anciens régimes n'est plus une raison fondée pour expliquer cet engouement en leur faveur, un certain nombre d'économistes expriment leur doute quant à la sincérité des intentions exprimées en faveur des réformes en signant des accords commerciaux, ainsi une nouvelle théorie d'économie politique de l'intégration régionale a vu le jour durant les années 1990, et tente d'en donner une explication du phénomène³², pour cette théorie qui s'articule sur le mauvais côté des AIR «le détournement» en annonçant que les signataires des accords étaient des agents économiques bénéficiant des effets désastreux du détournement du commerce.

En effet, un ACR crée souvent des détours de trafic (voir l'analyse précédente), car dans la plupart des cas provoque un remplacement d'une source à bas prix par une source à coût élevé, cette nouvelle théorie est très intéressante et qui peut s'appliquer bien à l'analyse de l'accord euro-méditerranéen pour expliquer les raisons de ralliement des pays du Sud qui ne paraissent pas d'emblée en avoir tiré profit.

Dans un accord commercial discriminatoire, le détournement de trafic peut être plus important que la création, de la sorte que l'instauration de l'accord peut dégager des gains globaux relativement négatifs, cette possibilité n'exclut pas la conclusion d'accord, car les agents favorables au détournement sont plus puissants pour imposer un tel mauvais choix pour l'ensemble de la collectivité, c'est sur cette idée que Grosman et Helpman (1995) annoncèrent l'argumentation suivante: dans les pays démocratiques, les dirigeants politiques visent leur réélection et celle-ci dépend du soutien des lobbies les plus puissants. Or l'intégration commerciale crée un détournement de commerce bénéficiant à des groupes de pression bien organisés, tandis que les biens faits associés aux effets de création du commerce sont plus diffus et bénéficient généralement à des agents économiques moins

³¹ Pour sa part, Sroen explique ce retard par l'éloignement de la Grèce du centre de l'union.

³² G. Kebedjian, économie politique du régionalisme: le cas EURO-MEDITERRANÉEN, colloque de Sousse, septembre 2002.

puissants (les consommateurs qui bénéficient des gains de baisse des prix des biens de consommation suite au démantèlement tarifaire...). Les dirigeants politiques sont donc plus sensibles aux cartels de distribution favorable à l'intégration qu'à la coche la plus importante de la population. De ce fait, l'argument annoncé illustre le fait que la signature d'un accord de libre échange ne peut pas être l'aboutissement d'une action bien réfléchie et rationnelle, mais de la volonté des classes dirigeantes à se maintenir au pouvoir.

Dans cette optique on peut également se référer à la thèse récente de Hibou et Martinez (1998) qui soutiennent que les raisons explicatives de la signature des accords euro méditerranéens par les PSEM sont à rechercher non dans les facteurs économiques mais dans des facteurs politiques, la volonté des régimes autoritaires et des empires dirigeantes de se tailler les habits d'une légitimité internationale sans pour autant engager des réformes internes majeurs. La thèse exprime un doute quant à la volonté des régimes en place de se réformer d'eux mêmes et de mettre en place une démocratie réelle, elle songe que le libre échange va renforcer les régimes autoritaires en place et bloque les possibilités d'une démarche démocratique.

III. Les AIR et incitation des investissements

Un message important qui découle de la section précédente est qu'il faut davantage qu'une simple politique commerciale pour inciter les investisseurs et promouvoir l'investissement. Cette section s'efforce d'examiner le rôle des AIR dans ce domaine, peuvent-ils vraiment provoquer un afflux d'investissement et en particulier d'investissement direct étranger? Nous partons de fait que les conditions examinées dans la section précédente sont d'une importance remarquable, car il faut davantage un climat propice pour inciter les investisseurs.

Dans le domaine d'investissement, pour que les changements politiques aient leurs effets escomptés, ils doivent affecter positivement les perspectives de retour sur l'investissement.

Des récentes études tentent d'expliquer la relation existante entre les blocs commerciaux et la stimulation des investissements, ainsi, Baldwin et Forslid (1996), Baldwin et Seghezza (1996) indiquent que le taux de rendement de capital peut augmenter dans tous les pays participants à l'accord et quelle que soit leur abondance en capital, cette étude a été conçue initialement pour le cas européen, mais Schiff et Winter songent qu'elle s'applique également aux AIR entre pays en développement.

Les chercheurs soulignent en effet, que le régionalisme réduit les coûts des transactions des produits marchands plus que les produits non marchands, ce qui engendre une augmentation de la demande de ces biens, et comme les biens marchands sont généralement intensifs en capital, cela provoque l'accroissement de la demande du capital, donc de son rendement. Le taux de rendement du capital accroît alors le montant d'utilisation du capital et donc d'investissement et puis des investissements supplémentaires s'en suivent, car, le nouveau volume du capital employé exige plus d'entretien et de remplacement ce qui augmente davantage les investissements.

Donc, cette thèse montre clairement qu'une fois l'investissement est lancé, il engendra ultérieurement d'autres investissements inhérents à l'utilisation du capital initial.

Une autre raison qui pousse à penser que la libéralisation régionale fait monter le taux de rendement du capital est la concurrence dans le secteur marchand qui peut engendrer une amélioration de l'efficacité, et provoque une plus grande demande d'intrant en bien d'équipement, donc une augmentation de la demande du capital.

En outre, l'intégration régionale peut influencer sur les prix des biens d'équipements, la baisse des coûts des transactions sur l'importation des biens d'équipement peut réduire les prix des biens d'investissement, donc, augmentation du taux de rendement et d'accumulation.

De tels arguments ont moins de chance de se produire dans les pays à faible niveau de revenu, car, un pays pauvre adoptait déjà et d'une manière générale des tarifs bas pour ses importations en bien d'équipements nécessaires à l'épanouissement de ses industries même avant l'intégration, une manière de protéger leur jeune industrie, en effet, les pays à revenu faible taxent généralement très fortement les biens finis importés et imposent des tarifs bas pour leurs importations en biens d'équipements ce qui donne aux secteurs à forte intensité capitaliste une grande protection, ce qui les rendent très menacés par la concurrence après l'instauration du bloc.

Un autre argument en faveur des AIR, est que l'intégration qui va au-delà de la simple suppression des droits de douane sur les échanges de biens et services pour toucher d'autres secteurs sensibles (intégration en profondeur comme dans le cas de l'Union Européenne) contribue à améliorer l'efficacité du secteur financier ce qui, réduit d'avantage les coûts des crédits à l'investissement.

Néanmoins, cet avantage est difficile à réaliser pour les pays en développement car l'unification monétaire n'est guère une mince affaire, même l'Union Européenne l'espace le plus intégré au monde a eu besoin de plusieurs décennies pour y parvenir.

D'après les économistes Schiff et Winter, ces arguments ont beaucoup plus de chance de se produire dans les AIR verticaux que dans les AIR horizontaux, et même s'il y'ait investissements rien n'assure que ces derniers augmentent le bien être économique du pays membre, car des investissements mal visés peut-on détériorer.

De ce fait, l'AIR n'est guère une condition nécessaire pour stimuler les investissements, des réformes internes profondes et sérieuses peuvent le faire également, comme le témoigne l'exemple du Chili lorsqu'en 1970, il a mis en œuvre des réformes unilatérales qu'il lui ont permis d'augmenter son taux d'épargne et d'investissement, et pour se faire il a quitté le pacte Audin.

L'exemple de la Grèce montre également que même l'AIR le plus profond d'un monde (Union Européenne) ne garantit pas l'afflux de capitaux et d'investissement et montre clairement qu'il faut davantage une volonté politique de réformer et de toucher aux domaines sensibles, et l'accord commercial n'est qu'une étape pour conforter cette volonté d'opérer des changements et leur donner plus de crédibilité.

IV. Les AIR et les investissements directs étrangers

Beaucoup de pays en développement engagés dans des accords régionaux ont été motivé par leur volonté et leur souhait d'attirer les IDE, car les AIR peuvent influencer les

décisions des investisseurs sur la localisation de leurs investissements comme on la vu dans la section précédente. La présente section tente d'expliquer les motivations des investisseurs dans leur localisation.

Une des raisons qui pousse les IDE à se localiser dans tel ou tel marché est l'augmentation de leurs ventes sur le marché du pays hôte, l'accès à un marché vaste constitue une raison motivante pour l'investisseur. Dans une étude réalisée par le ministre japonais du commerce international et de l'industrie (MITI) sur les raisons des IDE japonais à investir dans les secteurs manufacturiers d'Asie, d'Amérique du Nord et de l'Europe, 70% interrogés évoque leur envie de vendre sur ses marchés.

De ce fait, une des conditions pour les pays en développement en quête d'IDE, est que leurs marchés soient vastes et difficiles à pénétrer par l'extérieur, cela signifie que ce qui motive les investisseurs étrangers (japonais), c'est leur volonté de s'échapper aux barrières douanières du pays hôte, d'où leur nom «investissements de contournements» dont leur but essentiel est de contourner les restrictions au commerce, ainsi, les IDE japonais dans le secteur d'automobile dans les de l'ANASE ont connu un essor considérable, car, ces pays étaient fortement protégés et que les IDE étaient le seul moyen d'accéder à ce marché. Néanmoins, ces investissements de contournements peuvent générer des effets pervers lorsque la protection oriente les investisseurs vers les secteurs où le pays hôte n'a pas d'avantage comparatifs (investissement mal visé).

Les forts tarifs douaniers appliqués par le bloc provoque une hausse des IDE en provenance des extra bloc que ceux en provenance des pays membres, parce que les firmes des pays membres ont un accès facile et préférentiel au marché communautaire avec le développement des moyens de transport elles seront moins incitées à investir dans d'autres pays membres, car elles se contentent uniquement de vendre, par contre, les firmes extra bloc sont les plus incitées à investir dans un pays membre du bloc dans le but d'atteindre le vaste marché régional, donc, le marché des autres membres, ce qui lui permet de bénéficier de détaxe préférentiel.

D'après ce raisonnement, plus le marché est vaste et protégé, plus il attirera d'IDE que le ferait les marchés nationaux séparément. Donc, une chose importante découle de ce raisonnement, si le marché régional attire des IDE de contournement à mesure que le bloc applique un tarif élevé, cela veut dire qu'il suffit simplement de protéger son marché régional pour attirer les IDE quelle que soit la nature de l'AIR (Nord Sud ou bien Sud-Sud) à condition que le marché communautaire soit vaste et ouvre des perspectives de gains pour les investisseurs.

Ce raisonnement nous amène à penser que dans le cas de l'intégration régionale de type zone de libre échange, vu que les pays membres jouissent d'une souveraineté concernant sa politique commerciale vis-à-vis des outsiders, si un pays membre veut attirer le maximum d'IDE, il n'a qu'appliquer le tarif le plus bas par rapport à ses partenaires du bloc, de ce fait, les investisseurs qui souhaitent pénétrer ce vaste marché régional n'ont qu'à s'orienter vers ce pays à bas tarif pour pénétrer l'ensemble du marché régional et maximiser ainsi son profit.

Dans cet ordre d'idée, une autre explication de l'orientation des IDE vers les blocs protectionnistes fut émise par Bhagwati (1987), selon laquelle ces IDE ont pour but de prévenir un risque de protection et non pas de le contourner (IDE quid pro quo), dans un

contexte de protection du marché de la zone vis-à-vis des entreprises extra zone, pour y accéder, ces dernières offrent aux pays hôtes des cadeaux sous forme d'IDE intensifs en technologie.

Un autre facteur explicatif des raisons d'orientation des IDE japonais, est leur souhait de s'offrir les services des intrants locaux à bon marché, selon toujours la même étude 44% des investisseurs interrogés indiquent ce motif, dans le cas d'un AIR Nord Sud ce facteur sera plus pertinent, car dans cette situation, les investisseurs étrangers (extra zone) sont beaucoup plus incités à investir dans le pays en développement que dans le pays riche, profitant ainsi de l'abondance des intrants à bon marché et l'accès facile aux marchés nordistes.

Cette situation s'est produite avec le Mexique dans le cas de l'ALENA, ainsi; après l'entrée en vigueur de l'accord en 1994, un afflux important d'IDE s'oriente vers le Mexique dans le but de profiter de la baisse des prix des intrants mexicains et d'accéder au marché nord américain, même les IDE japonais destinés antérieurement vers les nord américains ont été réorientés vers le Mexique pour profiter de la baisse de ses intrants (surtout la main d'œuvre) et puis écouler facilement son produit final sur le marché du Nord³³.

De ce fait et d'après ce raisonnement, les AIR peuvent jouer un rôle important pour attirer les IDE, un marché vaste, des intrants à bon marché ne représentent que des facteurs d'attraction supplémentaires et non nécessaires, car le facteur central reste toujours un cadre juridique solide permettant d'arrêter les fuites de capitaux locaux et attirer les capitaux étrangers et présente une solide garantie pour eux.

Le tableau suivant met en présence un AIR Sud-Sud, on remarque qu'après l'entrée en vigueur du Mercosur, tous ses membres ont connu une hausse de leur part d'IDE, ce qui montre clairement qu'un accord commercial entre pays à revenus moyen produira des effets positifs en matière d'IDE.

Tableau n°1: Entrée nette d'investissements directs étrangers, MERCOSUR 1991-1998.

Pays	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
Argentine	2439	4384	2763	3432	5279	6513	8094	6150
Brésil	1103	2061	1292	3072	4859	11.200	19652	31913
Paraguay	84	134	111	180	184	246	270	256
Uruguay	0	1	102	155	157	137	126	164

Source: Banque mondiale, World Development indicators, plusieurs années.

Section 3: Le libre échange et développement

On a vu précédemment que les effets purement commerciaux ne suffisent pas pour expliquer ce renouveau spectaculaire en faveur des accords commerciaux régionaux et l'engagement de plus en plus marquant dans cette voie, alors que une simple adhésion aux

³³ Les flux d'IDE ont progressés au Mexique passant de 4 milliards en 1994 à 11 milliards en 1996, pour plus de détail voir le chapitre 3.

principes universalistes (libre échange sans discrimination) apportera plus qu'un engagement préférentiel risqué sous forme zone de libre échange ou d'union douanière.

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, les puissances mondiales et les institutions de Bretton Woods ne cessent de considérer le libre échange comme une panacée au développement et comme une voix vers la prospérité, c'est dans ce contexte que les Etats Unis d'Amérique sont opposés sévèrement aux accords commerciaux régionaux, la question que nous proposons d'analyser est: y a-t-il une relation entre le libre échange (ouverture des économies) et la croissance?

L'accent est mis donc sur la relation entre le libre échange généralisé et la croissance et non entre le libre échange discriminatoire et la croissance, car comme nous allons le montrer, il n'existe aucun fondement théorique ni empirique de cette relation, et si le libre échange non discriminatoire n'est pas porteur de croissance et de développement, le libre échange préférentiel l'est d'avantage car il provoque des discriminations entre les différents facteurs de développement qui transitent avec le commerce.

En fait, ce mythe libre échange-développement n'a guère de fondement théorique et les faits historiques montrent au contraire que les grandes nations industrialisées se sont développées après une grande période de protection, ce qui nous pousse à avancer l'idée que le libre échange comme levier au développement n'est qu'une stratégie impérialiste.

I. Ouverture commerciale et croissance, que disent les théories de la pensée économique?

L'histoire économique des pays développés accord une place importante pour les échanges commerciaux internationaux dans leur développement, en particulier le commerce colonial, qui a joué positivement en faveur des économies anglaise et française à l'époque et qui a provoqué leurs prospérités. L'analyse économique du rôle des colonies est que ces dernières servaient de débouchés pour ces grandes puissances qui leur ont permis d'éviter une crise de surproduction, mais surtout une source d'approvisionnement gratuite.

Portant et étonnement, le rôle du commerce dans le développement des pays industrialisés est minimisé par les théories de la pensée économique.

Cette sous section sera consacrée à l'examen des réponses théoriques avancées par les grands courant de la pensée économique au sujet de la relation existante entre le commerce et le développement.

I.1 L'école classique

Promoteurs et défenseurs du libre échange, ni Adam Smith ni David Ricardo n'accordent pourtant une place primordiale au commerce international dans la croissance du niveau de vie des sociétés et leur bien être (croissance économique).

Dans son ouvrage «la riche des nations», Smith souligne que malgré le rôle important joué par le commerce extérieur (commerce des colonies) dans l'essor de l'industrie anglaise, ce dernier n'est nullement nécessaire au développement.

Ricardo et contrairement à Smith réfute cette relation entre commerce extérieur et croissance du revenu que dans certains cas limités, il affirme d'emblée dans son livre IV chapitre VII³⁴ que «le commerce extérieur, quelque soit son extension, ne saurait augmenter tout à coup les valeurs nationales, quoiqu'il contribue à accroître la masse des choses utiles³⁵...».

La position des deux auteurs à l'égard du libre échange qu'ils défendent s'articule autour de l'argumentation qui tient à leurs conceptions de la valeur et de la richesse des nations, en effet, pour eux la richesse des nations dépend de l'accumulation du capital, qui dépend à son tour du taux de l'épargne³⁶, qui est déterminé par les habitudes des entreprises et qui dépend en dernier ressort du taux de profits des investisseurs qui dépend lui également des salaires des travailleurs. Donc, la position entre commerce international se ramène à analyser son effet sur le taux de profit.

Adam Smith songe que le commerce international malgré qu'il n'est pas une condition essentielle pour le développement, il peut dans certains cas et dans le respect de certaines conditions contribuer à l'accumulation de la richesse en permettant au pays qui le pratique d'en écouler son excédent de production et de rendre utile ce qui était inutile auparavant, Smith affirme que ce cas n'est favorable que lorsque la production industrielle et agricole interne destinés à satisfaire la demande interne sont saturées du capital.

Pour sa part Ricardo, malgré qu'il est du même avis qu'Adam sur le fait que la richesse est déterminée par l'accumulation du capital qui est fonction de l'épargne et qui est également déterminée par le niveau du profit et les habitudes de l'épargne, il soutient que le commerce est avantageux pour le pays qui le pratique dans le sens où il accroît le nombre et les variétés des biens auxquels les consommateurs peuvent accéder sur le marché local (amélioration du bien être du consommateur) qui est le résultat de l'importation des biens que le reste du monde produit à coût bas que les producteurs locaux, mais il ne peut pas augmenter le niveau de la production nationale (le revenu national), car, il engendre un phénomène qu'Adam Smith n'a pas pu identifier qui est la substitution des biens étrangers aux biens nationaux. Ricardo affirmait dans son ouvrage «principe de l'économie politique et de l'impôt» que «la demande des produits étrangers et nationaux réunis est bornée par le revenu et le capital de la nation. Si l'un augmente, l'autre doit diminuer».

Pour Ricardo, la hausse des profits des branches tournées vers l'extérieur n'est que passagère, car le niveau moyen du profit dépend des salaires (et exactement des salaires nominaux), si le commerce international réduit le niveau moyen des salaires, il contribue à favoriser l'accumulation du capital, il estime que les biens importés doivent avoir la nature de bien que l'ouvrier consomme (biens salariaux comme le blé) à bas prix sous l'effet des importations, dans ce cas il y'aura une augmentation du pouvoir d'achat malgré la baisse des salaires nominaux, c'est uniquement dans ce cas que le commerce augmente le niveau du profit.

L'analyse de Ricardo de la relation entre le commerce extérieur et la croissance économique et donc, l'augmentation de la richesse et de la production nationale s'est

³⁴ B Nezeys, le commerce international, croissance et développement, ECONOMICA, deuxième édition, 1990.

³⁵ En permettant aux excédents de production locale de s'écouler sur les marchés extérieurs.

³⁶ Cette conception trouve son origine dans la pierre angulaire de l'école classique à savoir la loi de JB SAY, pour la quel les agents économiques n'épargnent que pour investir.

appuyée sur la notion de la valeur et de la répartition, pour Ricardo, la valeur des marchandises est déterminée par le temps du travail consacré à leur production. Sur cette base, Ricardo élabore sa théorie de la répartition dans laquelle l'accent est mis sur l'opposition d'intérêt entre les trois grandes classes dont se compose la société: les travailleurs, les capitalistes et les propriétaires des terres agricoles. Pour lui, le niveau naturel des salaires est déterminé par le temps nécessaire à la production des denrées de premières nécessités particulièrement le blé, le profit du capitaliste découle automatiquement du prix de ces produits.

Pour les classiques, la croissance de la production nationale dépend de l'augmentation des profits des capitalistes qui dépendent à leurs tours des taux des salaires des travailleurs et qui dépendent aussi des prix des biens de premières nécessités. Cet enchaînement provoque une opposition d'intérêt entre les salaires d'un côté et les capitalistes, c'est d'ailleurs cette opposition que Marx reprend pour critiquer le système de production capitaliste. Cependant, Ricardo insiste surtout sur l'opposition entre capitaliste et propriétaires fonciers qui sont à l'origine de l'augmentation des salaires, car l'agriculture opère à rendement décroissant qui provoque une augmentation du prix du blé et à son tour un accroissement des salaires et une augmentation de la rente que les cultivateurs doivent verser aux propriétaires fonciers. Ce phénomène entraîne une baisse des taux du profit qui a pour effet de ralentir la croissance économique et l'installation de l'état stationnaire. Pour les économistes classiques, deux solutions peuvent remédier à ce problème, la première est l'amélioration de la productivité de l'agriculture et la seconde est la libre importation du blé qui devait faire baisser son prix et par ricochet celui des salaires et donc faire croître le taux du profit et l'accumulation de la richesse. Il faut signaler qu'à cette époque, la grande Bretagne avait instauré une protection rigoureuse sur l'importation du blé³⁷ «la corn laws» à partir du début du dix-huitième siècle, depuis lors, les industriels et manufacturiers réclamaient son abolissement qui ne sera abrogé qu'en 1846.

Ricardo avait en effet souligné dès 1815 ce problème et préconise la libre circulation et importation du blé dans un article baptisé «Essai sur l'influence du prix bas du blé sur le profits des capitaux», car il songe que le rendement de l'agriculture est décroissant et induit accroissement des prix des biens de première nécessité (le prix du blé en particulier) et donc celui des salaires qui détériore les taux du profit des capitalistes et donc porte atteinte à la croissance économique.

De ce fait, l'importation du blé aurait un effet bénéfique sur les profits des capitalistes et donc sur la croissance économique, ce qui montre que Ricardo était particulièrement favorable pour le libre échange des biens de premières nécessités tel que le blé.

De ce fait, l'école fondatrice du libre échange prône que ce dernier n'est guère la condition préalable au développement, mais au contraire c'est au commerce extérieur d'offrir des nouvelles opportunités à une économie déjà prospère en lui offrant des débouchés et des intrants à bon marché, c'est ainsi qu'au lendemain de la révolution industrielle (après que le processus d'industrialisation et de croissance s'est déclenché) que les pays industrialisés de l'époque ont songé au commerce extérieur en particulier le commerce colonial.

³⁷ Cette loi augmentait la rente des propriétaires fonciers dont la plus part sont des membres du parlement britannique.

I.2 L'approche marxiste

L'analyse marxiste du commerce s'articule sur le rôle du commerce international dans le développement du capitalisme.

Marx comme Lénine, songent que le commerce international n'est guère une condition préalable pour le développement du capitalisme, car ce dernier se développe en économie fermée, mais ils soutiennent le fait que ce dernier a contribué à son essor (essor de l'Angleterre du 17^e siècle).

Le schéma de reproduction élargie de Marx ne met pas en relief la nécessité du recours au commerce extérieur pour la production de la plus value, pour que la croissance régulière des économies capitalistes soit réalisée, il suffit que la demande émanant du secteur II (secteur du bien de production) soit égale à celle du secteur n°1 (secteur de bien de consommation)³⁸ et que les deux demandes augmentent au même rythme. Ce schéma de Marx est un modèle de croissance en économie fermée. Pour la pensée marxiste, l'accumulation du capital dans les sociétés capitalistes n'a guère besoin de débouchés extérieurs, car le problème de surproduction est inhérent au mode de répartition de la plus value qui est accaparée par les capitalistes au détriment des salariés. Pour eux un équilibre théorique sans débouchés externes est possible, et ce pour un niveau des salaires réels élevé. Les débouchés extérieurs façonnent la division internationale du travail: le centre s'industrialise d'avantage, d'autant plus que la périphérie se spécialise dans la production agricole et de matières premières. Cette division du travail permet une accélération de l'accumulation au centre malgré des taux de salaire bas (éviter des crises de surproduction) et leur permet également de réduire la part de la rente foncière sur les profits.

Pour les économistes marxistes, aucune loi économique ne rend pas impossible l'accumulation sur une base interne, c'est d'ailleurs sur ces arguments que Lénine s'est articulé pour critiquer la thèse de Rosa Luxemburg pour qui l'accumulation est impossible sans débouchés extérieurs. Pour eux, l'expansion du commerce international au 19^e siècle est le résultat de la lutte (des rapports) des classes entre bourgeoisie, salariés et propriété foncière et non pas le fait des lois économiques, car il suffisait d'augmenter les taux des salaires réels pour impulser l'accumulation du capitalisme.

Si l'on admet la validité du schéma de la reproduction, on doit admettre que les débouchés extérieurs ne sont pas nécessaires au développement du capitalisme, néanmoins, des ambiguïtés apparaissent lorsqu'on examine l'analyse de Marx lorsqu'il explique le rôle du commerce extérieur dans le développement du capitalisme, certes, Marx admet que ce dernier a joué historiquement un rôle essentiel dans l'accumulation initiale du capital, puis en a favorisé la poursuite alors même que ce capital était menacé par la crise de surproduction.

Marx affirme aussi «l'extension du commerce extérieur qui était à la base du mode de production capitaliste à ses débuts, en est devenu le résultat, à mesure que progressait la production capitaliste en raison de la nécessité inhérente à ce mode de production de disposer d'un marché toujours étendu»³⁹.

³⁸ Pour plus de détail, Voir l'ouvrage de Samuelson (A), les grands courants de la pensée économique, OPU, 1993.

³⁹ Bertrand Nezeys, Commerce international, croissance et développement, Economica, Paris 1990.

Donc, pour les pays capitalistes, le commerce extérieur est alors considéré comme un «exutoire». Comme la production capitaliste excède souvent les capacités de consommation des ménages (à cause de la baisse des revenus des consommateurs), les industriels cherchent leur salut sur les marchés extérieurs. Cette thèse d'exutoire a été reprise par Lénine, pour qui le capitalisme en arrivant à un certain stade de son développement, il a été obligé de se tourner vers les débouchés extérieurs. Mais, ni Marx ni Lénine n'expliquait comment le commerce international était à l'origine de la prospérité des pays capitalistes devient à la fin un moyen pour écouler leurs surproductions.

De ce fait, l'analyse marxiste présente des ambiguïtés, d'une côté en prônant que le commerce international n'est pas une condition nécessaire pour le développement (schéma de la reproduction) de l'autre, en affirmant son rôle important dans l'essor du capitalisme.

Actuellement, les économistes marxistes en s'appuyant sur le schéma de la reproduction songent que l'accumulation du capital doit et peut se faire essentiellement sur une base nationale, et le commerce international n'aurait pour fonction que remédier momentanément aux crises de la surproduction et ne peut représenter des gains pour les pays sous développés sauf une accélération de la dépendance. (Ils prônent la situation autarcique).

1.3 La théorie de la dépendance

La théorie de la dépendance s'est imposée durant les années soixante et soixante dix comme approche explicative du sous développement des pays colonisés au point de devenir l'approche dominante et inspire beaucoup d'hommes politiques et des gouvernements nationalistes. Cette théorie a connu durant son évolution les étapes suivantes:

- Durant les années cinquante, les économistes du sous développement prônent une explication qui s'articule sur le concept de cercles vicieux, pour eux, le sous développement doit être rattaché aux seules caractéristiques économiques du pays lui-même (donc les causes de sous développement sont strictement internes), ainsi, par exemple il a été admis qu'une faiblesse du revenu provoque celle de l'épargne ce qui explique le manque du capital (investissement) ce qui engendre la faiblesse de la productivité du travail, elle-même responsable de la faiblesse du revenu.
- En suite apparaît la proche structuraliste du sous développement qui incombe le sous développement aux rigidités des structures économiques nationales et internationales, pour les structuralistes les causes de sous développement et contrairement à la théorie des cercles vicieux sont d'ordre local et international, en plus des rigidités inhérentes à la fragilité des structures nationales (exemple la consommation des élites qui tendent à imiter les sociétés riches dans leur mode de consommation pour consommer des biens intensifs en capital qui provoque un gaspillage des ressources déjà rares). Par contre les rigidités liées à l'environnement international sont par exemple la détérioration des termes de l'échange des exportations des biens primaires....
- La dernière phase de l'essor de la théorie de dépendance s'est opérée en renonçant aux facteurs internes d'explication de sous développement et en imputant les causes du retard du tiers monde aux seuls facteurs internationaux. Pour ces économistes, les causes de sous développement sont strictement liées aux facteurs extérieurs et toute croissance même rapide du tiers monde dans un environnement international dominé par les pays occidentaux n'est guère adapté à ses besoins mais

à ceux des pays riches, car ces derniers par leurs domination exerce une influence remarquable sur les pays pauvres et sur leurs structures de production et de consommation, ils émettent ainsi les causes suivantes du sous développement:

1. La dépendance qui se manifeste par la forte mobilité du capital étranger par le truchement des sociétés multinationales, l'endettement, les différents dons....
2. La division internationale du travail, résultat de la domination exercée par les pays industrialisés sur le commerce international qui a débouché sur une forte spécialisation des pays sous développés dans des activités complémentaires aux spécialisations des grandes puissances et de leur mode de consommation (spécialisation du tiers monde dans des activités intensives en main œuvre et dans le secteur d'exportation des matières premières).
3. Et enfin, l'avancée technologique des pays riches qui accentue le gap entre le nord et le Sud et les possibilités de dépendance.

De ce fait, pour les théoriciens de la dépendance, le commerce international ou bien l'intégration dans l'économie mondiale par ses retombées ne fait que accentuer le retard des pays tiers et creuser l'écart entre les deux mondes, ils l'envisagent comme un facteur de sous développement et non comme facteur du développement.

En tentant d'expliquer le sous développement, les théoriciens de dépendance s'opposent radicalement au fait que le commerce ait un impact positif sur le développement de bien être du tiers monde.

Malgré que la théorie a eu un impact idéologique important au point où beaucoup d'observateurs la qualifient du successeur de la théorie de la lutte des classes, elle fait l'objet de divers critiques qui ne feront pas l'objet de notre travail qui constitue à expliquer la réponse théorique à la relation existante entre le commerce international et le développement, en effet, la théorie s'oppose radicalement à la théorie de la croissance, car elle refuse volontairement d'introduire beaucoup de facteurs explicatifs de sous développement tel que les facteurs liés aux conditions climatiques, le facteur démographique, et surtout des facteurs institutionnels liés aux rigidités des pouvoirs dominants au sein des pays tiers (corruption, pots de vins..) qui sont des facteurs qui ont leur poids en or et se contentent uniquement de se référer aux facteurs externes.

Une autre remarque pertinente, est que certains économistes de cette école se réclament d'être marxistes ou bien épuisent leurs conceptions de la théorie marxiste et ce vaut comme une approche antilibérale en refusant toutes stratégies de développement tournées vers l'extérieur et considère le monde occidental comme étant la cause essentielle du retard du tiers monde, sont en réalité en contradiction avec les lois marxistes, en effet, Marx comme Engels expriment un intérêt considérable pour le commerce extérieur dans le développement du capitalisme malgré qu'il n'est pas la condition sine qua non de développement, et manifestent une reconnaissance remarquable pour les sociétés capitalistes dans la civilisation des sociétés traditionnelles (exemple de la grande Bretagne et de l'Inde) au point même d'aborder le colonialisme d'un angle positif.

En somme, la théorie de dépendance, malgré qu'elle a tout à fait raison d'attacher le sous développement aux pays occidentaux par le biais du colonialisme impérialiste et ses effets désastreux sur les sociétés colonisées depuis des siècles, mais cela ne doit pas nous

ramener à mésestimer la responsabilité des pays en retard eux mêmes et leurs classes dirigeants en particulier.

I.4 L'approche keynésienne

L'analyse du fonctionnement d'une économie représentée par Keynes dans le «théorie générale» est une analyse à court terme et qui représente une économie fermée. Mais dans la mesure où le revenu national est déterminé principalement par l'investissement, cette approche conçue initialement pour la courte période peut être transposée dans la longue période.

Par ailleurs, comme ladite approche s'appuie sur la notion d'agrégat économique, il a été possible d'inclure le commerce extérieur dont ses composantes: exportations et importations. De ce fait, il sera possible d'établir une relation entre les échanges extérieurs et le revenu national.

Dans l'analyse keynésienne, les exportations et les importations obéissent à des règles de détermination différente, ainsi on considère les exportations comme étant autonomes, c'est-à-dire que leur niveau est indépendant du revenu national, mais pas la demande extérieure à importation qui est fonction du revenu du pays.

L'hypothèse de Keynes est que la situation de départ d'analyse est que le pays (l'économie) est en sous emploi (c'est-à-dire des facteurs de production sous utilisés), de ce fait, l'augmentation de la demande extérieure ne peut pas engendrer une baisse de la demande domestique pour satisfaire cette dernière (demande étrangère). La demande des importations quant elle dépend directement du revenu national, donc, pour importer, il faut de l'argent:

Soit la fonction $M = m Y$, une fonction du niveau des importations qui est donnée par le niveau du revenu (fonction croissante du revenu), toute augmentation du revenu doit entraîner celle de l'importation. Dont Y : le niveau du revenu national, M le niveau des importations et m la propension marginale à importer.

Si les biens importés sont tous des biens de consommation, m représente dans ce cas le coefficient du comportement du consommateur, par ailleurs, si on considère que l'ensemble des importations est composé principalement par les matières premières et les biens d'équipements, m représente dans ce cas le coefficient technique de production.

En somme, dans l'approche keynésienne, les exportations contribuent à la formation du revenu et les importations sont déterminées par celui ci.

Dans cette analyse, tout changement dans le niveau des exportations aura un effet identique à celui des investissements (augmentation du revenu), lorsqu'il y aura augmentation de la demande extérieure pour les biens domestique d'un pays, cela veut dire une dépense étrangère supplémentaire pour rémunérer des facteurs de production jusqu'ici inactifs à cause de sous emploi, cela veut dire qu'il s'agit d'une injection dans l'économie, donc, augmentation du bien être.

Contrairement, l'augmentation de la demande des importations n'est qu'une rémunération des facteurs de production étrangère, donc, elle sera considérée comme une fuite.

Pour étudier les retombées d'une augmentation des exportations sur le revenu national, les keynésiens utilisent la notion du multiplicateur d'exportation (comparable au multiplicateur d'investissement), néanmoins, cette similitude des mécanismes d'appréciation de l'effet des exportations et des investissements sur le revenu national ne signifie pas que les économistes keynésiens accordent le même intérêt à l'expansion des exportations et des investissements.

En fait, elle fournit davantage des arguments solides en faveur du protectionnisme (situation autarcique) qu'au libre échange. Pour le démontrer, il suffit d'estimer la valeur du multiplicateur d'exportation dans les deux cas suivants:

➤ **Cas du petit pays:**

On dit qu'un pays est petit lorsque la variation de sa demande d'importation n'affecte le revenu du pays étranger (reste du monde), et n'affecte guère le niveau des exportations. Pour ce modèle, à l'équilibre, le total des injections est égal au total des fuites. On a donc l'égalité suivante:

$$X + I = S + M$$

- où M : le montant des importations;
 X : le montant des exportations;
 S : le montant de l'épargne;
 I : le montant des investissements.

Le maintien de l'équilibre exige que le montant des variations des injections soit égal à celui des fuites.

$$\Delta I + \Delta X + \Delta S + \Delta M$$

Supposant que le niveau des investissements ne change pas, $\Delta I = 0$ et que la variation du revenu est engendrée par le changement dans le niveau des exportations.

Nous pouvons écrire maintenant: $\Delta S = s\Delta Y$ (tel que «s» la propension à épargnée) et $\Delta M = m\Delta Y$ (Tel que «m» la propension a importé).

À l'équilibre on aura:

$$\begin{aligned} &\rightarrow \Delta X = s\Delta Y + m\Delta Y \\ \Delta X = \Delta S + \Delta M &\rightarrow \Delta X = \Delta Y(s + m) \quad \dots\dots\dots(1) \\ &\rightarrow \Delta Y = \Delta X = \frac{\Delta X}{s + m} \end{aligned}$$

De ce fait, l'augmentation du revenu national provoquée par l'expansion des exportations est égale à la variation du volume des exportations multiplié par le

multiplicateur d'exportation. Dans ce cas, l'augmentation (en économie fermée) du revenu est la même quelle que soit son origine (augmentation des exportations ou bien des investissements en économie ouverte).

Comme on le remarque, un accroissement des exportations engendre une plus importante augmentation du revenu national, mais, ceci ne suffit pas pour justifier l'ouverture commerciale, car en économie fermée, l'augmentation de la seule variable investissement domestique entraîne un accroissement plus important du revenu national, car le multiplicateur d'investissement en économie fermée est plus important que le multiplicateur d'exportation en économie ouverte.

Le multiplicateur d'investissement $1/s$ en économie fermé > le multiplicateur d'exportation en économie $1/s+m$ en ouverte

Ce qui permet à certains économistes de prôner une impulsion de la croissance le biais des investissements domestiques que par l'exportation.

On obtiendra les mêmes conclusions lorsqu'on analyse l'impact du commerce extérieur sur le revenu national dans le cas du grand pays, qui a la faculté d'influencer le revenu du reste du monde (son partenaire). En effet, toute variation du revenu du grand pays traduira une variation de son niveau d'importation ce qui provoque un accroissement du revenu du reste du monde (augmentation des exportations du reste du monde), cette variation se répercute ensuite sur leurs exportations (exportation du grand pays). On aura ainsi les résultats suivants⁴⁰:

➤ **Cas du grand pays:**

- Si le grand pays envisage une impulsion de sa croissance par le canal du multiplicateur d'investissement en économie ouverte on aura:

$$\Delta Y = \frac{1 + m^*/s^*}{s + m + m^*xs/s^*} \Delta I \text{ (*caractérise le reste du monde)} \dots\dots\dots(2)$$

Ce multiplicateur est ainsi supérieur à celui $(1/s+m)$ calculé pour le petit pays en économie ouverte, ce qui signifie que l'ouverture commerciale est a priori favorable pour le grand pays que pour le petit pays.

- Si le pays envisage une augmentation de ses exportations, la variation de son revenu sera égale au multiplicateur d'exportation suivant:

$$\Delta Y = \frac{\Delta x}{m + s + m^*xs/s^*} \dots\dots\dots(3)$$

On remarque également que le multiplicateur d'exportation entraîne une augmentation du revenu dans une proportion moins importante que celle permise par l'accroissement des investissements (celui calculé précédemment), ce qui signifie que même pour le grand pays la stratégie de développement axée sur l'augmentation de l'investissement domestique est mieux adaptée que le libre échange.

⁴⁰ Voir l'ouvrage de B Nezeys, commerce international, croissance et développement, Economica, Paris 1990.

Ce tour d'horizon des principaux courants de la pensée économique sur le débat entourant la relation entre la croissance, nous a permis de constater que le rôle du commerce extérieur ((libre échange) comme moteur de la croissance économique est méconnu si non sous estimé par les théories de la pensée économique.

II. La réponse des faits historiques

Le libre échange est depuis les années 90 la voix la plus recherchée par les pays en développement échaudés par la crise d'endettement et les différents déséquilibres internes et externes ainsi que par l'échec des stratégies de développement antérieures. Sous les auspices des institutions financières internationales et les grandes puissances mondiales, le libre échange est présenté comme étant une panacée pour le développement. Pourtant les faits démontrent catégoriquement cette vision. En effet, les pays développés et les institutions de Bretton Woods prônent le libre échange comme étant à l'origine de leur essor actuel, d'où leur critique pour les pays en développement qui refusent de suivre les recettes libérales aussi approuvées.

Cependant l'histoire économique réfute cet avis et beaucoup d'événements importants de l'histoire des pays industrialisés affirme que ces derniers ont bâti leur essor sur les recettes protectionnistes et non pas sur des recettes libérales comme ils le prétendent. En effet, ni la Grande Bretagne ni les Etats Unis d'Amérique n'ont construit leur progrès sur la libéralisation commerciale, et démontrent que le libre échange n'est que l'étape ultime de leur développement qui leur a permis de consolider leur situation déjà acquise.

Commençant par l'Angleterre, première puissance industrielle de l'histoire qui prétend construire son essor sur des bases libérales, ce pays au début de son industrialisation était très protectionniste, en effet, les Tudor anglais ont utilisé d'une manière agressive des politiques dirigistes et protectionniste afin de promouvoir l'essor son industrie, ainsi depuis l'époque de Henri VII et d'Elizabeth Ire (1558-1603), l'Angleterre a usé de politiques restrictives pour permettre le développement de son industrie de la laine, principale industrie de l'époque. Dans cet ordre d'idée, Daniel Défoe⁴¹, auteur de Robinson Cruséo, montre comment ces dernières avaient participé à l'avènement de la⁴² plus puissante industrie lainière de l'époque. Partie d'une situation de simple exportateur de fibre brute vers la Hollande, l'Angleterre par le bais de ses Tudors avaient utilisé des restrictions volontaires à ses exportations de la fibre brute afin de promouvoir son industrie locale et d'handicaper celles des Pays Bas, ils avaient ensuite organisé la fuite des travailleurs hollandais qualifiés.

Durant toute cette période jusqu'à l'époque où l'Angleterre se convertit en libre échangiste, elle pratiqua des mesures protectionnistes sévères et d'en faciliter l'entrée que des biens et des intrants nécessaires à l'épanouissement de leurs industries jusqu'à l'abrogation de la loi sur le blé de 1846⁴³.

Beaucoup considèrent cet événement comme étant une étape importante de l'histoire de ce pays vers sa marche vers le libre échange, cependant certains économistes et

⁴¹ H J Chang, du protectionnisme au libre échange, une conversion opportunistes, monde diplomatique, juin 2003.

⁴² La hollandaise avait un avantage comparatif dans cette industrie.

⁴³ C'est une loi qui date de 1815 et qui entrave l'importation du blé.

historiens y voient une autre finalité et le qualifient de «l'impérialisme libre échangiste» qui est destinée à stopper les progrès industriels de certains pays⁴⁴.

En somme, les faits historiques, montrent que le progrès technologique et industriel anglais a été acquis à l'abri de la concurrence et que le libre échange n'est que la phase finale de son développement qui lui a permis d'écouler ses excédents de production et d'éviter la crise de surproduction, ce qui amène l'économiste Friedrich List à prôner la protection des industries «industrie à l'enfance» et songe que la ruée des anglais en faveur de libre échange faisait penser à ce lui qui, parvenu au sommet d'un édifice, renvoie l'échelle à la terre pour empêcher les autres de le rejoindre.

En effet, au moment de son apparition (la thèse des avantages comparatifs), List fut le premier à la contrer, et préconisait à l'Allemagne de l'époque (divisée) de se réunir et de se constituer en union douanière (zollverein) pour protéger son industrie de la concurrence anglaise. List affirmait que les avantages comparatifs de la Grande Bretagne furent le produit de l'histoire et non pas de la nature, il conclut «que le libre échange n'a comme objet que de figer les situations acquises.... En contenant les autres pays dans un rôle de pourvoyeur des matières premières et de produits agricoles» de ce fait, pour List, un pays qui veut se développer, doit protéger au contraire ses industries naissantes de la concurrence destructrice des pays riches.

D'autres économistes affirment que la Grande Bretagne a dans certains cas imposée le libre échange en usant de ses canonniers lorsque le pays refuse de s'ouvrir à l'industrie anglaise⁴⁵. L'auteur affirme également que la spécialisation des pays n'est qu'une situation précaire et commode la bienveillance du pays spécialisé afin de conserver ses atouts⁴⁶, il a montré qu'au moment où s'est émergée l'industrie automobile, surgie avec elle le besoins de caoutchouc pour le pneumatique, en 1890, le caoutchouc apportait au Brésil 1/10 de ses revenus d'exportation en 1910, sa part était de 40%, le Brésil était le premier fournisseur de cette matière importante de l'industrie la plus prometteuse de l'époque car il détient les réserves mondiales de caoutchouc (puisque c'est la seule région au monde où s'est implantée l'arbre à caoutchouc), ce qui a poussé les responsables brésiliens à imposer un contrôle strict sur les sorties des semences des arbres de caoutchouc. En 1913, le désastre s'est établi soudain sur le caoutchouc brésilien, car le pays n'est guère le seul à pouvoir exporter le caoutchouc et les pays de moyen orient (Malaisie en particulier) ont vu leurs exportations se découler de seulement 4 tonnes en 1900 à soixante dix mille tonnes en 1914. Qu'est ce qui s'est passé exactement? En effet, malgré le contrôle strict des sorties des semences du sol brésilien, les anglais ont pu le faire et les ont implantés dans leurs colonies Malaisiennes⁴⁷.

Si la grande Bretagne fut la première à promouvoir avec succès une stratégie de développement industrielle à l'abri de la concurrence étrangère, c'est autour des Etats Unis d'Amérique de l'appliquer à l'époque où les idéaux libres échangistes étaient le mot

⁴⁴ Charles Kindelberger et Paul Bairoch.

⁴⁵ Edouardo Galleano dans chapitre intitulé «les dimensions de l'infanticide industriel», décrivait la manière dont laquelle l'Angleterre imposait aux pays d'Amérique latine nouvellement indépendant de s'ouvrir à ses industries en usant de forces militaires.

⁴⁶ On a déjà vu l'exemple de la Hollande avec l'Angleterre dans l'industrie de la laine. Les formes actuelles de précarisation des spécialisations sont bien décrites par le phénomène de délocalisation à la recherche des opportunités observées dans les pays en développement (Mexique...).

⁴⁷ Libéralisation du commerce et développement, AITEC, cahier voltaire, 2005.

d'ordre. En effet, les EUA avaient rapidement compris⁴⁸ que le libre échange n'était adapté à leur situation et leur essor industriel, même si cela allait à l'encontre des idées des grands économistes libéraux de l'époque qui préconisaient aux EUA de se spécialiser dans l'agriculture.

Ainsi depuis lors, les EUA appliquaient des droits de douanes les plus élevés du monde pour ses importations industrielles. Dans cet ordre d'idée, la déclaration de GRANT héros de la guerre de sécession et président des EUA entre 1868 et 1876 avait prononcé sa préférence pour le protectionnisme comme étant l'étape la plus importante pour le développement des Etats Unis et qu'il faut exploiter comme l'ont fait avant eux les anglais et puis lorsqu'ils ont tissé solidement leur industrie, ils se sont dirigés vers le libre échange: «pendant des siècles, l'Angleterre s'est appuyée sur la protection, l'a pratiquée jusqu'à ses extrêmes limites, et on a obtenu des résultats satisfaisants. Après deux siècles, elle a jugé commode d'adapter le libre échange, car elle pense que la protection n'a rien à lui offrir. Eh bien, messieurs, la connaissance que j'ai de notre pays me conduit à penser que, dans deux cents ans, lorsque l'Amérique aura tiré de la protection tout ce qu'elle a à offrir, elle adaptera le libre échange»⁴⁹.

⁴⁸ La justification du protectionnisme aux EUA a été élaborée par Alexandre Hamilton, premier trésor de l'histoire du pays (1789-1795). C'est sur ses idées que List s'est inspiré lors de son exil en 1820 aux EUA pour formuler sa thèse de «la protection industrie naissante».

⁴⁹ H J Change, du protectionnisme au libre échange, une conversion opportuniste, monde diplomatique, juin 2003.

Chapitre III

Analyse comparative de processus d'intégration régionale

La fin des années 80 et le début des années 90 a vu un renouveau d'intérêt exceptionnel en faveur des accords commerciaux régionaux et bilatéraux (principalement les zones de libre échange), et la prolifération des accords commerciaux entre pays asymétriques en terme de niveau de développement.

Dans ce contexte, des grandes initiatives régionales émergent un peu partout dans le monde, portées par les grandes puissances mondiales, l'Europe qui tente de promouvoir son modèle d'intégration en proposant aux pays du sud et de l'est de la méditerranée la création d'une zone de libre échange euro méditerranéen d'ici 2010, de leur côté les Etats-Unis d'Amérique se sont convertis en régionalisme, en négociant depuis le milieu des années 80 plusieurs accords régionaux et bilatéraux dont le plus important fut l'accord de libre échange Nord américain qui constitue un deuxième exemple intéressant des accords asymétriques.

Si l'orientation des européens est jugée par plusieurs observateurs de normale, car ces derniers ont depuis la fin de la deuxième guerre mondiale préconisé cette voie pour des raisons déjà vues dans le chapitre I, l'attitude des Etats-Unis d'Amérique est d'autant plus paradoxale du fait qu'ils étaient depuis la fin de la deuxième guerre mondiale les défenseurs d'un libre échange généralisé (système commercial multilatéral) et affichent une grande réticence vis-à-vis des accords régionaux.

Ce chapitre s'efforce de présenter une analyse comparative entre ces deux grands projets intégratifs: ALENA et le projet euro méditerranéen dont les caractéristiques sont fort différentes que ce soit dans leurs structures et modes de fonctionnement ou dans leurs objectifs et finalités (voir le premier chapitre) mais qui portent l'empreinte de ses leaders.

Le choix de ces projets d'intégration, consiste tout d'abord à évaluer le poids du pays ou du groupe leader dans le développement de leurs périphéries, facilite-ils la convergence des pays du Sud ou non? Arrivent ils à dynamiser les économies des pays en développement? Pour répondre à ces questions, l'analyse consiste à apprécier les résultats des deux projets régionaux dans le domaines commercial et celui des flux d'investissement qui sont considérés par plusieurs observateurs comme étant les catalyseurs de développement et de transfert de savoir faire des pays développés vers les pays en développement par le truchement des effets de concurrence et d'entraînement qu'ils déclenchent.

Pour ce faire, nous nous proposons dans un premier temps d'esquisser une brève description de chaque projet intégratif, leurs caractéristiques, et objectifs, sachant que notre choix porte sur des accords qui ont vu le jour dans un même contexte à savoir la fin de la guerre froide et de la guerre du Golfe et la fin des guerres idéologiques EST-OUEST, et puis nous aborderons l'analyse des résultats obtenus par chaque projet.

Section 1: Accord de libre échange nord américain: ALENA

Entrée en vigueur en 1994, l'accord de libre échange nord américain met en présence les Etats-Unis d'Amérique, le Canada et le Mexique, or ses particularités Nord-Sud, l'ALENA possède des spécificités qui lui sont propres dont celles touchant au domaine de la concurrence d'investissement (traitement national pour les investisseurs étrangers).

En effet, l'accord rassemble des pays de degré de développement inégal comme le montre le tableau suivant:

Tableau n°2: Le PIB par tête des pays membre de l'ALENA en 1993.

Pays	PIB par tête (1993)	Indice par rapport au pays le plus riche
Etats-Unis d'Amérique	24780	100
Canada	19960	80,5
Mexique	3730	15,1

Source: J M Siroen (données faites à partir des données de la BM 1995).

Comme le montre le tableau, le Mexique possède le revenu par tête le plus inférieur, il représente 15% seulement de celui des Etats-Unis d'Amérique et 05 fois inférieur à celui du Canada, les données de l'année 1993 sont intéressantes, car elles nous donnent une idée sur la situation de départ de chaque pays qui entend libéraliser son commerce et s'exposer à la concurrence afin de dynamiser son économie et de rattraper son partenaire développé.

I. Description générale de l'ALENA

L'ALENA est considérée actuellement comme l'un des exemples les plus pertinents d'une intégration Nord Sud, de part son poids dans le commerce mondial et ses spécificités qui font de lui un accord commercial le plus ouvert au monde et dont les avancées supplantent même les règles de l'OMC.

I.1 Historique de l'ALENA

L'émergence de l'ALENA comme bloc régional trouve son origine dans l'accord de libre échange entre les EUA et le Canada qui a concrétisé le changement d'attitude de ces deux anciens partenaires en termes de leur politique extérieure, en effet, sa mise en place a passé par les étapes suivantes:

- En 1984, le premier ministre canadien Mulroney met en place une nouvelle politique axée sur les instruments d'économie de marché à savoir: la réduction du déficit budgétaires promouvoir l'initiative privée et donner un rôle accru au marché et de repenser ainsi sa politique de commerce extérieur;
- Toujours durant la même année, il y a eu une rencontre entre Mulroney et Regan dont l'objectif étant de resserrer les liens commerciaux entre les parties, cette initiative conduira le congrès américain à adopter et à négocier des accords commerciaux avec respectivement Israël et le Canada afin de réduire voir éliminer les tarifs douaniers et autres obstacles au commerce. Le 30 octobre 1984, l'administration Regan fut autorisée à négocier un accord de libre échange avec le Canada;
- Les négociations débuteront au mois de mai 1986 à Ottawa, Reisman représentant canadien et son homologue américain Murphy, et elles prendront fin en octobre 1987 à Washington, avec la conclusion de l'accord de libre échange;
- Le 2 janvier 1988, le premier ministre canadien Mulroney et Regan signèrent l'accord qui entrera en vigueur le 1 janvier 1989, à l'époque, les observateurs se

demandent sur le recours paradoxal des EUA aux accords commerciaux régionaux et finiront par fournir les explications suivantes⁵⁰:

- ✓ faire pression sur les négociations multilatérales;
 - ✓ forcer l'ouverture de ses principaux partenaires dont le Japon;
 - ✓ faire rencontrer les droits des investisseurs et leurs protections;
 - ✓ étendre l'application des règles commerciales à des nouveaux secteurs tel l'agriculture, la propriété intellectuelle....
- Par la suite, les EUA continueront leur démarche bilatérale, ainsi, à peine signé l'accord entre le Canada et les EUA, ces derniers se tournent vers le Mexique pour négocier un éventuel accord de libre échange entre ces pays, en effet, un mois après la conclusion de l'accord de libre échange entre et le Canada les EUA, ces derniers et le Mexique signeront un accord cadre qui conduira Bush père et le président mexicain Salinas à entamer des négociations afin de libéraliser le commerce entre eux le 10 juin 1990;
 - Par crainte de perdre les avantages et préférences acquis par l'accord de libre échange (effet de dominos), le Canada annonce par le canal de son ministre du commerce Crosbie qu'il entend participer aux négociations de 1991;
 - Parallèlement, le Mexique s'engage dans plusieurs négociations, touchant divers domaines: les doubles impositions...;
 - Juillet 1991; les trois négociateurs des pays concernés à savoir; John Weeks, Kartz et Herminio entament les discussions officielles qui seront conclues en octobre 1992;
 - En octobre 1992, Mulroney, Salinas et Bush signèrent officiellement l'accord de l'ALENA;
 - Au lendemain de son élection, le président Bill Clinton propose en juillet 1993 de repenser l'ALENA afin d'y inclure deux accords parallèles, un sur le travail «accord nord américain de coopération dans le domaine de travail» (ANACT) et l'autre dans le domaine de l'environnement «accord nord américain de coopération dans le domaine de l'environnement»;
 - L'ALENA et les accords parallèles sont définitivement entérinés par les parlements des trois pays à l'automne 1993, et ils entreront en vigueur le premier janvier 1994.

En somme, l'ALENA est bien installée et les événements précédents permettent déjà de constater le poids des EUA dans les négociations en provoquant un effet de domino entre ses partenaires. En effet, pour le Mexique et le Canada les raisons de cet engagement est de préserver les avantages déjà acquis et représentent un intérêt particulier pour plusieurs raisons:

- Les EUA représentaient déjà leur principal débouché et leur principale source d'approvisionnement;
- Les deux partenaires des EUA cherchaient à obtenir un accès préférentiel et sécuritaire à l'un des plus grands marchés du monde, essentiellement parce que le congrès subissait à l'époque une grande pression venant des milieux des

⁵⁰ Christien Deblock, régionalisme, arrangement hybrides et gouvernance économique à la carte, CEIM, JANVIER 2005.

affaires et syndicaux en faveur du protectionnisme notamment dans le secteur agricole, d'acier et du bois;

- L'ALENA devait consolider le virage libéral entrepris par le passé dans les deux gouvernements mexicain et canadien en faveur des instruments de l'économie de marché. Ainsi au Canada, des réformes importantes ont été engagées durant les années 80 qui visaient l'instauration de l'économie de marché et d'encourager l'initiative privée, idem pour le Mexique qui a sous la pression de la crise d'endettement a entrepris de profondes réformes structurelle recommandées par les institutions financières internationales afin d'éviter l'effondrement de l'économie mexicaine qui s'est soldée par l'adhésion du Mexique à l'OMC en 1986.

Pour conclure, il est intéressant de savoir que les deux partenaires des EUA ont entrepris les recettes libérales durant la même période.

I.2 Objectif et contenu de l'ALENA

Le but proclamé par les membres de l'accord fut la création d'une communauté régionale d'intérêt pour renforcer la position concurrentielle des pays participants. Il s'agit ainsi de s'appuyer sur le régionalisme pour élargir et renouveler les règles en matière de sécurité économique internationale.

À cet égard, l'accord visait plusieurs objectifs notamment: le traitement national, le traitement selon le principe de la nation la plus favorisée et la transparence que l'article 102 de l'ALENA ferait apparaître comme suit:

- Eliminer les obstacles au commerce des produits et services entre les territoires concernés et faciliter les mouvements transfrontières de ces biens et services;
- Favoriser la concurrence loyale dans la zone de libre échange;
- Augmenter les possibilités d'investissements sur les territoires concernés;
- Assurer de façon efficace et suffisante la protection de la propriété intellectuelle;
- Créer un cadre de coopération trilatérale, régionale et multilatérale plus poussée afin d'accroître et d'élargir les avantages découlant du présent accord.

L'accord retient comme délai de réalisation de ces objectifs l'année 2008.

Pour atteindre ces objectifs l'ALENA prévoit 22 chapitres et sept annexes. Les neuf premiers ainsi que le chapitre 12 (commerce transfrontière des services) et le chapitre 14 relatifs aux services financiers portant essentiellement sur la libéralisation du commerce des biens et services.

Cet accord est qualifié par les spécialistes comme faisant partie de la catégorie des accords régionaux en profondeur, car il ne se réduit pas à la seule réduction du commerce des biens et services, mais il va plus loin en intégrant des sujets très vifs par le canal des dispositions du chapitre 11 relatif aux investissements (où le traitement national devait être généralisé aux investisseurs étrangers et l'exigence d'une protection totale des investisseurs), le chapitre 10 relatif au marché public, chapitre 17 relatif à la propriété

intellectuelle, le chapitre 19 relatif à la clause de règlement des différences et le chapitre 15 portant sur la concurrence, les monopoles et les entreprises d'Etats⁵¹.

De tous ces chapitres, le chapitre 11 est celui qui a eu le plus de critiques à cause de la protection très élevée qu'il accorde à l'investisseur et son investissement.

Comme le montrent les objectifs et contenu de l'accord, l'ALENA s'inscrit pleinement dans le cadre institutionnel du GATT (OMC), sinon il en renforce le contenu ou le dépasse et il élargit l'application à des domaines restés jusqu'à lors à la touche des négociations multilatérales, dont l'investissement, la propriété intellectuelle....

Il serait long et fastidieux d'aborder tous les dispositifs de l'accord, de ce fait, on se contente d'en toucher que les plus importants comme suit:

- L'ALENA vise à donner une protection étendue et large aux acteurs économiques et à leurs activités, cette disposition ne s'applique pas seulement au commerce des biens et services mais également à l'investissement: «l'établissement, l'acquisition, l'expansion, la gestion, la direction, l'exploitation et la vente.... En effet, le chapitre 11⁵² relatif à l'investissement a reçu déjà beaucoup de critiques du fait qu'il touche en quelque sorte à la souveraineté nationale des partenaires concernés. De ce fait, les pouvoirs publics locaux doivent renoncer à toutes activités de contrôle de l'investissement étranger et se préoccuper que des opérations d'incitation pour les promouvoir et les attirer comme le témoignent les instructions suivantes:

 - ✓ obligation d'accorder à l'investissement le traitement de la nation la plus favorisée et le traitement national, ce qui enlève toutes possibilités à un Etat partenaire de protéger un secteur économique et restreindre l'application des législations nationales, et ce, même si l'investisseur est obligé de respecter celle-ci de bonne fois;
 - ✓ obligation d'accorder aux investisseurs un traitement conforme au droit international notamment un traitement juste et équitable ainsi qu'une protection et une sécurité intégrale. Cette disposition fort ambiguë a fait l'objet de clarification partielle à la demande du Canada, mais elle demeure très litigieuse car elle tend à donner préséance au critère de rentabilité sur celui d'intérêt public;
 - ✓ interdiction d'imposer des proscriptions de résultats en matière d'exportation, d'entrée de devise, de vente et d'achat de biens et services sur le territoire, de transfert de technologie, procédés de fabrication et autre savoir faire exclusif...(article 108);
 - ✓ les mêmes interdictions s'appliquent au déplacement des personnes, du moins aux dirigeants et aux membres de conseil administratif...;
 - ✓ obligation d'accorder librement et sans retard tous les transferts se rapportant à un investissement sur leur territoire par un investisseur d'une autre partie, ce qui revient à reconnaître la liberté totale de mouvement de capitaux et de transferts de profit et autres revenus;

⁵¹ Les dispositifs de ces chapitres montrent clairement que l'ALENA dépasse pleinement l'OMC.

⁵² E JASMINE, S ZINI, accord de libre échange nord américain (1990-2006), CEIM, octobre 2006.

- ✓ en fin, l'ALENA reconnaît à un investisseur le droit de poursuivre l'une des parties contractantes devant l'institution internationale de son choix, avec obligation de suivre les procédures engagées....

En somme, l'ALENA vise à étendre le contenu des dispositifs relatifs à la clause de la nation la plus favorisée et du traitement national à tous les secteurs d'activités⁵³, à l'exception de ceux qui sont exclus du champ d'application de l'accord: le pétrole dans le cas du Mexique et les télécommunications et la culture dans le cas du Canada.

- L'ALENA contient beaucoup de dispositifs visant à réduire le champ d'intervention de l'Etat dans le domaine économique. En effet, les dispositions de l'ALENA consacrent et concrétisent l'idéologie capitaliste américaine⁵⁴ portée par les grandes firmes multinationales implantées massivement dans cette région et dont l'activité représente un poids important dans la richesse américaine, pour cette raison, les dispositifs tentent au maximum d'obliger les gouvernements locaux des deux autres partenaires à préparer et à mettre en place un environnement propice pour les multinationales américaines, cette liberté s'est négativement répercutée sur la situation des travailleurs engagés dans ces firmes, comme le montrent d'ailleurs beaucoup d'observateurs et rapports sur les effets néfastes de l'accord sur les conditions sociales des travailleurs notamment mexicains, ce qui affirme la définition faite dans le chapitre 1 relatif à la description générale des accords commerciaux régionaux qui définit l'ALENA en ces termes: «le marche», «rien que le marche», «mais tout le marché».

I.3 Les structures de l'ALENA

Comme tout accord régional institutionnel ausens de Siroen⁵⁵ (porté par les institutions) ou de jure au sens de Charl Oman⁵⁶ (porté par les Etats et leurs institutions), l'ALENA a mis en place une structure originale qui se présente comme suit:

I.1.1 La commission du libre échange

Elle est composée des ministres des trois pays signataires, elle constitue la colonne vertébrale de l'accord, la tenue de la commission se fait sur une base annuelle dont le rôle consiste à:

- Surveiller l'application et l'élaboration de l'accord;
- Aider à régler les différences liées à son interprétation;
- Surveiller le travail des comités, groupes de travail et autres organes auxiliaires de l'ALENA.

La gestion courante du programme de l'ALENA et son application est assurée par les coordinateurs de l'accord qui sont les trois hauts responsables du commerce de chaque pays.

⁵³ Ibid.

⁵⁴ C DEBLOCK, libre échange et les accords régionaux dans la politique commerciale des Etats-Unis, CEIM ? Mars 204.

⁵⁵ JM Siroen, l'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale, une analyse comparative, université orléanais de finance.

⁵⁶ C OMAN, les défets de globalisation et de la régionalisation, OCDE 1994.

Par contre, le développement de l'accord afin d'atteindre ses objectifs se fait par le truchement de 30 groupes de travail, comités et autres organes consultants qui doivent aborder les questions suivantes: le commerce des marchandises, la règle d'origine, les questions douanières, le commerce des produits agricoles et les subventions agricoles, les normes, les marchés publics, l'admission temporaire des agents d'affaires et le mécanisme de règlement de différences.

Ces organes et instances de consultations ont pour but de discuter des enjeux afin d'éviter des éventuelles litiges lors des négociations officielles, ainsi, par l'entremise de ces groupes, les milieux d'affaire et acteurs économiques privés peuvent discuter des éventuelles normes et règles à appliquer.

I.1.3 Le secrétariat de l'ALENA

Il constitue l'un des organes les plus importants de l'accord, chargé de l'administration des dispositifs relatifs au règlement des différends, il est composé de groupes canadien, mexicain et américain, dirigés chacun par un secrétaire national et ayant des bureaux dans chaque capitale nationale. De plus de l'administration des règlements de différences prévues par les chapitres 14, 19 et 20, il assure certaines responsabilités liées au chapitre 11 et gère un site relatif à l'organisme qui doit fournir des renseignements actualisés et en cours en matière de règlement des différences. Le rôle du secrétariat est de:

- Prêter assistance à la commission;
- Assurer un soutien administratif aux groupes spéciaux et instances instituées;
- Selon les directives de la commission, il appuiera les travaux des autres comités et groupes institués en vertu du présent accord et la facilitera d'une façon générale le fonctionnement de l'accord.

Pour qu'il y ait une procédure de règlement de différends, il faut d'abord qu'il y est une enquête menée par une autorité chargée, c'est à dire un organisme d'enquête compétent de chaque pays membre qui doit rendre une décision concernant les droits antidumping et les droits compensatoires, cette mission est assurée au Canada par l'agence des services frontaliers du Canada (ASTC) pour la détermination et le tribunal canadien du commerce extérieur TCCE, aux EUA, la détermination des différends concernant les droits antidumping et les droits compensatoires se font par le canal de l'international tarde administration du département du commerce, par contre les décisions finales reviennent à l'international tarde commission, au Mexique enfin, cette mission est confiée aux secrétariat de economia et unidad de prácticas commerciales internationales.

II. Analyse des résultats de l'accord

L'importance des relations commerciales entre les membres de l'ALENA ne date pas de la création du programme ALENA, car les Etats-Unis d'Amérique jouissent d'une place importante pour leurs deux proches partenaires. En effet, les EUA sont de loin leurs premiers partenaires, ils représentent plus de 60% des échanges du Mexique et du Canada et leurs premières sources d'investissements directs étrangers. Cette section se fixe comme objectif d'étudier l'évolution des flux commerciaux et d'investissement de l'ALENA depuis sa création et du rôle joué par la puissance américaine dans ces domaines.

II.1 Analyse du bilan des flux commerciaux

Depuis Adam Smith, le commerce international est considéré comme un facteur essentiel du développement des nations et leurs prospérités. Depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, les EUA tentèrent de généraliser le libre échange et se présentèrent comme défenseurs d'un système multilatéral régi par la loi afin d'éviter les erreurs de l'entre deux guerres causées essentiellement à leurs yeux par le recours au protectionnisme. Depuis lors, le libre échange devient la priorité, ainsi à défaut d'avoir le libre échange immédiat a cause de piétinement des négociations multilatérales, les EUA prêtent la voix bilatérale et régionale et se dirigèrent essentiellement vers ses voisins immédiats pour construire un grand projet régional du monde (l'ALENA) qui doit porter les empreintes de la vision américaine du libre échange et du capitalisme comme l'attestent les différentes innovations introduites dans différents domaines tels que la propriété intellectuelle, marchés publics....

Cette sous section s'efforce d'analyser les flux commerciaux au sein de l'ALENA (intra ALENA) et extra ALENA (avec le reste du monde) afin d'en décèler le rôle important des EUA et de leur firmes dans les courants de l'échange de ce bloc régional.

II.1.1 Le commerce intra zone

L'une des particularités de l'ALENA est que les flux commerciaux de ses partenaires n'ont jamais représenté une tendance similaire, alors que le Mexique et le Canada polarisent leurs échanges sur le marché américain, ils commercent peu entre eux même après la mise en place de l'ALENA. En effet, le commerce bilatéral canado mexicain est nettement modeste, comme le montrent les données suivantes:

- ✓ pour le Canada, le Mexique ne représente que 0,59% (comme le montre le tableau ce taux n'excède jamais 1%) de ses exportations totales, tandis qu'il lui fournit 3,64% de ses importations;
- ✓ pour le Mexique, le marché canadien n'absorbe que 1,72% de ses exportations totales et ne lui fournit que 2,41% de ses importations.

Tableau n°3: Répartition du commerce intra zone en pourcentage du commerce extérieur total en 1990, 1995 et 2003.

1990				
Exportations bilatérales en pourcentage des exportations totales				
Importateur Exportateur	Canada	Mexique	Etats-Unis	Autre pays
Canada	X	0,42%	75,77%	23,81%
Mexique	0,84%	X	70,45%	28,71%
Etats-Unis	21,14%	7,24%	X	71,61%
Importations bilatérales en pourcentage des importations totales				
Importateur Exportateur	Canada	Mexique	Etats-Unis	Autre pays
Canada	X	1,28%	64,64%	34,27%
Mexique	1,32%	X	67,14%	31,35%
Etats-Unis	18,06%	5,96%	X	75,98%

1995				
Exportations bilatérales en pourcentage des exportations totales				
Importateur Exportateur	Canada	Mexique	Etats-Unis	Autre pays
Canada	X	0,45%	79,38%	20,18%
Mexique	2,50 %	X	83,40%	23,63%
Etats-Unis	21,74%	8,01%	X	70,26%
Importations bilatérales en pourcentage des importations totales				
Importateur Exportateur	Canada	Mexique	Etats-Unis	Autre pays
Canada	X	0,59%	66,78%	30,53%
Mexique	1,90%	X	74,48%	23,63%
Etats-Unis	19,12%	8,15%	X	27,37%
2003				
Exportations bilatérales en pourcentage des exportations totales				
Importateur Exportateur	Canada	Mexique	Etats-Unis	Autre pays
Canada	X	0,59%	85,88 %	13,53%
Mexique	1,72%	X	88,91%	9,37%
Etats-Unis	23,51%	13,54%	X	62,95%
Importations bilatérales en pourcentage des importations totales				
Importateur Exportateur	Canada	Mexique	Etats-Unis	Autre pays
Canada	X	3,64%	60,64 %	35,72%
Mexique	2,41%	X	67,14%	31,53%
Etats-Unis	17,37%	10,72%	X	71,92%

Source: United nations (2005-2006).

Néanmoins, malgré la part modeste du commerce bilatéral entre ces deux pays⁵⁷, ces derniers restent des partenaires commerciaux importants, pour le Mexique, le Canada est le cinquième partenaire en matière des importations et le deuxième en matière des exportations. Pour le Canada, le Mexique est le troisième pays partenaire du Canada pour les importations le cinquième du point de vue des débouchés.

Par contre, comme le montrent les données précédentes, le commerce de ces deux pays avec les EUA est très important, en effet, le marché des EUA représente 88,9% des exportations mexicaines et 85,88% du totale des exportations canadiennes (2003). Ces données montrent donc, le développement spectaculaire des exportations mexicaines et canadiennes vers le marché américain. Ces taux ont été avant la création de l'ALENA aussi important avec respectivement 75,77 et 70,45% pour le Canada et le Mexique en 1990 ce qui montre que les échanges de ces deux pays avec la puissance américaine étaient développés avant même la création de l'ALENA.

Pour les importations, les deux pays manifestent un attachement important aux marchés et aux produits américains, en effet, le marché américain est la source

⁵⁷ Malgré que l'ALENA constitue une intégration en profondeur ce qui n'a pas permis de développer le commerce bilatéral entre ces deux pays depuis sa création (voir annexe relative à l'évolution du commerce bilatéral).

d'approvisionnement la plus importante pour ces deux membres de l'ALENA avec respectivement 60,64 et 61,89 % des importations totales du Canada et du Mexique en 2003.

Cependant, une appréciation de l'évolution des importations de ces deux pays en provenance des EUA montre que leurs volumes respectifs tendent à baisser à partir de 1998 passant respectivement de 68,2% à 58,7% pour le Canada et de 70,6% à 56,6% au Mexique. Pour divers raisons, essentiellement les difficultés structurelles de l'économie étasunienne (leurs problèmes de déficit commercial) et l'orientation du Mexique et du Canada vers d'autres sources d'approvisionnements moins chères tel que le marché asiatique et européen.

Il faut noter par contre, que le poids du commerce des EUA avec leurs partenaires de l'ALENA n'est guère impressionnant comparativement à ce que présentent les EUA pour ces deux pays, puisque la part des exportations américaines vers les marchés de leurs deux partenaires n'est que respectivement de 23,51% et de 13,54% pour le Canada et le Mexique en 2003, à la même date, ces deux pays ne fournissent que 17,37% et 10,72% des importations américaines pour le Canada et le Mexique. Ces données mettent en relief un effet de polarisation des échanges mexicains et canadiens sur le marché étasunien. Ce qui implique une tendance à l'accélération de la dépendance du Mexique et du Canada envers leur centre. Il faut signaler également que le commerce américain avec le Canada a peu évolué durant cette période et dans certains cas il connaît une tendance légère à la baisse pour les importations passant de 18,06% en 1990 à 19,12% en 1995 et puis à 17,37%, pour les exportations, la part des exportations canadiennes dans le commerce américain n'a guère évoluée, elle oscillait entre 21% et 23% comme le montrent les données du tableau.

Par contre, pour le Mexique, le commerce américain avec ce pays a connu une évolution favorable, où la part des exportations étasuniens vers le marché mexicains et des importations américaines du Mexique ont doublé passant respectivement de 7,24% à 13,54% pour les exportations et de 5,96 à 10,72% pour les importations.

En somme, l'évolution du commerce bilatéral du Mexique et du Canada permet de constater le fait que ces deux pays affichent une dépendance accrue à l'égard du marché américain. Pour mieux apprécier ce constat, l'analyse de la part du commerce bilatéral dans la création de la richesse c'est-à-dire, sa part dans la formation du PIB est beaucoup plus pertinente comme le montrent les données du tableau suivant:

Tableau n°4: Commerce intra zone en pourcentage du PIB des pays membres, en 1990 et 2004.

1990				
Exportations bilatérales en pourcentage du PIB du pays exportateur				
Importateur Exportateur	Canada	Mexique	Etats-Unis	Exportations totales en pourcentage du PIB du pays exportateur
Canada	X	0,09%	16,50%	21,78%
Mexique	0,08%	X	7,04%	9,99%
Etats-Unis	1,43%	0,49%	X	6,78%
Importations bilatérales en pourcentage du PIB du pays importateur				
Importateur Exportateur	Canada	Mexique	Etats-Unis	Importations totales en pourcentage du PIB du pays exportateur
Canada	X	0,26%	13,01%	20,63%
Mexique	0,15%	X	7,55%	11,25%
Etats-Unis	1,62%	0,53%	X	8,98%
2004				
Exportations bilatérales en pourcentage du PIB du pays exportateur				
Importateur Exportateur	Canada	Mexique	Etats-Unis	Exportations totales en pourcentage du PIB du pays exportateur
Canada	X	0,23%	26,85%	31,63%
Mexique	0,41%	X	24,61%	27,77%
Etats-Unis	1,61%	0,94%	X	6,95%
Exportations bilatérales en pourcentage du PIB du pays importateur				
Importateur Exportateur	Canada	Mexique	Etats-Unis	Importations totales en pourcentage du PIB du pays exportateur
Canada	X	1,04%	16,03%	27,46%
Mexique	0,79%	X	16,45%	29,07%
Etats-Unis	2,20%	1,35%	X	12,99%

Source: United nations (2005-2006).

Pour le Canada, la dépendance de son commerce à l'égard du marché américain en général et de son économie en particulier est bien affirmée par ces données, en effet, le commerce canadien avec les EUA contribue à la hauteur de 26,8% pour ses exportations et de 16,1% pour ses importations en 2004, cette part a été en 1990 de 16,5% pour les exportations et de 13,01% pour les importations, ce qui montre que l'ALENA a renforcé la dépendance de ce pays vis-à-vis des EUA.

Pour le Mexique, la contribution de son commerce avec les EUA à la création du PIB est en 2004 de 24,6% pour les exportations et de 16,45% pour les importations, par rapport à l'année de base 1990, le poids du commerce avec les EUA a connu une augmentation exceptionnelle et pour les exportations et pour les importations, elle a été respectivement de 7,04% de PIB pour les importations et de 7,55% de PIB pour les

importations. Ce qui affirme clairement que la richesse au Mexique dépend de plus en plus de son commerce avec les EUA.

Par contre, les EUA ne sont guère dépendants des économies mexicaine et canadienne, leur commerce avec ces deux pays ne représente qu'une part insignifiante de son PIB, respectivement, le commerce avec le Canada contribue à la hauteur de 2,20% du PIB pour les importations et de 1,61% pour les exportations, cette part n'a pas connu une réelle évolution car elle était en 1990 de 1,43% pour les exportations et de 1,62% pour les importations.

Concernant le Mexique le constat est le même, le commerce de ce dernier n'est pas important pour l'économie étasunien, il contribue à la création de la richesse américaine à hauteur de 0,94% du PIB pour les exportations et de 1,35% du PIB pour les importations.

Ces constats montrent clairement le degré important de la dépendance du Mexique et du Canada à l'égard de l'économie américaine et le danger que peut constituer une assez grande polarisation de l'activité économique d'un pays et son subordonnement à la santé économique et à la croissance de son centre de polarisation.

Nous pouvons également constater que le Mexique et le Canada sont des économies très ouvertes comme le témoignent les parts de leurs exportations et importations totales respectives dans la formation du PIB qui sont pour le Mexique de 27,8% du PIB pour les exportations et pour les importations de 29,1% du PIB. Pour le Canada, ces taux sont respectivement de 31,6% pour les exportations et de 27,5% pour les importations. En tenant en compte les parts respectives du commerce avec les EUA de chaque pays, on peut dire que ces pays sont très ouverts sur les marchés américains.

Nous remarquons également que les EUA sont moins ouverts avec une part des exportations totales sur le PIB de 6,95% et des importations totales sur le PIB de 12,99%.

II.1.2 La dynamique des échanges au sein de l'ALENA

L'analyse précédente met en relief la dépendance des économies canadienne et mexicaine vis-à-vis du marché étasunien par le seul canal du commerce extérieur, pour comprendre bien cette logique, il apparaît utile d'étudier l'activité commerciale de l'ALENA en tant que zone régionale, c'est-à-dire le commerce extra ALENA, son origine et sa destination.

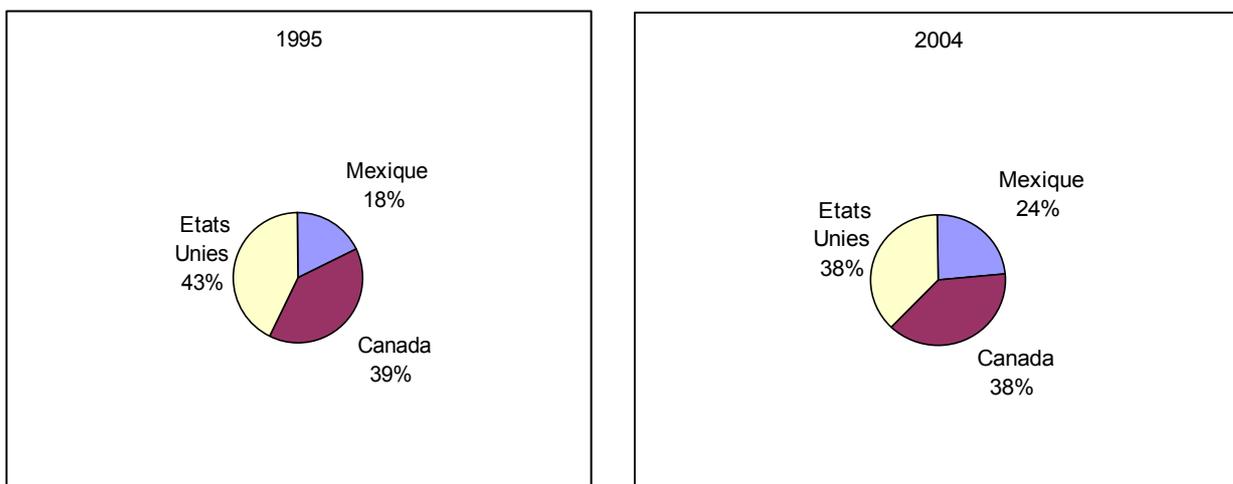
La logique du commerce au sein de l'ALENA a été depuis longtemps organisée par les EUA et en particulier par leurs grandes firmes. En effet, les EUA ont mis en place une dynamique très intéressante qui consiste à polariser le commerce intra régional (intra ALENA) chez ses partenaires qui seront l'origine de l'essentiel de ce commerce et de s'occuper du commerce extra régional de la zone avec le reste du monde comme le montrent les figures suivantes qui mettent en relief l'origine et la destination du commerce intra zone et extra zone.

Le commerce intra ALENA trouve son origine sur les territoires mexicain et canadien pour se diriger ensuite vers le marché étasunien par le truchement des grandes firmes américaines implantées massivement au Mexique et au Canada, donc, les biens seront produits premièrement au Mexique et au Canada pour profiter de la faiblesse des

coûts de production) par les firmes américaines pour y être ensuite commercialisés vers le marché étasunien comme le montrent les figures ci après.

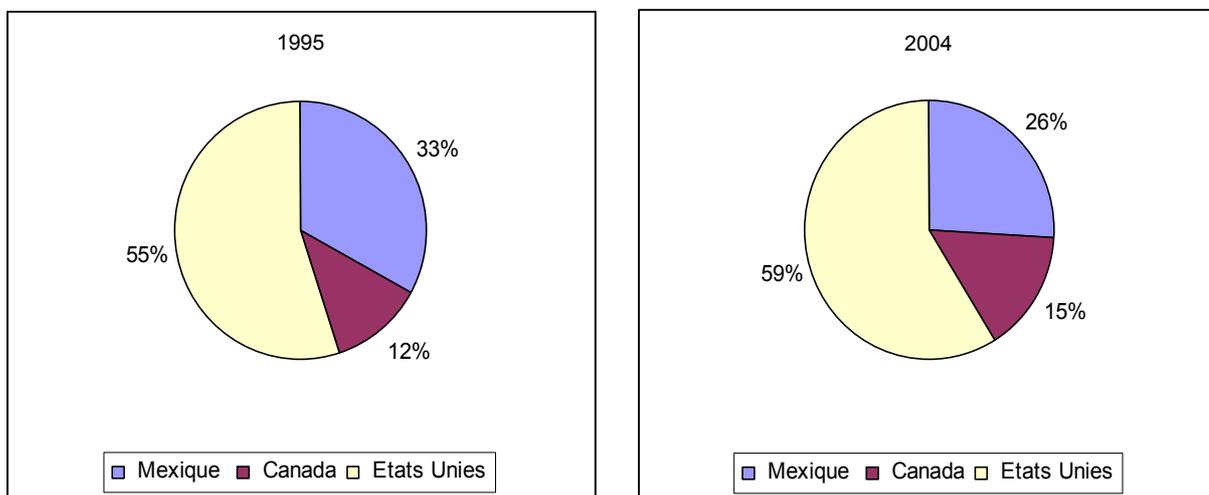
En fait, comme le montrent les figures 8 et 9, plus de 2/3 du commerce intra ALENA est réalisé au Mexique et au Canada, puis ces produits finis ou semi finis seront réexportés vers le marché américain pour une part de 60% du commerce intra zone.

Figure n°8: Origine du commerce intra ALENA en 1995 et 2004, en pourcentage.



Source: United nations (2005-2006).

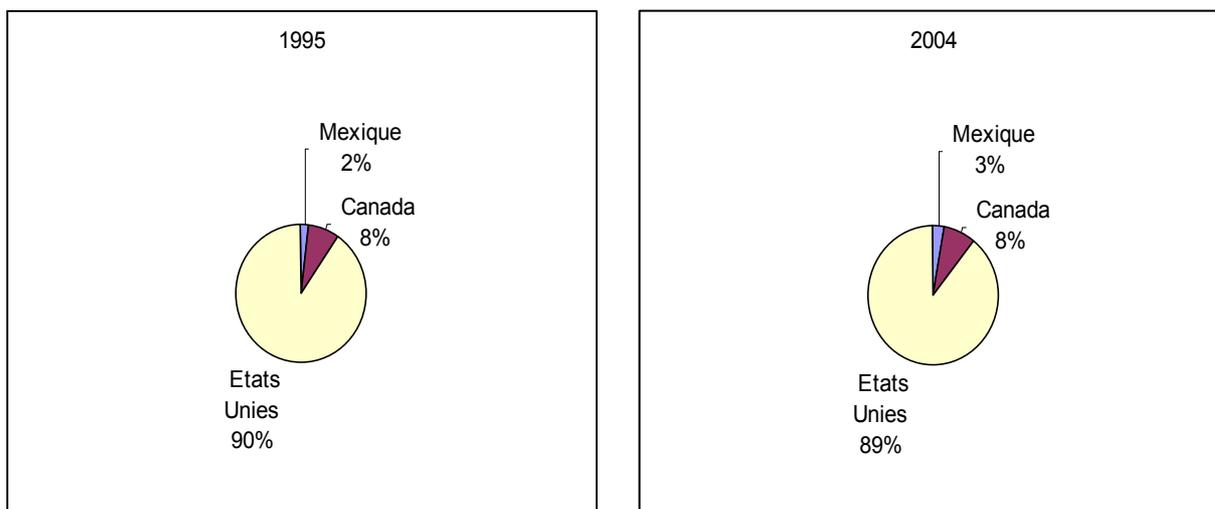
Figure n°9: Destination du commerce extra ALENA en 1990 et en 2004, en pourcentage.



Source: United nations (2005-2006).

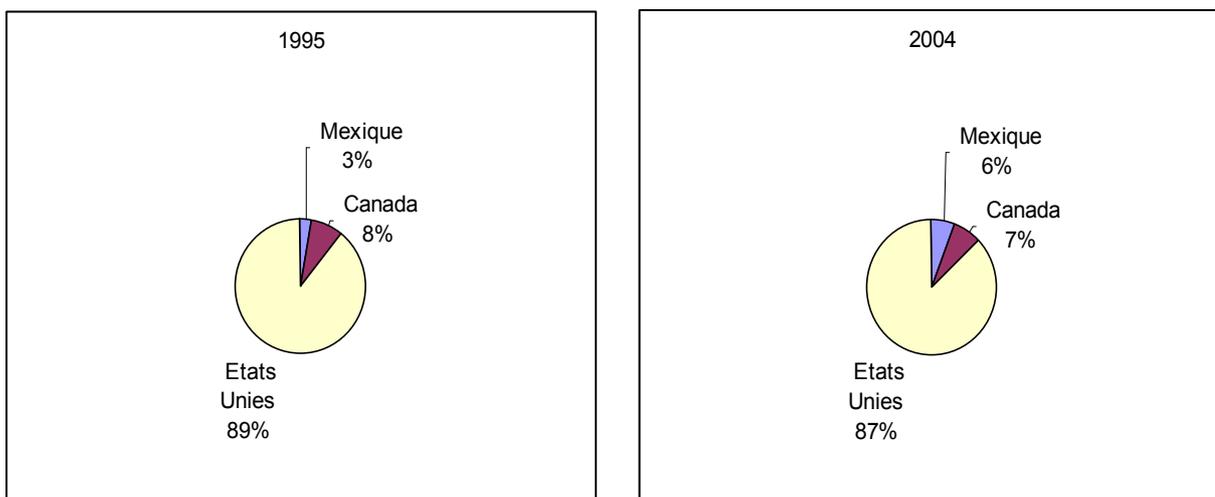
En revanche, lorsqu'il s'agit du commerce extra ALENA, se sont les EUA qui s'en chargent avec une part presque 90% du commerce de l'ALENA avec le reste du monde laissant une petite part aux autres membres comme le montrent les figures suivantes:

Figure n°10: Répartition des exportations extra zone de pays membres, en 1995 et en 2004, en pourcentage.



Source: United nations (2005-2006).

Figure n°11: Répartition des importations extra ALENA en 1994 et 2004, en pourcentage.



Source: United nations (2005-2006).

En somme, la structure des échanges intra ALENA et extra ALENA met en relief une remarque importante qui peut expliquer une particularité importante de cette zone qui est le rôle important des firmes américaines qui organisent la production et le commerce de la région.

En effet, les firmes américaines sont très présentes sur les marchés de leurs voisins et sont à l'origine d'une part importante de leur commerce, ainsi comme le montre le tableau suivant qui met en relief la répartition des activités des firmes américaines dans le monde. Pour les importations, le commerce mexicain est à l'origine de 31,9% des activités d'importation des firmes américaines et il en absorbe 37,4% de leurs exportations totales

en 2002. Le Canada absorbe 20% des exportations des firmes américaines et leur fournit 18,1% de leur besoin d'importation pour la même année.

Tableau n°5: Répartition géographique des activités des firmes américaines en pourcentage du totale mondial (2002).

	importations	exportations	emploi
Les Amériques dont:	55	61,1	32,5
Mexique	18,1	20,2	10,3
Canada	31,9	37,7	13
EUROPE	23 ,9	20,6	45
Asie / Pacifique	20,3	15 ,5	20,1
Afrique	0,4	2,5	1 ,7
Moyen orient	0,3	0,3	0,7

Source: Deblock (C) et Jasmin (E), mondialisation et régionalisation des investissements: les investissements directs des Etats-Unis dans les Amériques, CEIM, février 2005.

II.2 Analyse des flux d'investissement

Les investissements directs étrangers constituent aujourd'hui un vecteur essentiel du développement par l'effet d'entraînement qu'ils peuvent induire et l'effet de transfert de savoir faire. D'ailleurs ils constituent pour plusieurs dirigeants des pays engagés dans les processus d'intégration régionale la motivation essentielle dont le Mexique.

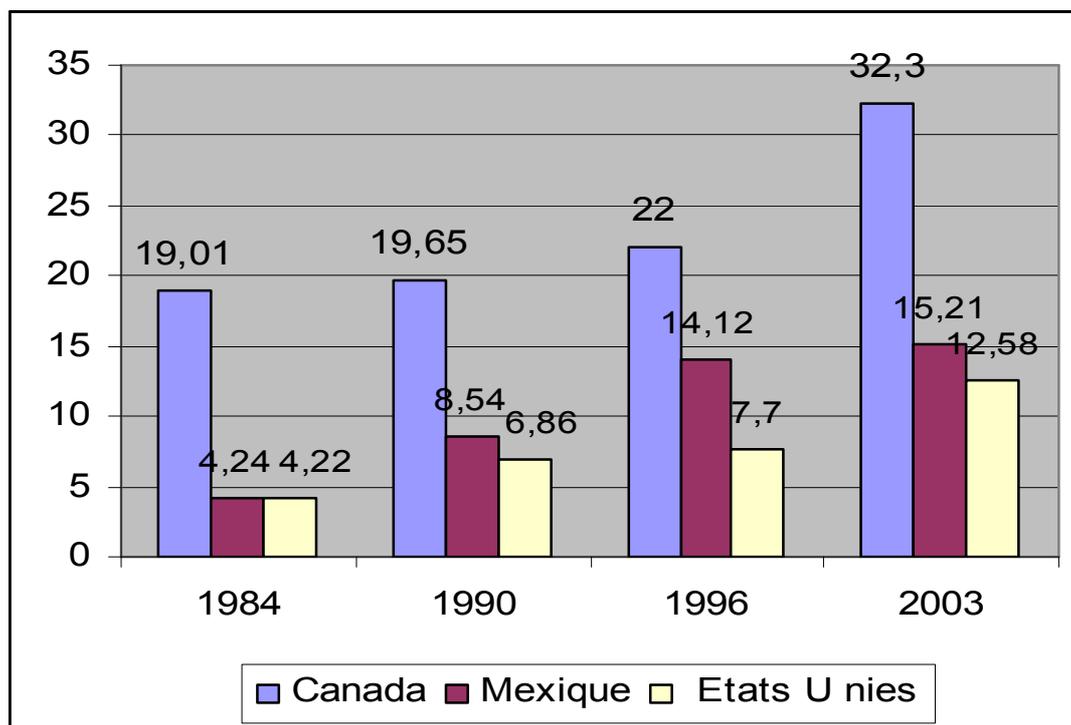
II.2.1 L'ALENA et les flux d'investissement directs

La figure suivante met en relief l'évolution des stocks d'IDE détenus par chaque pays membre par rapport au PIB⁵⁸, les données montrent que les membres de l'ALENA connaissent une forte progression de la pénétration des investisseurs sur leurs territoires. Le ratio calculé permet de constater que les flux d'IDE sur le territoire des pays membres progressent plus rapidement que la progression de leur PIB.

Cette évolution spectaculaire montre clairement les retombées positives de la mise en place de l'ALENA sur le climat des affaires de la région, en effet, le nord américain avec l'accord signé par ses membres est la région ou le bloc commercial du monde où on offre plus de protection et de sécurité et de liberté aux hommes d'affaires (voir les dispositifs du chapitre 11 de l'ALENA relatifs à l'investissement).

⁵⁸ Le ratio construit permet de mesurer la quantité d'investissements productifs étrangers rapportés à la production annuelle de chaque pays. C'est un moyen de voir lequel des deux indicateurs évolue le plus vite.

Figure n°12: Ratio du stock d'investissement direct provenant de l'étranger apporté au PIB pour les pays de l'ALENA de 1984 à 2003, en pourcentage.



Source: OCDE (2006) base de données sur les investissements directs étrangers.

Ainsi, pour le Canada dont la part des investissements étrangers dans la production brute est déjà significative en 1984, a vu son stock d'IDE progresser d'une manière exceptionnelle pour atteindre en 2003 32,2% du PIB. Le Mexique quant à lui, parti en 1984 d'un niveau de stock d'IDE modeste (4,24% du PIB) a vu progresser sa part en 2003 jusqu'à 15,21%. Les EUA ont eux aussi vu la quantité d'IDE fortement progresser. Si, dans un premier temps, la progression a été modeste (de 4,22% du PIB en 1984 à 7,70% du PIB américain en 1996), la pénétration des capitaux productifs sur le territoire étasunien a fortement progressé depuis lors. Entre 1996 et 2003, le même ratio est passé de 7,7 à 12,6% du PIB.

En effet, cette augmentation est imputable à plusieurs facteurs dont celui de la construction de l'ALENA:

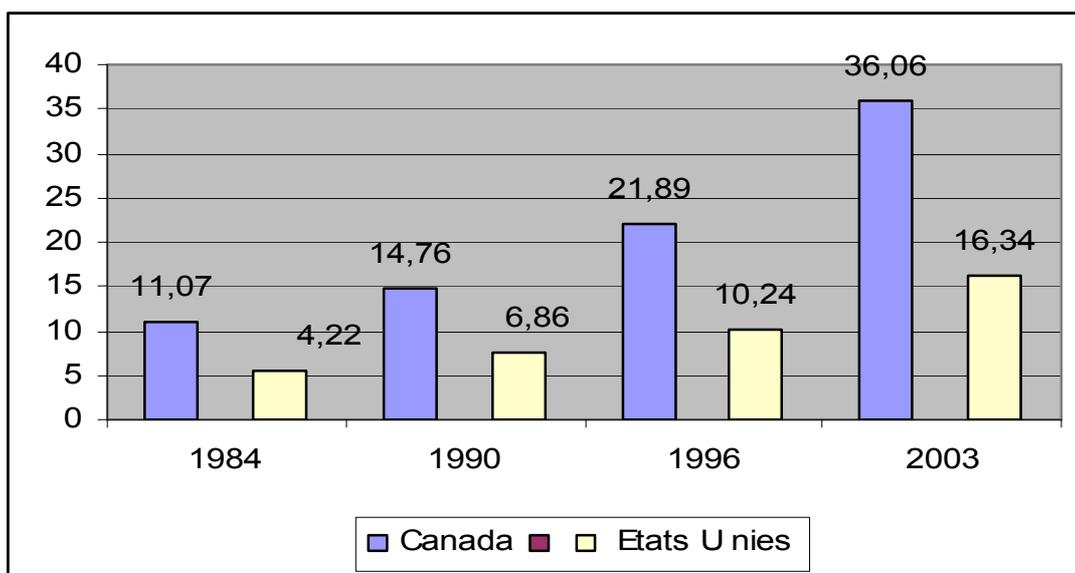
- Premièrement, tous ces pays ont connu une libéralisation de leur régime d'investissement, rendant par là même les IDE plus facilement réalisables;
- Deuxièmement, l'ALENA a permis de consolider cette libéralisation en mettant un cadre juridique et institutionnel très favorable aux investisseurs, et restrictif à l'égard des moyens d'action des États, ainsi les données du tableau montrent que tout les pays ont connu une forte progression durant l'époque poste ALENA, ainsi à titre d'exemple le Mexique a vu son stock d'IDE croître de 8,54% à 15,21% entre 1996 et 2003, idem pour le Canada qui a vu son stock progresser de 10 points, les EUA ont connu la même évolution;

- Troisièmement, il ne faut pas oublier que cette libéralisation s'accompagne d'une forte augmentation des flux d'investissements directs dans le monde et que l'Amérique du Nord participe à cette tendance.

Le poids important du stock d'IDE dans le PIB de chaque partenaire reflète bien le virage libéral suivi par cette région du monde et les progrès réalisés jusqu'ici dans le domaine commercial en instaurant un cadre juridique et institutionnel propice pour les investisseurs étrangers (chapitre 11), qui renforce et consolide les position des investisseurs étrangers même face aux pouvoirs publics des pays d'accueil.

La même tendance est aussi vérifiable pour les avoirs américains et canadiens à l'étranger. Pour le Canada, le stock d'IDE sortant passe d'un niveau de 11,1% en 1984 à 36,1% en 2003. Pour les EUA, le même ratio va de 5,42% en 1984 à 16,3% en 2003. Comme pour les stocks entrants, la libéralisation des régimes d'investissement, l'effet plus ou moins occulte du chapitre 11 de l'ALENA et l'augmentation générale des flux d'IDE sont à l'origine de cette forte augmentation.

Figure n°13: Ratio du stock d'investissements directs à l'étranger rapporté au PIB pour les pays de l'ALENA, de 1984 à 2003, en pourcentage.



Source: OCDE (2006) base de données sur les investissements directs étrangers.

En effet, les données montrent que l'ALENA a produit ses effets même sur la part respective des flux d'IDE à l'étranger de chaque pays, ainsi, ces pays ont vu la part de leur IDE à l'étranger dans le PIB progresser plus vite après la création de l'ALENA qu'avant.

II.2.2 Les flux d'IDE intra ALENA

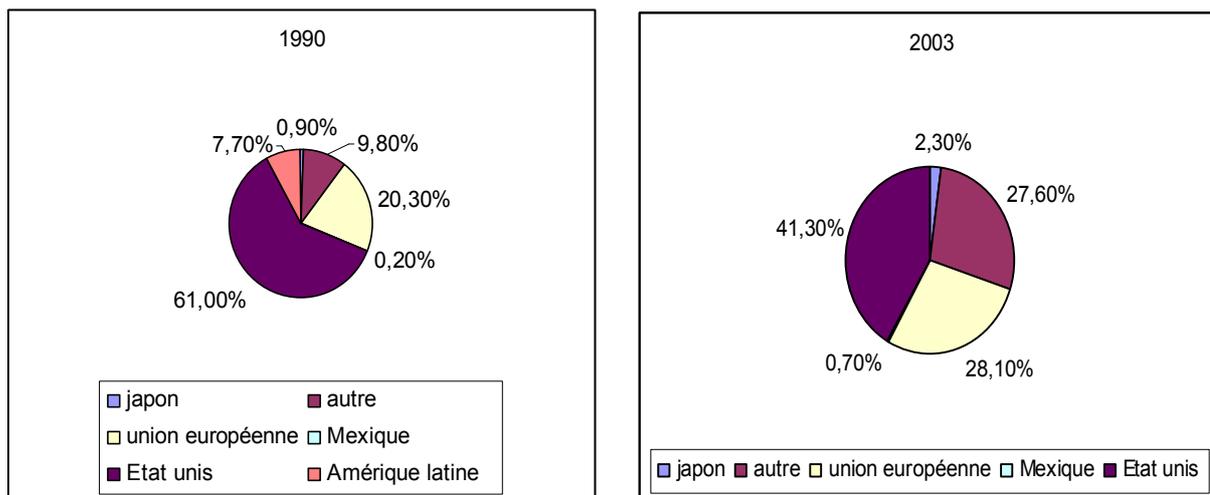
Ce point essaye d'analyser le mouvement d'IDE au sein de la région, on peut constater que, comme les flux commerciaux, les flux d'IDE intra zone connaissent la même orientation⁵⁹, à savoir des faibles flux bilatéraux entre le Mexique et le Canada, et en

⁵⁹ E JASMINE et S ZINI, accord de libre échange Nord américain (1990 -2006), CEIM, octobre 2006.

revanche une forte polarisation des flux entrant et des flux sortant de ces derniers sur le marché étasunien.

En effet, pour le Canada, on remarque que les IDE canadiens entrants et sortants sont essentiellement polarisés sur les EUA et les pays développés en deuxième position, par contre le Mexique ne représente qu'une part insignifiante dans ces investissements entrant et sortants comme le montrent les figures suivantes:

Figure n°14: Répartition du stock d'investissement direct canadien à l'étranger, en 1990 et 2003, en pourcentage.



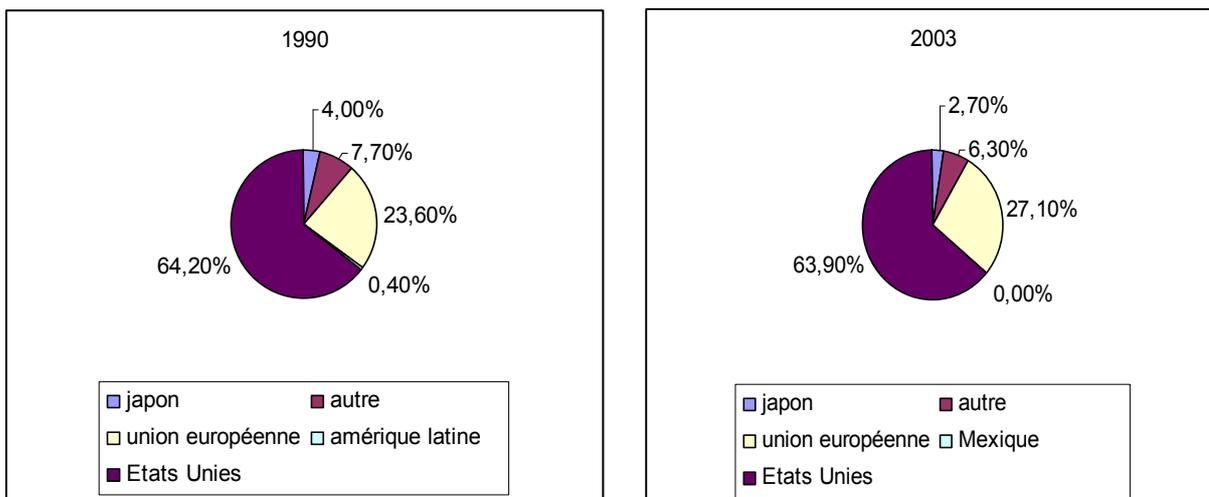
Source: OCDE (2006).

Les données montrent clairement la faiblesse des flux d'IDE bilatéraux entre le Mexique et le Canada, les investissements directs canadiens au Mexique ne représentent qu'une part infime du total des IDE canadiens à l'étranger 0,7% et ne reçoit presque aucun IDE de ce pays. Par contre, les EUA représente une orientation privilégiée des investisseurs canadiens malgré que leur part a baissé par rapport à 1990 de 61% à 41,3%. Idem pour les IDE reçus par le Canada qui sont dans leur totalité étasunienne avec une part de 63,9% en 2004.

Au Mexique les flux d'IDE entrants sont dans leur majeure partie d'origine américaine avec 60,6% du total des investissements reçus en 2004 et en deuxième position l'Union Européenne avec 25,8%. Notant également la part infime des investisseurs canadiens présent sur le sol mexicain 2,8% en 2003.

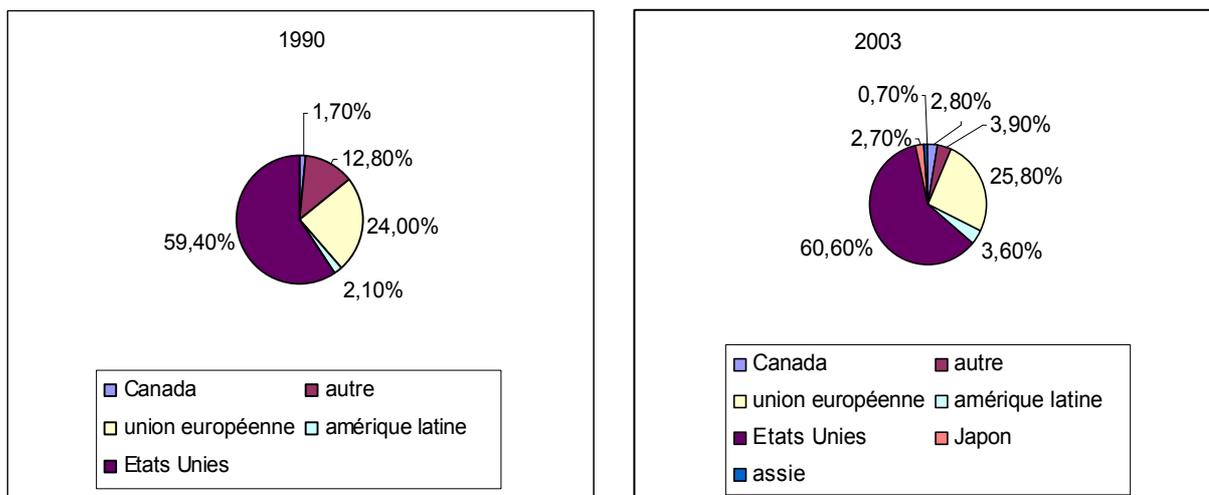
Comme nous pouvons le remarquer la part du stock d'IDE entre les mains américaines, que ce soit pour le Mexique ou le Canada, est considérable. Quand nous savons que pour ces deux derniers pays, l'encours d'IDE américains entrant rapporté au PIB de chaque pays équivaut à 32,3% pour le premier et 15,2% pour le second nous pouvons clairement établir que les EUA et leurs firmes multinationales sont très largement implantés dans ces deux pays. Cela dit, comme nous pouvons le constater, le total des deux destinations (Mexique et le Canada) ne représente que 14% environ du stock d'investissement direct américain à l'étranger en 2003.

Figure n°15: Répartition du Stock d'investissement direct étranger au Canada en 1990 et 2003, en pourcentage.



Source: OCDE 2006.

Figure n°16: Répartition du stock d'investissement direct étranger au Mexique en 1996 et 2003, en pourcentage.



Source: OCDE (2006).

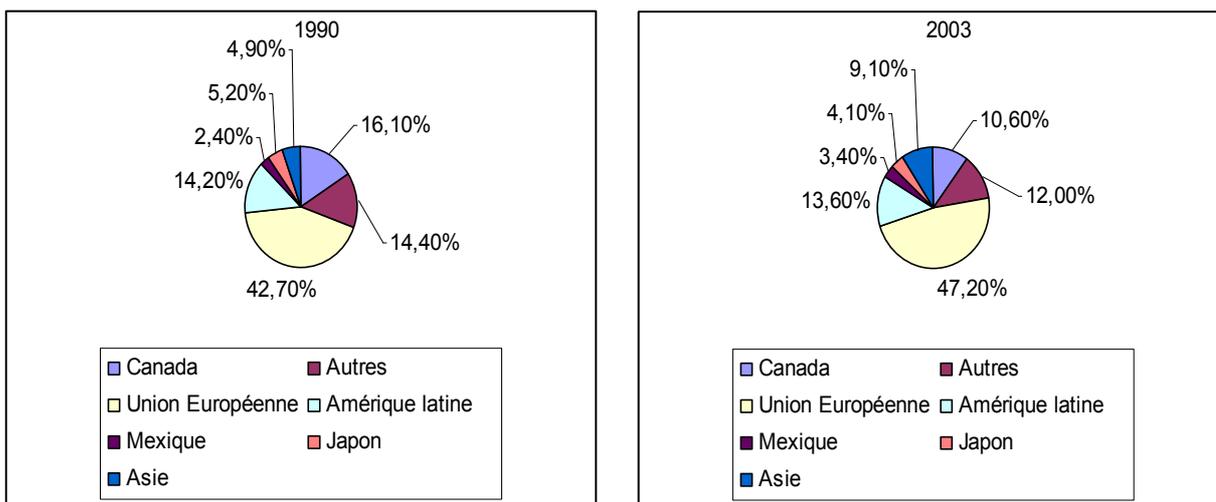
Par ailleurs, si les EUA représentent la destination de prédilection des investisseurs canadiens (41,3% du total du stock d'IDE de ce pays), cela ne représente qu'une modeste part des IDE reçue par les entreprises américaines, soit 10,6% du total du stock d'IDE présents sur le territoire américain. Étant donné que le stock total d'IDE ne représente que 12,6% du PIB américain en 2001, cela montre la faiblesse de la part des capitaux détenus par des agents canadiens sur le territoire américain.

Idem pour le Mexique dont le stock d'IDE américain qu'il détient ne représente que 3,4% du stock américain total à l'étranger (voir la Figure n°16) malgré que les IDE

américain représentent une part importante des investissements reçus par le Mexique en 2003 soit 60,6%.

L'évolution de la répartition des IDE américains dans le monde montre néanmoins que la part du Mexique dans le total des IDE américains a connu une petite progression de un point passant par 2,4% à 3,4%.

Figure n°17: Répartition du stock d'investissements directs américains à l'étranger, en 1990 et 2003, en pourcentage.



Source: OCDE (2006).

II.2.3 La dynamique des mouvements des IDE dans l'ALENA

Une conclusion importante des paragraphes précédents est que les partenaires des EUA dépendent de plus en plus des firmes américaines qui sont implantées sur leurs territoires avec force.

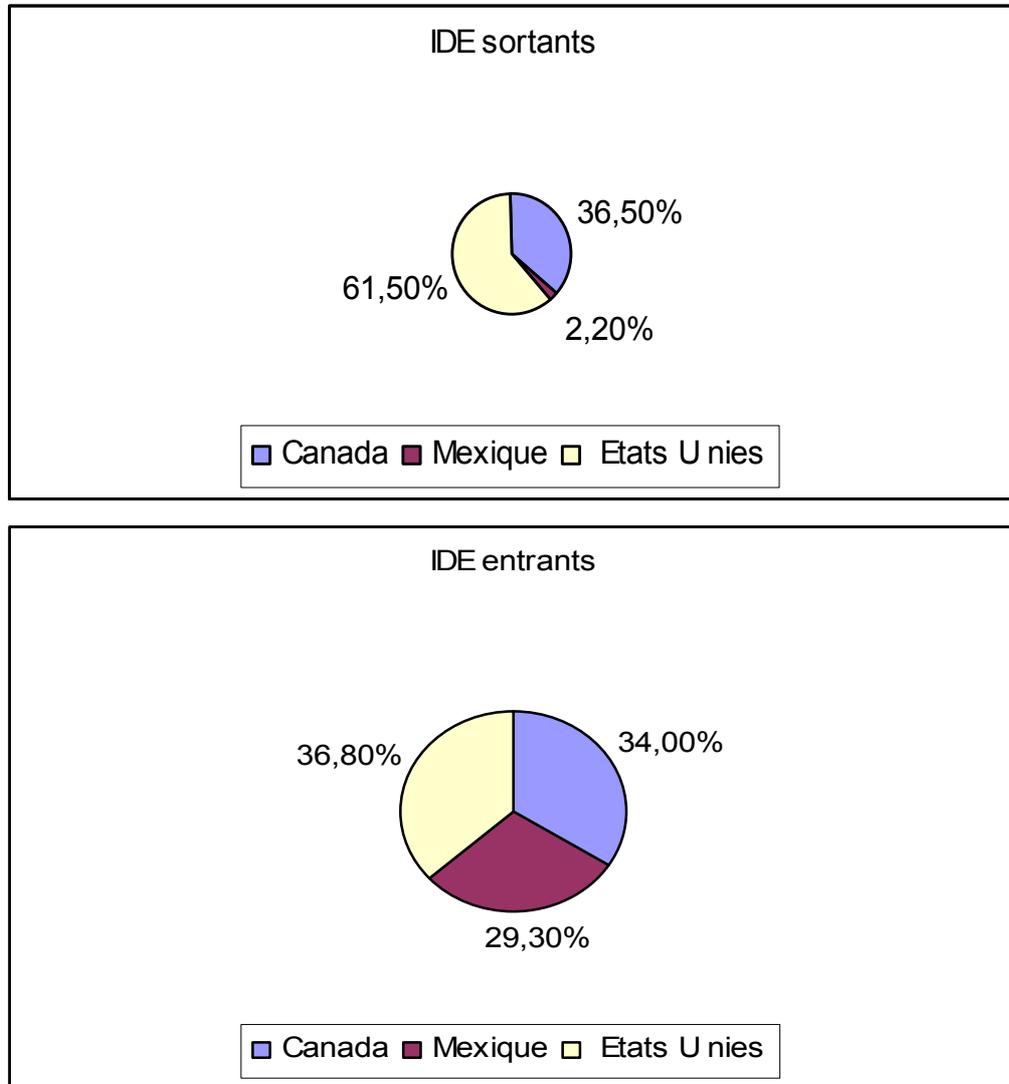
En fait, la logique des investissements américains dans l'ALENA suit une dynamique impressionnante, ceux-ci par une exportation de capitaux productifs⁶⁰ (investissements) vers leurs partenaires comme le montrent les graphes suivants, (cela veut dire que les firmes américaines détiennent une part importante du capital productif dans ces pays), produisant ensuite sur le territoire canadien et mexicain et puis réexportent leurs produits vers leur pays d'origine.

L'ALENA a institutionnalisé, en libéralisant la circulation des capitaux, la possibilité pour les firmes américaines d'organiser préférentiellement leur activité productive à l'échelle continentale. Effectivement, le stock d'investissement direct détenu par les firmes américaines au Canada et au Mexique a beaucoup progressé depuis la signature de l'accord. Bien que présentes avant la signature de l'ALENA sur les territoires de ces deux pays, les firmes américaines ont profité de cet accord pour accroître leur importance dans les économies canadienne et mexicaine.

⁶⁰ C DEBLOCK et e JASMIN, mondialisation et régionalisation des investissements: les investissements directs dans les Amériques, CEIM, février 2005.

En faisant disparaître les barrières au commerce, l'ALENA a donné aux firmes l'opportunité de faire circuler leurs produits sans entraves. Le principal effet du libre-échange est donc de privilégier le commerce intra firme sur le territoire nord-américain.

Figure n°18: Part du Stock d'IDE intra ALENA entrant et sortant détenu par chacun des pays membres en 2003, en pourcentages.



Source: OCDE 2006.

Ainsi, le graphe montre que la plus grande part des IDE intra ALENA sortants a une origine américaine, par contre les IDE intra ALENA entrants se répartissent dans sa grande partie entre le Mexique et le Canada.

III. Conclusion

On peut dire que la mise en place de l'ALENA a produit ses effets escomptés sur les flux commerciaux et d'IDE comme le montrent les analyses précédentes, sur le plan social, les résultats ne suivent pas, le bilan est qualifié de négatif par les organismes sociaux des pays membres, surtout ceux du Mexique et de Canada, ainsi selon les

organisateur du colloque international sur les effets sociaux de l'ALENA tenu à Montréal en octobre 2004⁶¹, les représentants sociaux affirment avec force la dégradation de niveau de vie et des écarts de revenu ainsi que de l'état de l'environnement. Pour ces représentants, ces résultats décevants sont surtout imputables à l'application du chapitre 11 qui a renforcé de plus en plus le poids des acteurs privés et réduit le rôle de l'Etat dans le domaine social.

En effet, pour beaucoup d'observateurs, l'ALENA a rendu les firmes multinationales américaines plus puissantes que jamais dans cette région du monde au point de devenir un producteur de normes et de lois par la pression qu'elles exercent sur les gouvernements. Et pour certains, si le but des intégrations régionales est de faire disparaître les activités de groupe de pression (lobbies), l'ALENA, au contraire renforce leur poids.

Plusieurs voix s'élèvent pour dénoncer l'agressivité des dispositifs de l'ALENA dans le domaine social, ainsi selon JOHN FOSTER chercheur principal sur les ONG et la société civile intervenant au colloque, l'ALENA n'est pas seulement un accord économique, mais aussi un accord constitutionnel supranational dont le seul objectif est de garantir la libre circulation des capitaux et la prédominance des droits du secteur privé. Ainsi, plusieurs aspects de l'ALENA affirment cet objectif: politique de la concurrence, l'investissement, les clauses concernant les controverses et litiges Etat-investisseurs...accentuent en effet le pouvoir des entreprises au détriment de ce lui des pouvoirs publics, en réduisant leur rôle au simple garant de la concurrence, de ce fait, l'ultime but de l'ALENA est de changer les rapports de forces entre les patronats et travailleurs.

Au Canada et aux EUA, la marge de manœuvre des entreprises s'est accrue sous la pression des hommes d'affaires, alors qu'une grande liste de contraintes a été imposée aux gouvernements, comme l'affirma Bruce Cambelle⁶², chercheur à l'institut canadien de politique alternative, et intervenant au colloque, «l'ouverture commerciale et la place croissante du commerce ont indirectement donné des mutations au lobbies des gens d'affaires qui militent pour la réduction: d'impôts, des programmes sociaux, des normes environnementales et des normes de travail...».

De ce fait, les dispositifs de l'ALENA ont eus des effets pervers sur plusieurs aspects de la vie sociale que les observateurs et participants à ce colloque ont réunis:

- **Dans le domaine du travail:** La mise en place de l'accord a eu comme résultat les implications suivantes:
 - Détérioration des salaires et creusement des écarts de revenus au sein des travailleurs de l'ALENA;
 - La baisse des taux de syndication et des conditions du travail dans les trois pays en raison des menaces de délocalisation qui ont poussé les travailleurs à abandonner certains de leurs droits par crainte de licenciement;
 - Précarité croissante des emplois et la progression du travail informel;

⁶¹ S DOGLAS, l'ALENA: un bilan social négatif, rapport du colloque: «les années de l'ALENA, bilan et perspectives», CEIM, octobre 2004.

⁶² Ibid.

- Echec de l'accord Nord américain de coopération dans le domaine de travail à assurer le respect des droits des travailleurs.
- **Dans le domaine de l'environnement:** Dans ce domaine, beaucoup de craintes apparaissent également:
 - L'échec de l'accord Nord américain de la coopération environnementale, ainsi sur les cinquante de plaintes adressées à la commission, huit seulement ont eu des suites;
 - Utilisation croissante des OGM dans des la culture de céréale;
 - Aggravation des problèmes environnementaux dans les trois pays;
 - Absence de contrôle dans la gestion des matières résiduelles et des déchets industriels.
- **Dans le domaine de l'agriculture:** Dans ce domaine également les observateurs présents au colloque décèlent plusieurs contraintes:
 - La perte de la souveraineté alimentaire;
 - La non satisfaction des besoins alimentaires à cause de l'orientation de la production agricole vers l'exportation;
 - La prédominance des firmes multinationales, exode rural croissant;
 - Accroissement de la dépendance du Mexique vis-à-vis des EUA.

Dans ce contexte, beaucoup de voix s'élèvent pour dénoncer le caractère abusif des dispositifs de l'ALENA et notamment le chapitre 11 et proposent de repenser l'ALENA en proposant des clauses sociales.

Les politiciens citent souvent l'argument de création d'emploi et de l'augmentation des salaires pour justifier les accords de libre échange et d'investissement, ainsi, dans le cas de l'ALENA, malgré la rapide expansion du commerce et des investissements, il y a eu un déclin généralisé de l'emploi dans le secteur agricole et de l'industrie et une augmentation des inégalités. Les salaires réels au Mexique étaient plus élevés en 1994 qu'en 2004⁶³.

En effet, l'Alena a permis au Mexique d'avoir son stock d'IDE progresser dans les secteurs industriel et agricole, cependant, dans le secteur agricole les IDE reçus ont servi à financer des activités agricoles intensives en capital (utilisation de plus de capital comparativement à la main d'œuvre) ce qui a provoqué une perte d'emploi estimée à 1,3 million⁶⁴ de travailleurs après 10 ans de l'ALENA.

Dans le domaine industriel, il y avait au début une création notable d'emploi, particulièrement dans les maquiladoras allant jusqu'à 800000 emplois supplémentaires jusqu'en 2001. Néanmoins, la compétitivité des entreprises dépend d'une main d'œuvre mexicaine mal payée qui se trouve de plus en plus concurrencé par la main d'œuvre chinoise à bon marché, et comme l'ALENA instaure un cadre juridique offrant une suprématie aux investisseurs sur l'intérêt public, un très grand nombre d'entreprises localisées dans les maquiladoras ont procédé à la relocalisation leur productions vers la

⁶³ L'association d'Oxfam, L'avenir hypothéqué: comment les accords commerciaux et d'investissement conclus entre les pays riches et pays pauvres sapent le développement, MARS 2007.

⁶⁴ Ibid.

Chine avec un résultat d'une perte dramatique d'emploi estimée à 200000 emplois entre 2001 et 2004⁶⁵, faute de l'agressivité des dispositifs du chapitre 11 sur l'investissement et celles touchant à la propriété intellectuelle qui pousse les gouvernements à donner des concessions même en matière de leurs souverainetés, et donnent aux entreprises étrangères le droit de poursuivre en justice même les hauts responsables politiques des pays d'accueil et à demander des compensations et des indemnités⁶⁶.

Cependant, dans d'autres régions du monde qui ont connu des expériences de développement axées sur les investissements étrangers réussies en particulier les tigres asiatiques, ont bel et bien adopté des politiques d'incitations à l'investissement privilégiant leurs intérêts publics, ainsi ces pays adoptent une politique sélective des IDE dont ils ont besoin et imposent des résultats, de créer des partenariats avec les entreprises locales, de transfert de technologie d'acheter des intrants locaux...contrairement aux accords de libre échange qui donnent aux investisseurs des droits et indemnités au détriment de l'intérêt public du pays hôte.

Dans cet ordre d'idée, l'association d'Oxfam international dans son article nous donne quelques exemples de poursuites judiciaires entreprises par des investisseurs étrangers contre les gouvernements des pays d'accueil, toujours en Mexique, un investisseur étranger a gagné son procès après s'être vu refuser le renouvellement de son permis autorisant l'exploitation d'un site d'enfouissement des déchets dangereux à la suite de protestation des populations locales, l'investisseur a réclamé une indemnité que le tribunal a jugé en sa faveur.

En Argentine, ces indemnités ont atteint un chiffre de 18 milliards⁶⁷ de dollars suite à la crise financière de 2001.

Dans le domaine de l'immigration, ce sont généralement les pays développés qui arrachent la plus forte concession, ainsi dans le cas de l'ALENA, seuls 5500 travailleurs professionnels mexicains sont autorisés chaque année d'entrée aux EUA, alors que les travailleurs américains et canadiens peuvent entrer facilement au Mexique, en 2001, plus de 50000 travailleurs américains et canadiens ont atterri sur le territoire mexicain, soit plus de 25 fois le nombre des travailleurs mexicains qui font le voyage au Canada et aux EUA⁶⁸.

Section 2: La zone de libre échange euro méditerranéenne

Réunis à Barcelone les 26 et 27 octobre 1995, 15 pays membres de l'Union Européenne et 12 pays du Sud et de l'Est de la méditerranée se sont mis d'accord pour approuver un nouveau projet de coopération dans la région euro méditerranéenne. Une nouvelle approche naquit, une approche globale embrassant tous les aspects y compris les

⁶⁵ Ibid.

⁶⁶ Voir également l'ouvrage de C DEBLOECK et D BRUNELLE, ALENA: le libre échange en défaut, Montréal, Fides, 2004.

⁶⁷ Association Oxfane, l'avenir hypothéqué, Mars 2007.

⁶⁸ Ibid.

aspects politiques et de sécurité. Un projet qualifié par certains observateurs d'européens⁶⁹ et par d'autres «un projet pour l'Europe»⁷⁰.

L'objectif de ce nouveau projet est d'instaurer une zone de paix et de prospérité partagée par le canal de la mise en place de zone de libre échange bilatéral, c'est-à-dire une zone de libre échange entre l'Union Européenne et chaque pays du sud méditerranéen prêt individuellement et la promotion des valeurs communes de la démocratie et du respect de droit de l'homme et de la mise sur pied d'Etat de droit. L'offre est tellement intéressante car elle s'inscrit dans un contexte géostratégique très tendu caractérisé par la fin de la guerre froide, la guerre du Golf, le traité de paix au proche orient...les pays de la rive Sud ont répondu favorablement à l'appel et à l'offre européenne sans la contrecarrer ou au moins d'y proposer des propositions ou des suggestions de sorte qu'il est présenté comme étant un projet européen soucieux avant tout de préserver les intérêts vitaux de l'UE⁷¹.

En effet, le projet euro méditerranéen présente pour les pays méditerranéens une occasion tombée du ciel à ne pas rater⁷², car, elle vient juste après le lancement du projet d'élargissement de l'Union Européenne vers les pays de l'Europe centrale et orientale par crainte de marginalisation, du fait que les pays du Sud de la méditerranée polarisent leurs échanges sur le vieux continent et dépendent beaucoup de leur relation avec l'Union Européenne. A titre d'exemple au début des années 90, les exportations du Maghreb vers l'Europe s'élèvent à 70% de leur total d'exportation, et celles du Mashrek étaient de près de 50%.

L'accord de Barcelone a suscité beaucoup d'espoir de part et d'autre de la société méditerranéenne, dont celui de la convergence des niveau de vie vers le niveau du Nord et la modernisation de leurs économies restées au milieu du gué malgré les efforts d'ajustements et de réformes entreprises, pour eux, l'arrimage à la politique étrangère européenne doit leur permettre de dynamiser leur économie on les soumettant à la concurrence des grandes entreprises européennes et d'aboutir à la réalisation des réformes économiques appropriées et recherchées depuis des années, car, l'offre de Barcelone est très prometteuse au moins en théorie, il prévoit à cet effet d'encourager l'insertion des pays du sud dans l'économie mondiale, accroître leur crédibilité et par là leur attractivité aux IDE, d'encourager une intégration sous régionale, c'es à dire entre les pays du sud de la méditerranée et de bénéficier de l'assistance technique et financière de l'UE.

L'objet de cette section est d'apprécier le degré d'avancement des objectifs arrêtés par le processus de Barcelone des années après son lancement après avoir passer par une brève description du projets.

I. Description générale de la zone de libre échange euro méditerranéenne

Le processus de Barcelone marque une nouvelle étape dans les relations entre l'Union Européenne et la rive sud de la méditerrané, cette sous section s'efforce de décrire d'une manière générale la pertinence du projet euro méditerranéen.

⁶⁹ Isabelle Bensidoum et Agnes Chevallier, libre échange euro méditerranéen: marché de dupe ou pari sur l'avenir?

⁷⁰ Béatrice Hibou et Luis Martinez, le partenariat euro méditerranéen, un mariage à blanc, CERI n°47, novembre 1998.

⁷¹ Ibid.

⁷² Comme l'atteste la course à la signature des accords d'associations.

I.1 Contexte historique des relations commerciales entre les deux rives

Le projet euro méditerranéen (euro MED) s'inscrit dans un contexte caractérisé par le triomphe des valeurs capitalistes et libres échangistes et le succès du modèle d'intégration européen, il sera très intéressant d'en déceler les spécificités de l'accord pour pouvoir le comparer à d'autres modèles intégratifs, et pour ce faire, il nous semble utile de faire un survol historique des relations entre les deux rives.

En effet, le processus de Barcelone n'est que l'aboutissement d'une succession d'accords préférentiels qui ont vu le jour avec la construction européenne (CEE), en effet, le tour d'horizon de l'évolution historique des relations entre les deux partenaires montre que l'UE offre à chaque fois qu'elle entend s'élargir un projet d'intégration commerciale à sa périphérie du Sud, une sorte d'assurance pour ces derniers. Les relations entre l'UE et ces deniers ont connu les événements suivants:

- Durant les années 60, l'UE lance sa première véritable initiative régionale au bénéfice des pays du Sud, dont l'objectif est d'institutionnaliser ses liens avec ses partenaires, ainsi elle propose des accords d'association pour ses voisins de Nord (Turquie et Grèce) avec perspective d'adhésion et des éventuelles accords commerciaux avec ses voisins du sud exception de l'Algérie qui a refusé d'opter pour ce projet qui se limite à la seule coopération commerciale, ces accords prévoient l'abolissement des droits de douanes pour les exportations industrielles des pays tiers méditerranéens sur la marché européen;
- Durant les années 70 et suite à l'intégration de la grande Bretagne, de l'Irlande et de Danemark, l'UE proposa une nouvelle approche dite globale pour la méditerranée, des accords de coopération avec les pays du Sud et des accords d'association avec Malte et Chypre (perspective d'adhésion);
- Cette nouvelle stratégie permet aux pays du sud d'exporter librement sur le marché européen et d'obtenir une coopération technique, économique et financière de la part de l'Europe. Cette approche globale se traduit par la mise en place de protocoles financiers ajustables pour des périodes de 05 ans qui doivent répondre aux objectifs suivants: équilibrer l'élargissement au Nord de la CEE et offrir une perspective de développement pour sa rive sud qui s'inscrit dans le programme du système de préférences généralisées qui accorde aux pays pauvres des accords commerciaux asymétriques sans réciprocité afin qu'ils assurent leur développement industriel à l'abri de la concurrence étrangère;
- Au milieu des années 80, suite à l'élargissement de l'UE à la Grèce, au Portugal et à l'Espagne, la CEE propose des négociations d'adaptation des accords de 1976 dont la but et d'éliminer progressivement tous les droits qui ne sont pas concernés encore par les concessions des années 70, elles comportent également un relèvement de l'enveloppe de l'aide globale et ajouter un appui à l'intégration régionale des pays du Sud, l'appui aux réformes économiques d'ajustement ...cette nouvelle réflexion vient après que la CEE constata l'aggravation de la situation de sa rive et le renforcement de l'écart de développement entre les deux rives et l'apparition de sérieux déséquilibres internes et externes;
- 1990-1991: la mise en place de la politique européenne rénovée qui s'est traduite par une amélioration de l'aide financière (soit un quasi triplement) et l'augmentation de sa contribution afin de soutenir les pays du sud;

- Et puis la conférence de Barcelone qui vise à mettre un nouveau souffle à la coopération euro MED qui s'inscrit elle aussi dans un contexte d'élargissement de l'UE à 10 nouveaux membres (les PECO).

En somme, de tous les événements précédemment cités, il ressort un fait marquant des relations économiques tissées par l'Union Européenne avec sa rive sud qui est leurs évolutions parallèles avec le processus de la constitution européenne (processus d'élargissement et d'approfondissement), comme si l'Europe souhaitait garder la main sur son marché préférentiel hérité de la colonisation pour s'assurer des débouchés certains qui accompagneront leur développement et approfondissement. Un deuxième constat s'impose, que certains économistes notent souvent, est le monopole décisionnel de l'Europe dans ces processus⁷³.

I.2 Les objectifs du partenariat

Le processus de partenariat EURO MED suit dans son fonctionnement deux orientations distinctes: une approche multilatérale, qui se traduit par des réunions ministérielles annuelles qui mettent en présence les ministres des affaires étrangères de chaque pays du Sud et de l'Est de la méditerranéen PESM et la commission européenne pour étudier l'évolution des rapports entre les deux rives, et une approche bilatérale qui met en relief chaque pays partenaire prêt isolement et l'UE dans le but de la mise en œuvre, de l'approfondissement des accords d'associations et d'adaptations des instructions de Barcelone.

Ces accords d'associations reflètent exactement les orientations prescrites dans la conférence de Barcelone et qui visent à mettre en place un espace de paix et de prospérité partagé en s'appuyant sur les volets suivants:

I.2.1 Objectif de sécurité et politique

Le début des années 90 a été caractérisé par certains événements qui ont obligé l'UE à développer une nouvelle approche qui lui permettra de se prémunir des risques d'insécurité⁷⁴: la dissolution du plan de Varsovie, l'ampleur pris par certains conflits internes dans certains pays du Sud de la méditerranée et la persistance de crises sociales et politiques ont nourri en effet un climat de craintes quant à la possibilité de leur propagation sur le sol européen par le canal des relations très avancées entre les populations des deux rives et du mouvement migratoire. Ce qui a engendré dans cette partie du monde (UE) la nécessité d'une réflexion et d'une action collective dans ce domaine de sécurité.

Le partenariat politique vise à instaurer une zone de paix par la promotion d'un dialogue permanent entre les deux rives sur les aspects politiques et sécuritaires fondés sur le respect des principes fondamentaux des relations internationales (le respect de la souveraineté, le règlement pacifique des différences...).en signant, les pays partenaires s'engagent à respecter un certain nombre de principes: agir conformément à la charte des nations unis et de la déclaration universelle des droits de l'homme.

⁷³ Q Perret, commerce et conflit, dix de partenariat euro méditerranéen, fondation SCHUMAN, novembre 2005.

⁷⁴ Certains qualifier la politique européenne de Barcelone comme étant ayant un objectif d'endiguement, éviter que les problème du SUD débordent au Nord.

Les partenaires s'engagent ainsi à ratifier les mesures internationales en matière de désarmement et de contrôle de l'armement et de lutte contre le terrorisme international....

Le volet politique et de sécurité est conçu comme étant l'axe déterminant du processus de Barcelone, il s'agit en l'occurrence, pour les pays partenaires de mettre en place un Etat de droit et promouvoir la démocratie, à respecter la diversité dans leurs sociétés, à respecter les droits fondamentaux de l'homme, bref il s'agit pour les pays participants aux accords d'associations d'appliquer les normes et politiques communautaires qu'on retrouve pratiquement dans les premiers chapitres de tous les accords d'associations.

Pour parvenir à la réalisation de ces objectifs, l'UE subordonne son aide financière à l'application sans condition de ces normes précitées et tout dépassement conduira à la suppression de l'aide voire même à la résiliation de l'accord.⁷⁵ De ce fait, l'UE utilise l'appui financier comme gage de la réalisation de l'Etat du droit, comme une manière de punir les mauvaises politiques et récompenser les bonnes. Cependant, beaucoup d'observateurs lui reprochent sa modestie (Hibou et Martinez), en effet, sa modestie peut pousser les Etats à ne pas respecter les obligations et engagements pris, à titre d'exemple, cette aide ne représente que 0,06% du PIB en Algérie et 0,34% du PIB au Maroc⁷⁶.

Toujours dans le domaine politique et sécuritaire, les auteurs sous cités estiment que le volet politique du partenariat vise essentiellement le maintien des classes dirigeantes sans la mise en œuvre de réelles réformes politiques, car l'objectif est la stabilisation des Etats en place.

I.2.2 Objectif économique et financier

Le partenariat économique et financier dans le processus de Barcelone vise à établir une zone de libre échange à l'horizon 2010 qui couvrira l'ensemble des échanges dans le respect des normes et obligations de l'OMC dans le domaine des accords commerciaux régionaux (voir le chapitre 1). De ce fait, la déclaration met fin aux accords commerciaux préférentiels non réciproques dont bénéficiaient jadis les partenaires tiers méditerranéens depuis les années 70, désormais la concurrence est devenue la règle du jeu des relations entre les deux parties.

La déclaration de Barcelone insiste beaucoup sur le volet économique du partenariat, elle prévoit la réalisation des objectifs suivants: l'accélération du rythme de développement économique, l'amélioration des niveaux de vie des populations moyennant l'accroissement de l'emploi, la réduction des écarts de développement entre les deux rives, la promotion de la coopération et de l'intégration régionale et la promotion des principes de l'économie de marché et la poursuite des réformes entreprises dans le domaine de l'ajustement structurel.

Les accords d'associations concrétisent ces actions pour chaque pays prêt individuellement, la réalisation d'une zone de libre échange 12 ans après la mise en place

⁷⁵ L'exemple de Togo illustre bien cette situation, en effet, le Togo membre du partenariat ACP, l'UE a suspendu la coopération financière à cause de non respect des principes démocratiques et il a été exclu de la convention de Cotonou.

⁷⁶ B.Hibou et Martinez, le partenariat méditerranéen: un mariage blanc, CERI n°47. Novembre 1998.

de l'accord occupe une place centrale du fait des implications qu'ils peuvent engendrer suite à l'exposition du tissu industriel des pays tiers méditerranéens à la concurrence des entreprises européennes, pour cette raison, le partenariat prévoit une période de transition de 12 ans afin de permettre aux entreprises locales de se mettre au niveau de leur homologue européennes, et le programme de libéralisation progressive par liste de produits doit permettre aux entreprises locales d'améliorer leurs compétitivités. En effet, le démantèlement progressif des droits de douanes sur les produits européens doit suivre le calendrier suivant: dans un premier temps un démantèlement immédiat touchera les biens d'équipements et les intrants ce qui offre aux entreprises locales des intrants à bon marché, et puis dans un second temps un démantèlement progressif touchant les biens industriels européens finis et semi-finis (voir le Tableau n°6). En effet, pour les marchandises finies l'objectif est d'atteindre zéro sur une période de 12 ans et d'éliminer toutes les restrictions tarifaires et non tarifaires, exception faite pour les biens agricoles restés ouverts aux négociations. Pour les services le partenariat prévoit d'atteindre le niveau du GATT/OMC. Dans le domaine des services financiers, aucun dispositif ne prévoyait la libéralisation des capitaux ni les IDE.

Tableau n°6: La libéralisation dans les accords de partenariat euro méditerranéens.

Barrières commerciales	Libéralisation
Tarifs sur les produits industrialisés	Doivent passer à zéro
Suppression des quotas industriels	La plupart
Tarifs sur les produits agricoles	Réductions à négocier
Suppression des quotas agricoles	Réductions à négocier
Période de transition pour la suppression des tarifs	Jusqu'à 12 ans
Coopération douanière	Oui
Harmonisation des normes techniques et reconnaissance mutuelle	Objectifs approximatifs ouverts
Regèle d'origine	Adoption des regèles de l'UE
Mesure de contrôle antidumping	Oui
Services	Niveau GATT/ OMC
Droits d'établissement et traitement national	Objectifs seulement
Droits de propriété intellectuelle	Niveau GATT/OMC
Regèles de concurrence	Respecter les directives politiques de l'UE, la coopération et la coordination
Libre circulation des capitaux	Nom
Aides financières	Oui
Coopération économique	Oui
Coopération politique et culturelle	Oui
Institutions	Intergouvernementales

Source: Centre d'étude politique européenne, Bruxelles.

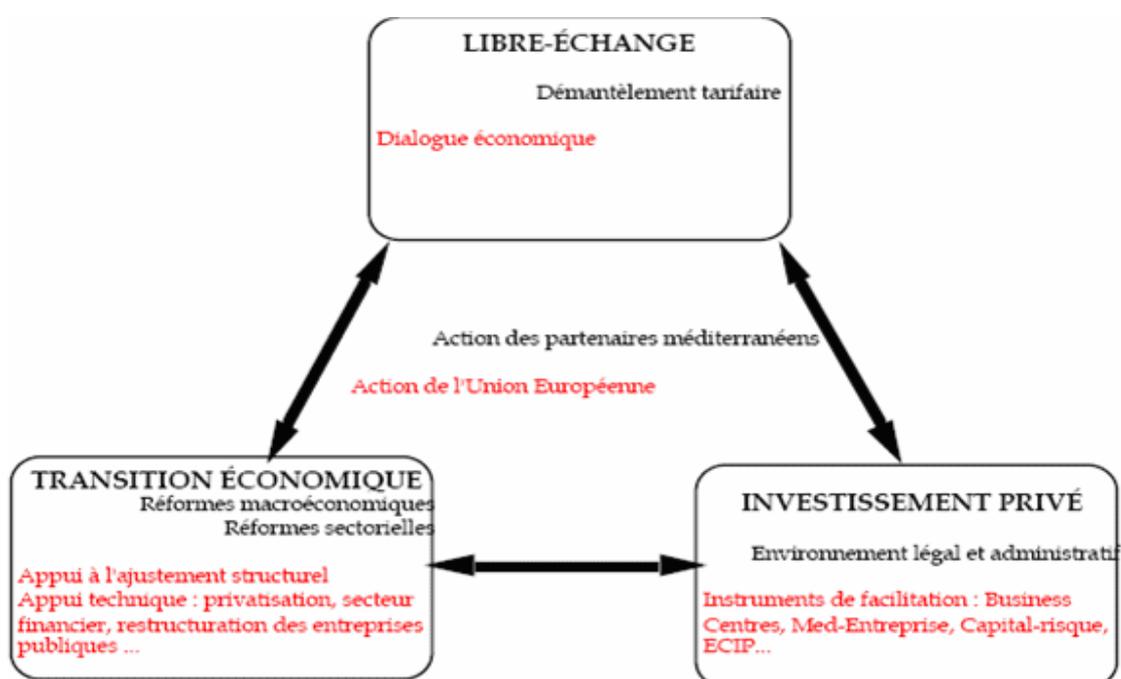
Consciente des risques que peut induire la mise en place d'une zone de libre échange sur les pays du Sud et de l'Est de la méditerranée et delà sur l'emploi et le niveau de vie des sociétés, l'UE s'est engagée à accroître et à adapter ses aides financières aux besoins spécifiques des pays tiers méditerranéens. Le règlement MEDA de 23 juillet 1996 prévoit 3435 millions d'euros aux profits de ses partenaires pour la période 1995-1999,

lancé en 1996, suivi d'un autre programme de 5350 millions d'euros pour la période 2000-2006.

Dans cet ordre d'idée, la commission européenne devait également apporter un suivi dans les secteurs déclarés prioritaires (transport, télécommunication...) et de mettre en œuvre des programmes complémentaires afin renforcer le rôle du secteur privé dans les pays du sud et favoriser la modernisation industrielle (fourniture d'une assistance technique, l'aide dans la mise place des programme de mise à niveau).

En somme, les objectifs recherchés par le partenariat euro méditerranéen peuvent être schématisé comme suit:

Figure n°19: Les objectifs de la coopération économique et financière.



Source: Commission Européenne, DG relations extérieures.

I.2.3 L'objectif social et culturel

La dimension sociale et culturelle des rapports entre les deux rives à été longtemps négligée, donc le point novateur de cette nouvelle approche de coopération est l'introduction d'un volet social et culturel dans les accords d'associations, il visait à améliorer la compréhension entre les peuples en resserrant les liens entre les sociétés civiles des deux rives et en renforçant le dialogue entre les populations.

II. Analyse des résultats du partenariat

Présentée par ses initiateurs comme une voix incontournable pour le développement des pays et de la prospérité de la région euro méditerranéen, la zone de libre échange Euro Med avait pour ambition préalable de faciliter les échanges commerciaux entre ses membres et de préparer les pays tiers méditerranéens à l'intégration

dans l'économie mondiale complète pour mieux bénéficier des fruits du commerce international et des mouvements des IDE.

Pour l'Union Européenne, le processus devait aboutir à la convergence recherchée par les pays du Sud à leur Nord de rattachement et ce par le truchement des bienfaits du développement du commerce et la diversification de leur appareil de production, condition impérative du développement des tiers méditerranéens et de la réussite du processus.

Après plus d'une décennie du partenariat, l'échec semble patent, et les objectifs tracés par les partenaires n'ont pas pu se concrétiser, en terme d'ouverture, les pays tiers méditerranéens PTM tardent à se mettre à niveau des autres régions à l'instar des PECO et de l'Asie, l'intégration régionale Sud-Sud n'a pas franchit le stade théorique et intentionnel et de suivre le processus de démantèlement douanier opéré par les PTM. Dans le domaine des investissements, la réponse est toujours négative, les PTM n'ont guère profité de la mise en œuvre des accords d'association pour attirer les investisseurs étrangers et productifs et de portefeuilles.

II.1 Le constat des échanges commerciaux des PM

Le partenariat Euro Med avait pour objectif de faciliter les échanges entre les deux rives, entre les PTM eux-mêmes et avec le reste du monde, cependant dix ans après, aucun de ces objectifs n'a pu se concrétiser.

II.1.1 Bilan de l'ouverture commerciale

Le partenariat Euro Med a-t il permis de favoriser l'ouverture des PTM? La stimulation du commerce extérieur des PTM est un objectif recherché par le partenariat, il s'agit de développer le commerce international de la région et gagner efficience grâce aux meilleures spécialisations.

Pour apprécier l'impact du processus de Barcelone du point de vue de l'ouverture commerciale des PTM, nous observons l'évolution du taux d'ouverture de ces derniers mesuré par la somme des exportations et importations rapportées au PIB de chaque pays.

Pour mieux apprécier les avancés des PTM dans ce domaine, le tableau met en relief les données concernant le taux d'ouverture avant et après Barcelone pour chaque pays méditerranéen.

Tableau n°7: Ouverture des PM: Somme des exportations et importations rapportées au PIB.

En %	1990	1995	2003	Évolution
Algérie	35	48	58	+
Egypte	34	25	21	-
Israël	52	52	60	+
Jordanie	91	81	78	-
Liban	67	53	46	-
Maroc	41	40	51	+
Syrie	30	61	51	-
Tunisie	73	74	72	-

Turquie	23	34	49	+
PM	35	42	62	+

Source: Rapport femise 2005.

La lecture des données du tableau montre que du point de vue de l'ouverture commerciale, le bilan est négatif, avec une régression presque généralisée pour tous les PM, exception de la Turquie qui est un pays très avancé dans le domaine de la libéralisation qu'il a entamée au milieu des années 60 avec la signature de l'accord d'association avec la CEE⁷⁷ et de Israël qui est un pays très avancé et qui a signé plusieurs accords commerciaux allant dans logique de libéralisation, notamment celui avec les EUA.

Mais à part ces deux pays, l'ensemble des PM n'a pas pu s'ouvrir plus qu'il a été avant Barcelone à l'exception de l'Algérie qui a connu une amélioration notable de son taux d'ouverture, cependant hors hydrocarbure, ce taux peut être inférieur car le commerce extérieur algérien dépend pratiquement des hydrocarbures qui ont connu ces dernières années un essor considérable⁷⁸.

En effet, tous les autres PM ont connu une régression de leur taux d'ouverture à l'image de la Jordanie qui a enregistré une dégradation importante de son taux passant de 91% avant Barcelone à 78% dix ans après (une baisse de 11 points), idem pour l'Égypte et le Liban qui ont connu une baisse respectivement de 13 et de 21 points par rapport à 1990.

Seul le Maroc qui a pu accentuer ses échanges après Barcelone en passant d'un taux d'ouverture de 41% à 51%. La Tunisie qui est le premier pays ayant signé l'accord d'association avec l'UE et qui depuis des années optait pour les recettes libérales, n'a pas pu améliorer son taux et connaît une brusque baisse de 2 points par rapport à la date de l'entrée en vigueur de son accord d'association et d'un point par rapport à 1990.

Tableau n°8: La part des échanges des PM dans le commerce mondial, en pourcentage.

Part des échanges(X+M) dans le commerce mondial	1995	2000	2003
Les PTM	1,8%	1,9%	2,1%
Les pays nouvellement adhérant à l'UE	1,7%	2,1%	2,8%

Source: À partir des données du rapport femise 2005.

Pour mieux appréhender le phénomène, le tableau 8 met en relief la part comparative des PM et des nouveaux adhérents dans le commerce mondial, en effet, les données du tableau montrent que le poids des PM dans le commerce mondial n'a guère évolué, il été de 1,8% de total du commerce mondial en 1995 (l'année du lancement du programme) pour passer à 2,1 en 2003, ce qui montre que les PM contribuent d'une façon insignifiante dans le commerce mondial.

⁷⁷ Actuellement il forme une union douanière avec l'Union Européenne en attendant son adhésion.

⁷⁸ Cependant, il ne faut pas occulter les avancés exceptionnelles de l'Algérie dans la libéralisation de son commerce comme l'atteste. Le degré impressionnant de son abattement tarifaire.

II.1.2 Le commerce intra zone euro méditerranée

Le second objectif commercial du Barcelone était le développement des échanges entre les membres du projet Euro Med, c'est-à-dire développer le commerce des PM avec l'UE. Pour évaluer l'impact du processus dans ce domaine, nous comparons l'évolution des échanges commerciaux de la rive sud avec l'UE avant et après Barcelone.

Tableau n°9: Évolution du taux de croissance des échanges des PM avec l'UE en pourcentage.

pays		ALG	EG	IS	JO	LI	MA	SY	TUN	TUR	PM	NMS
Importation en provenance de l'UE	1990 - 1995	3%	1%	21%	9%	31%	5%	17%	12%	24%	14%	
	1995 - 2003	3%	-6%	-1%	2%	-1%	7%	-7%	3%	8%	3%	11%
Effet		0	-	-	-	-	+	-	-	-	-	
Exportation vers l'UE	1990 - 1995	-6%	-11%	12%	16%	5%	-2%	19%	15%	24%	7%	
	1995 - 2003	12%	3%	4%	-6%	1%	11%	5%	4%	1%	8%	13%
Effet		+	+	-	-	-	+	-	-	-	+	

Source: Rapport femise 2005 (ALG: Algérie, EGP: Egypte, ISR: Israël, JOR: Jordanie, MAR: Maroc, LIB: Liban, TUN: Tunisie, TUR: Turquie, NMS: nouveaux membres).

Les données montrent une situation très dégradée des échanges commerciaux entre les deux rives, sur les 9 pays, seuls trois ont pu augmenter leur exportation à destination de l'UE, et si on exclut les hydrocarbures, il ne reste que 2 pays, le Maroc et l'Egypte qui ont passé respectivement de -2% à 11% et de -6% à 12%. Tous les autres pays ont vu leurs exportations déclinées d'une façon brutale, la Jordanie a vu ses exportations passées de 16% à -6%, la Turquie également a perdu 23 points en passant de 24 à seulement 1%. Cela peut s'expliquer peut être par la perte des parts du marché des PM sur le marché européen surtout que l'évolution de la part du commerce des pays nouvellement entrés à l'UE affiche un taux de croissance plus important entre 1995 et 2003 avec respectivement un accroissement des importations en provenance de l'UE de l'ordre de 11%, comparativement aux PM, ce taux est de 3% durant la même période (il était de 14% durant la période post Barcelone), concernant les exportations, les nouveaux membres affichent un taux de croissance plus important avec 13% contre 8 pour les exportations des PM vers l'UE (ce taux il était de 7 avant Barcelone %).

En somme, les données montrent bien que les échanges des PM affichent un bilan décevant et pour les importations, et pour les exportations. Les données de la Tunisie sont plus que jamais les plus décevantes, considérée comme un exemple de réussite dans le chemin de libéralisation et le bon élève de la classe de l'UE a vu et ses exportations et ses importations déclinées, même son taux d'ouverture n'a guère évolué par rapport à l'époque post Barcelone.

En fait, un autre fait marquant de la logique des flux commerciaux des PM est que pour la même période et au moment où on s'attendait à ce que le commerce accroît entre les deux rives relativement avec sa croissance avec le reste du monde, c'est le contraire qui s'est réalisé, en effet, durant cette période et contrairement à l'évolution du taux de croissance du commerce des PM avec l'UE, l'évolution du taux de croissance du commerce des PM avec le reste du monde est plus important comme le montrent les données du tableau suivant:

Tableau n°10: Croissance en pourcentage du commerce extérieur des PM avec le reste du monde RDM et l'UE.

Année	Importations		Exportations	
	RDM	UE	RDM	UE
1990-1995	4	14	1	7
1995-2000	6	3	10	8

Source: À partir des données de rapport femise 2005.

Les données mettent en relief le fait que les PM ont connu un important taux de croissance de leur commerce avec le reste du monde après Barcelone, passant pour les importations de 4% (ou moment où le taux de croissance de leurs importations avec l'UE a été de 14%) à 6% (ou moment où leurs importations avec l'UE passaient à 3% des importations totales) concernant les exportations, la même tendance s'est produite, le taux de croissance des exportations avec le reste du monde passé de 1% avant Barcelone à 10% après (ce taux a connu un déclin de 1 point concernant le commerce avec l'UE).

En somme, on peut dire que le commerce des PM avec l'UE s'est développé plus vite durant la période avant Barcelone que durant la période après Barcelone, alors que leur commerce avec le reste du monde connaît une orientation inverse.

Ces données peuvent être expliquées par le fait que le projet de Barcelone n'a pas eu des effets de détournement de trafic au sens large, c'est à dire qu'il n'a pas produit des effets de discriminations vis à vis des pays non membres et au contraire le commerce entre les Pays méditerranéens et le reste du monde progresse plus que il était avant le projet, ou bien comme étant une érosion des préférences des pays méditerranéens qui ont vu la part de leur commerce avec l'UE s'effriter en faveur des nouveaux membres.

Un autre fait marquant qui découle des relations commerciales des PM avec l'Europe est le renforcement du caractère de polarisation des échanges de ces derniers sur leur centre de rattachement. En effet, les tableaux suivants mettent en relief cet état de constat.

Tableau n°11: Évolution de la part des PM dans le commerce de l'UE en pourcentage.

	ALG	EGY	JSR	JOR	LIB	MAR	SYR	TUN	TUR	PM
Part des importations de l'UE 15										
1993	1,5	0,3	0,8	0,0	0,0	0,4	0,4	0,6	1,4	5,7
1995	0,9	0,2	0,9	0,0	0,0	0,4	0,3	0,6	1,6	4,9

2000	1,3	0,2	0,8	0,0	0,0	0,6	0,3	0,5	2,2	5,9
Part des exportations de l'UE 15										
1993	1	1	1,9	0,2	0,4	0,7	0,3	0,8	2,5	8,8
1995	0,9	0,6	2	0,2	0,4	0,6	0,2	0,8	2,2	7,9
2000	0,7	0,3	1,3	0,1	0,3	0,8	0,1	0,7	2,9	7

Source: À partir des données du rapport Femise 2005 (ALG: Algérie, EGY: Egypte, ISR: Israël, JOR: Jordanie, LIB: Liban, MAR: Maroc, SYR: Syrie, TUN: Tunisie, TUR: Turquie).

En effet, la part des PM dans le commerce européen n'est guère importante par rapport au poids que présente l'Europe pour ces derniers, il oscille autour de 5% pour les importations et connaît même une dégradation pour les exportations passant de 8,8% avant Barcelone à 7% après. Par contre le poids des européens dans le commerce des PTM est très important comme le montrent les données du tableau suivant:

Tableau n°12: Évolution de la part en pourcentage du commerce avec l'UE dans le commerce total des pays méditerranéens.

	ALG	EGY	ISR	JOR	LIB	MAR	SYR	TUN	TUR	PM
1990	64	42	38	31	50	66	43	58	26	42
1995	59	39	52	33	61	56	47	71	47	51
2003	59	26	41	10	43	61	19	72	46	43

Source: À partir des données du rapport femise 2005 (ALG: Algérie, EGY: Egypte, ISR: Israël, JOR: Jordanie, LIB: Liban, MAR: Maroc, SYR: Syrie, TUN: Tunisie, TUR: Turquie).

Les données du tableau montrent que les pays méditerranéens représentent une structure des échanges beaucoup plus tournés vers l'UE en particulier les pays Maghrébins, la part de l'UE dans le commerce des PM oscille entre 40 et 50% durant ces dix dernières années, certes, elle connaît une baisse par rapport à l'époque avant Barcelone, néanmoins, elle reste la destination privilégiée du commerce des PM surtout les pays Maghrébins.

Un autre constat de l'évolution du commerce des PM après Barcelone et avant, est la persistance d'un déficit de leur balance commerciale vis-à-vis de l'Europe et du reste du monde comme le montre le tableau suivant et que tous les pays présentent une structure des échanges déficitaires mise à part l'Algérie⁷⁹.

Ces données montrent que la balance commerciale des PM présente toujours un solde négatif que ce soit avec l'UE qu'avec le RDM, ce déficit s'est nettement réduit par rapport à la période d'avant Barcelone, il est en 2003 d'environ 34 millions de dollars (déficit total vis-à-vis de l'UE et du RDM), 12 par rapport à l'UE et le reste par rapport au RDM.

Cependant hors hydrocarbure, on constate que le déficit des PM vis-à-vis de l'UE s'est amplifié par rapport à la période d'avant Barcelone, il est plus important que celui

⁷⁹ Cependant, hors hydrocarbures, l'Algérie est sûrement déficitaire vis à vis de l'Europe et du RDM.

contracté avec le RDM, en effet, après Barcelone le déficit commercial des PM est estimé à 29 millions de dollars vis-à-vis de l'Europe et à 16 millions de dollars vis-à-vis du RDM, ce qui met en évidence l'importance énergétique des pays méditerranéens pour l'Europe et la persistance d'une structure d'exportation rigide dominé par les seuls avantages en ressources naturelles et donc de la non réalisation de la diversification des exportations comme l'atteste le déficit chronique des PM concernant leur commerce en produits manufacturés.

Tableau n°13: Déficits commerciaux des Partenaires Méditerranéens (millions de dollars).

		1990	1995	2000	2003
Avec l'UE	Totale échanges	-5971	-24437	-20038	-12076
	Hors pétrole	-15621	-32508	-36644	-29080
	Produits manufacturiers	-15352	-29078	-34437	-26392
Avec le reste du monde	Totale échanges	-13917	-21850	-23923	-22262
	Hors pétrole	-13842	-18489	-21147	-16302
	Produits manufacturiers	-9804	-10496	-10625	-5353

Source: Comtrade.

II.1.3 Bilan de l'intégration Sud-Sud

L'intégration entre les PM eux mêmes a été présentée par les constructeurs du modèle de Barcelone comme condition primordiale de la réussite du partenariat, et que la libéralisation régionale sous les auspices de l'UE doit favoriser le commerce intra PM et déclenchera leur intégration.

Cependant, plus de 10 ans après Barcelone, le constat des échanges intra PM est plus que mitigé, malgré quelques tentatives d'intégration à l'image de l'accord de la grande zone arabe de libre échange mise en place en 2004 et qui rassemble le Maroc, la Tunisie, l'Egypte et la Jordanie et dont la mise en application piétine.

Déjà dès la présentation de l'accord de Barcelone, beaucoup de chercheurs et économistes critiquent la démarche européenne du fait qu'elle peut saper les chances de réussite de l'intégration au Sud et remettre en cause les efforts d'intégrations entreprises dans les années précédentes. En effet, le fait de proposer aux PM des accords de libre échange bilatéraux a poussé ces derniers à se livrer à une concurrence et à une course pour l'obtention de l'aval de l'UE pour la signature des accords d'associations (effet de dominos) et cela profitera beaucoup à l'UE, car placée au centre d'un réseau d'accords bilatéraux, l'Union Européenne bénéficiera d'une véritable libéralisation régionale des échanges, alors que ses partenaires doivent se contenter des moindres avantages d'une libéralisation purement bilatérale (effet hub and spock).

Un exemple consistant du frein que peut provoquer le projet de Barcelone à l'intégration Sud-Sud est fourni par le projet de la constitution de l'Union Maghreb Arabe UMA, ce dernier a pour ambition d'institutionnaliser les relations commerciales entre les 5

pays du Maghreb Algérie, Maroc, Tunisie, Libye et la Mauritanie, alors que le projet Euro Med a exclu les deux dernières nations de l'UMA.

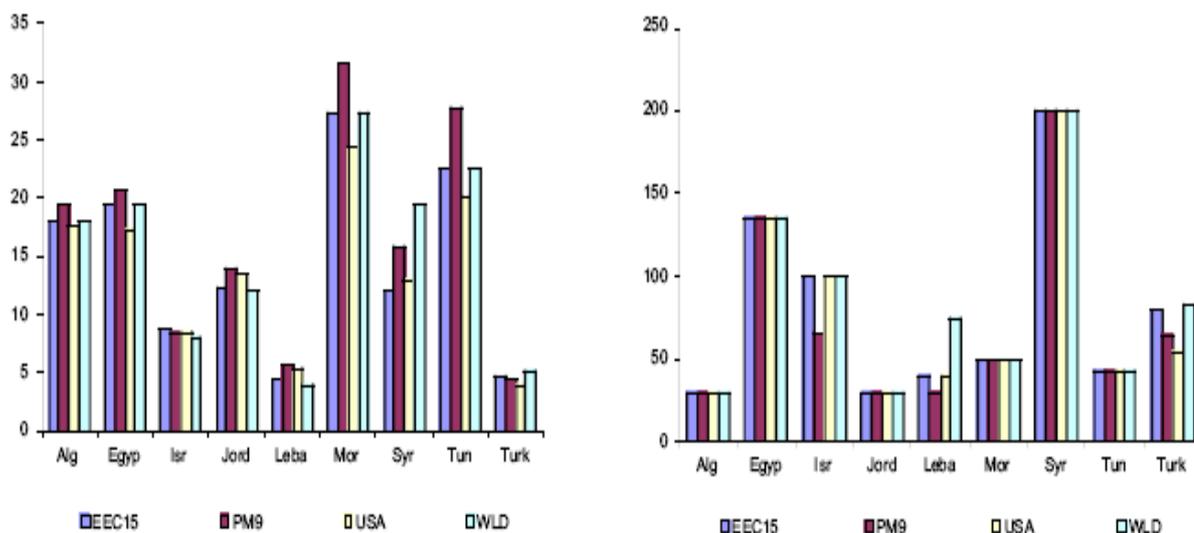
Le commerce intra PM est peu significatif, il ne dépasse guère 5% du total de leur commerce, dans cet ordre d'idée l'examen des réductions tarifaires opérées par les PM à partir de milieu des années 90, montre que la réduction consacrée par ces pays à leurs importations intra PM est la moins importante (voir le graphe19), ce qui témoigne clairement de l'échec du partenariat de Barcelone à stimuler les échanges entre ces pays.

Les données, montrent que la moyenne simple des droits de douanes NPF appliquée par les PM à leurs importations en provenance des PM est la plus importante dans tous les pays, soit par absence d'initiatives réelles d'intégrations régionales comme l'atteste l'échec d'un si bon nombre d'accord commerciaux bilatéraux à partir de 1999: Egypte/Tunisie, Egypte/Maroc, Egypte/Liban, Egypte/Jordanie, Jordanie/Maroc, Jordanie/Tunisie, Liban/Syrie et Maroc/Tunisie, qui étaient le résultat de la mise en place de l'accord de libre échange de la ligue arabe entrée en vigueur depuis 1998 et qui n'a pas débouché sur les résultats espérés.

En effet, les PM ont davantage aboli leurs obstacles avec les échanges d'autres régions du monde qu'entre eux, ainsi entre 1992 et 2003 le taux de réduction des droits NPF pour les importations en provenance des PM n'a été que de 9,68%, alors que le taux de réduction de la protection pour les importations américaines est à la hauteur de 12,24%, même avec le reste du monde la réduction était plus importante (voir le Tableau).

Figure n°20: Comparaison de l'évolution de la moyenne simple des droits de douane NPF selon l'origine des importations industrielles.

Moyenne simple des droits de douane NPF par origine des importations pour l'année la plus récente *Droit de douane maximum par origine des importations industrielles pour l'année la plus récente*



Source: CNUCED.

Tableau n°14: Évolution par zone de la moyenne simple des droits de douane NPF sur les biens industriels appliqués par les PM de 1992 à 2003.

Origine des importations	Variation entre 1992 et 2003 en pourcentage
Pays méditerranéens	-9,68
Union Européenne de 15	-11,68
EUA	-12,24
RDM	-11,43

Source: À partir des annexes du rapport femise 2005.

À cela il faut ajouter qu'en 2003, la moyenne simple des droits NPF applicables par les PM à leurs importations industrielles intra PM était de 19,41% contre 14,5% pour les importations en provenance des EUA.

Paradoxalement, la moyenne simple des droits NPF appliquée aux importations industrielles européennes était même plus élevée (17,16) que celle des importations des EUA, alors que l'accord Euro Med soufflera presque sa dixième bougie et que beaucoup d'accords d'associations ont été entérinés depuis le milieu et la fin des années 90.

En effet, la coopération sous régionale n'a pas pu se décoller, et pour certains observateurs c'est la nature du projet méditerranéen lui-même qui sape l'établissement d'une coopération régionale, car le fonctionnement de ce projet est caractérisé par la mise en place de deux approches, une dite multilatérale basée sur une réunion ministérielle et l'autre est dite bilatérale basée sur des réunions de l'UE avec chaque pays tiers prêt individuellement ne laissent pas beaucoup de place pour le développement des contacts sous régionaux, car chaque pays est porté à développer solitairement ses relations avec l'Union Européenne, parfois dans une perspective de concurrence avec ses voisins.

Il est aussi clair que même le projet d'intégration maghrébine n'a pas pu obtenir une grande impulsion du fait des spécificités du projet euro méditerranéen:

- 1) Il convient de rappeler que la déclaration de Barcelone ne contenait aucune référence à la coopération sous régionale maghrébine. Encore, il faut signaler que l'UE semble ne prendre en compte ce projet, en effet, le secrétaire de l'UMA ne prend part aux sommets Euro Med qu'à titre de simple observateur, et comme on l'a déjà motionné, des membres de l'UMA ont été exclus des sommets et du partenariat.
- 2) L'UE s'est limitée à des simples encouragements de la constitution maghrébine sans adopter des mesures concrètes pour faciliter sa dynamique n'est apporter son savoir faire dans le domaine.

II.2 Bilan des investissements directs étrangers

L'investissement direct étranger constitue pour les PM un enjeu important du partenariat Euro Med. L'intérêt des IDE est multiple, il est évident que la diffusion des nouvelles technologies constitue l'effet le plus souhaité par les PM. Ce processus appelé «effet de démonstration» dans le sens où les entreprises locales ne peuvent que profiter de la présence des firmes étrangères, ne serait ce qu'en imitant leurs techniques de production

et de gestion, dans le même ordre d'idée l'acquisition du capital humain et du transfert de savoir faire.

II.2.1 État de lieu des investissements directs dans les PM

Après avoir atteint un sommet de 12 milliards en 2001, les IDE à destination des PM connaissent une chute à 6,2 milliards de dollars en 2002, pour atteindre en 2003 un montant de 9 milliards, cependant cette amélioration est due essentiellement à l'accroissement des IDE à destination d'Israël.

La zone Euro Med reste une zone peu attractive et une destination peu privilégiée de la part des investisseurs étrangers, ainsi comme le montrent les données du tableau suivant: la part des PM dans les IDE mondiaux retrouve en 2003 le niveau de 1990 soit 5,2% du total mondial, et le fait marquant est qu'après Barcelone la part des IDE évolue négativement.

Comparativement avec les pays de l'Est, leur part a connu une amélioration sensible à partir du milieu des années 90 pour chuter en 2003, pour cause d'augmentation des niveaux des salaires des travailleurs européens comparativement avec les niveaux des pays asiatiques. Il faut signaler néanmoins que les PM présentent des niveaux des salaires nettement plus bas, ce qui rend le raisonnement en termes de coûts de main d'œuvre fort douteux dans le cas des PM.

Tableau n°15: Place des PM dans les flux mondiaux d'IDE mondiaux.

	1980	1990	1995	2000	2002	2003
Part des PM dans les flux d'IDE vers les PED	15.80%	5.20%	3.20%	4.00%	3.90%	5.20%
Part des NMS dans les flux d'IDE vers les PED			10.80 %	9.40%	16.00 %	8.90%
Part des PM dans les stocks d'IDE des PED	6.40%	6.90%	5.70%	4.60%	4.70%	4.90%
Part des NMS dans les stocks d'IDE des PED			6.40%	11.70 %	7.90%	8.40%

Source: CNUCED, WIR 2004.

Cependant la répartition d'IDE entre ces deux régions partenaires de l'UE demeure inégale. En effet, d'une manière générale, les flux d'IDE à destination de ces deux régions durant cette dernière décennie montre que la confiance des investisseurs était largement orientée vers les nouveaux entrants, les pays tiers méditerranéens hors Israël ne représentent que ¼ du totale des IDE reçus par les PECO.

Tableau n°16: Flux IDE dans les PM*.

	Moyenne 1191/96	2003	2004
La part en % des PM dans les IDE reçus par les PVD	2,8	2,2	2,8
La part en % des IDE mondiaux	1	0,6	1,1

* non compris Israël, Malt et Chypre.

Source: À partir des données de la CNUCED (world investment rapport).

Il faut néanmoins se rendre compte du retard accumulé par les PM en matière d'attractivité, ainsi selon l'étude de la CNUCED (2004) sur les performances des PVD dans ce domaine, la zone des PM est classée très loin derrière les PECO et reste une région peu prisée.

Concernant la répartition des IDE reçus par les pays méditerranéens, il faut signaler et avec force que l'Israël capte la part du lion avec 42% du total des flux d'IDE de la région et 28% du stock d'IDE.

II.2.2 Les PM et IDE européens

L'objectif de Barcelone était d'améliorer la productivité des PM aux IDE quelque soit leur origine, cependant, l'engagement des européens est plus que jamais important pour les PM, car il constitue une sorte de gage et de garantie pour le reste des investisseurs étrangers, et leur non implication signifie un signe de méfiance pour les autres investisseurs, car l'UE constitue le premier partenaire des PM.

Certes, l'UE constitue la principale origine des IDE captés par la région PM, néanmoins, ces derniers connaissent la même allure que les flux IDE mondiaux captés par les PM par rapport à ceux attirés par les nouveaux membres, à savoir une tendance à l'augmentation des flux d'IDE au profit des nouveaux entrants jusqu'à 2001, et puis la situation s'est renversée légèrement au profit des PM qui ont connu une légère augmentation comme le montre le tableau suivant:

Tableau n°17: Flux d'IDE européens dans les PM (en millions d'euros).

	PM*	Nouveaux membres 10
1996	281	5260
1997	895	6307
1998	1066	9235
1999	427	13128
2000	3184	15191
2001	1378	18969
2002	2448	5940
2003	2645	5854

* hors Israël et Turquie.

Source: Construit à partir des annexes du rapport femise 2005.

Même en termes de stock d'IDE européen accumulé, la différence entre les deux régions est énorme avec 15013 millions d'euros pour les PM et 103342 millions d'euros

pour les nouveaux entrants à 10 (R.Tchèque, Estonie, Hongrie, Léthonie, Lituanie, Pologne, Roumanie, Slovaquie et Slovénie).

Les données montrent que les PM ne sont guère une destination privilégiée⁸⁰ des investisseurs européens comparativement avec les nouveaux pays membres et même avec les régions en développement où les flux d'IDE européens sont plus présents. En effet, le tableau montre que les européens investissent beaucoup plus dans des régions très éloignées comme l'Amérique centrale et l'ASEAN que dans la méditerranée. Ainsi on peut dire que l'UE réalise une bonne part de son excédent commercial avec les pays méditerranéens, mais y investit peu dans cette région.

Les données montrent également que la tendance des pays riches est d'investir entre eux, ainsi, les IDE européens présents dans la zone ALENA et surtout aux Etats Unis sont importants, comme c'est le cas pour les IDE américains dans le monde qui oeuvrent beaucoup plus pour les pays riches de l'OCDE et notamment l'Europe.

En somme, les PM ne sont guère une région prisée aux yeux des européens⁸¹, qui malgré la signature du processus de Barcelone et l'entrée en vigueur de plusieurs accords d'associations, car tout simplement, la signature des accords de coopération dépend de la volonté des dirigeants de chaque partie mais les IDE dépendent beaucoup plus de la volonté des acteurs privés. Ce comportement a été fatal pour les PM, parce que la non implication des européens est synonyme d'une diffusion de signaux négatifs ce qui a fortement pesé sur l'attractivité de la zone aux IDE mondiaux⁸².

⁸⁰ Le choix stratégique de l'UE en faveur du processus d'élargissement et en dépit de ses partenaires de Barcelone s'est clairement concrétisé par une aide massive à l'Est (les PECO) par rapport au Sud:

- De 1999 à 2003, l'UE a engagée 4739,2 millions d'euros en faveur des 12 pays méditerranéens contre 14647,2 millions pour les PECO, la répartition de cette aide par habitant fait ressortir l'ampleur de cet écart, en effet, ce taux est de 19 euros par habitant pour les PM, alors qu'il est de 195 euros pour les pays issus du processus d'élargissement;
- Ce décalage n'est point corrigé par les prêts de la banque européenne du développement qui suivent la même allure, à savoir une préférence pour les 10 nouveaux adhérents, avec un montant des prêts de 16209 millions d'euros contre un montant de 7092 millions pour les pays issus du processus de Barcelone sur la même période;
- Pour la période 2004-2006, la BEI a prévue un montant de 40,9 milliards d'euros pour les PECO contre seulement 5350 millions pour les PM.

⁸¹ Dans cet ordre d'idée, le rapport femise 2003, note que la région est plus attractive aux investisseurs américains qu'elle ne l'est pour les investisseurs européens. Il est à noter que la présence américaine est très forte avec 45% des IDE entrant dans la région.

⁸² Au contraire, la perspective d'adhésion à l'UE des PECO a été accueillie comme étant un signal positif, ce qui s'est traduit par une ruée des investisseurs dans cette région à partir du milieu des années 90.

Tableau n°18: Les flux d'IDE européens dans le monde (en millions d'euros).

	Amérique latine	Amérique centrale	ASEAN	ALENA
1995	3566	2643	1852	35773
1996	8727	3398	4004	27686
1997	17785	7724	4099	53529
1998	26253	5852	-1956	134721
1999	37739	6888	8620	197499
2000	41919	21125	1974	227774
2001	29085	23694	9851	151801
2002	8972	52049	7812	-3062
2003	3221	-1970	3249	58327

Source: Construit à partir des annexes du rapport femise 2005.

En ce qui concerne la répartition de ces peu d'IDE européens dans la région, un constat d'inégalité se manifeste, ainsi l'UE pèse pour plus de 80% des IDE en Turquie, 73% au Maroc (95% en 2001), et de 65% en Tunisie en 2003. Sa part dans les IDE drainés pour l'Egypte et l'Algérie se situe à environ 30% en 2002 pour la première et 35% pour la deuxième 2001(elle a été de 35% en 1998)⁸³.

En matière des investissements de portefeuille, les PM accusent un retard considérable. En effet, les investissements de portefeuille sont le complément direct des IDE, ils sont le signe de développement des marchés financiers et ils sont souvent sollicités pour le financement des IDE (facilitation des opérations de privatisation, le financement direct).

La situation des investissements de portefeuille dans les PM est particulièrement défavorable, si on exclut Israël, Turquie et Egypte (3,4 milliards de dollars pour la Turquie, 1,7 pour Israël et 600 millions pour l'Egypte) toute la région reste peu attractive à ce genre d'investissement. Donc, les PM à l'exception de la Turquie et de Israël sont caractérisés par l'étroitesse de leurs marchés financiers, et la mauvaise qualité des services qu'ils offrent constitue un handicap major à l'attractivité des IDE ajoutée à la faiblesse des secteurs bancaires et leur mauvaises qualité qui découragent beaucoup les investissements directs étrangers.

II.2.3 Le rôle des IDE dans la structure de production des PM

Comme le montre la plupart des études, la situation des IDE drainés par les PM est particulièrement déficiente, d'une manière générale, l'orientation sectorielle des investissements apparaît meilleure si elle concernait les secteurs de l'industrie manufacturière, les activités de haute technologie et les activités à facteurs mains d'œuvre intense orientées vers l'exportation.

On constate pour la période 90, que les IDE attirés par les PM sont essentiellement orientés vers les opportunités de la rente issues des exploitations des ressources naturelles et vers les activités des services et du tourisme⁸⁴.

⁸³ Données tirées du rapport de femise 2005.

⁸⁴ Le rapport de femise 2003 (Handoussa et Reiffers) à signaler cet inconvénient.

Pour ce qui est des années à venir, le rapport de la base de données européenne MIPO⁸⁵ met en relief la persistance de cette situation comme suit:

- ✓ le secteur des services avec les hôtels et le tourisme attire une grande partie des IDE. Ce secteur apparaît comme une destination sectorielle clé pour la Turquie, la Jordanie et le Liban, avec le secteur immobilier.
- ✓ au Maroc les FDI (flux d'investissement directs) se concentrent de plus en plus dans le secteur tertiaire avec, en 2001, 92% des IDE et 73% en 2002, essentiellement dans l'immobilier. Parallèlement, les IDE dans l'industrie s'amenuisent en parts relatives (48% des entrées de capitaux en 1996 à 7% en 2001 et 20% en 2002).
- ✓ les IDE à destination de la Tunisie sont moins erratiques que pour le Maroc. On observe un renversement de tendance depuis 1995; alors qu'en 1995 plus de 80% des IDE concernaient le secteur minier, en fin de période la part relative de ce secteur diminue de moitié au profit des secteurs industriels (36% en 2001 et 22% en 2002). De plus la part relative des services, et plus spécifiquement les "hôtels-restaurants" augmente depuis 1995.
- ✓ le secteur du gaz naturel et des hydrocarbures attire la plus grande partie des IDE à destination des pays producteurs. L'Egypte concentre 65% des IDE dans le secteur pétrolier. De même, l'Algérie, ouvre aux investisseurs étrangers ses importantes réserves de gaz naturel et d'hydrocarbures.
- ✓ l'agro-alimentaire et le secteur des boissons sont également bien représentés en Turquie et en Israël.
- ✓ quant aux secteurs de pointe, ils attirent moins d'investisseurs internationaux. On notera cependant que la Jordanie et Israël accueillent des investissements dans le secteur de l'informatique et des logiciels.

À titre de comparaison, on remarque que les NMS attirent des capitaux davantage destinés à des secteurs industriels. Les composants du secteur automobile se trouvent parmi les trois destinations principales, en Tchéquie, en Hongrie, en Slovaquie, et deviennent une des spécialisations dominantes dans ces pays. La Tchéquie accueille également des investissements dans les machines et biens industriels⁸⁶.

De ce fait, on peut dire que les PM sont doublement marginalisés de la part des investisseurs et étrangers et européens, qui les boudent dans un premier temps et puis s'ils s'installent, ils n'engendrent pas des effets d'entraînement et se préoccupe des situations déjà acquises (les opérations de recherche de la rente et des opérations de privatisation⁸⁷). Les IDE pour qu'ils soient optimaux pour les PM, ils doivent en effet déclencher des effets d'entraînement et de diffusion de savoir faire et non pas de consolider les situations de la rente préexistante.

II.2.4 Les causes de la non attractivité des PM

Plus d'une décennie après sa mise en œuvre, la zone Euro Med reste peu attractive aux IDE d'une manière générale et aux IDE européens en particulier qui ont restés très timides durant toute la période.

⁸⁵ Le MIPO est une base de donnée baptisée «observatoire européen des projets d'investissements» met en œuvre par l'agence française pour les investissements internationaux (AFII).

⁸⁶ Rapport de femise 2005.

⁸⁷ Ibid.

En effet, les PM n'ont reçu en moyenne que 8 milliards d'investissements étrangers ces dernières années, soit pas plus que la Pologne.

Ces investissements ont été attirés surtout par les secteurs de l'énergie, télécommunication, les ventes de cimenteries, la vente des hôtels et quelques fusions d'entreprises produisant des boissons et du lait. De ce fait, les IDE attirés par la région manifeste un intérêt grandissant pour les activités des secteurs de la rente et sont loin de déclencher une dynamisation de l'économie en se dirigeant vers les secteurs porteurs d'effets d'entraînement.

La faiblesse des investissements directs est liée à plusieurs effets qui sont:

- L'étroitesse des marchés locaux, l'absence d'intégration régionale et de coopération Sud-Sud qui peut coûter chère aux PM, surtout que la plupart de ces derniers affichent un retard considérable en matière d'infrastructure nécessaire à l'implantation des multinationales, de persistances de lourdeurs administratives, ce qui a pour effet d'inciter les investisseurs à se diriger vers l'Europe de l'Est où toutes les conditions de réussite sont réunies et puis profiter du projet Euro Med pour exporter leur production dans des conditions privilégiées⁸⁸.
- Pendant la même période, l'Europe centrale et orientale conclut des accords d'associations avec option d'adhésion à l'UE, ce qui a réduit l'intérêt des investisseurs de s'implanter aux PM. Malgré que plusieurs d'études ont montré que les PM ne sont pas en situation défavorable vis-à-vis des PECO (rapport de femise 2003), néanmoins, le fait que ces derniers vont se joindre à l'UE offre aux investisseurs une grande garantie et offre aux PECO une grande crédibilité, ce qui montre clairement que la politique européenne joue à l'encontre des PM sur plusieurs points, ce qui nous amène à s'interroger sur l'intérêt d'une stratégie qui consister à additionner des accords bilatéraux entre un pôle homogène et des économies hétérogènes et émietées, et sur les coûts de non intégration des PM.
- Il faut signaler que l'UE a joué un rôle décisif dans le processus de transition et de privatisation dans les PECO, ce qui a augmenté les opérations d'achat et d'acquisitions des entreprises locales par des investisseurs étrangers, contrairement à la plupart des PM où le processus de transition rencontre de grandes difficultés.
- Toujours pour poursuivre ce déséquilibre de la politique européenne à l'encontre des PM, il faut signaler le fait que l'intégration des PECO dépasse la seule optique commerciale et concerne de plus en plus l'intégration des normes et des législations et d'adaptations aux acquis communautaires, donne des signes positifs aux investisseurs étrangers, même du point de vue des aides financières on évalue à 20 milliards de dollars les fonds versés par le fonds de facilitation d'ajustement structurelle par an aux PECO, soit 10 fois plus le budget consacré aux PM pour le programme MEDA et de l'aide de la banque européenne de développement réunis.
- L'une des causes mentionnées par les économistes, est le non achèvement des politiques de transition dans les PM: échec de la privatisation et les flous qu'ils les entourent, alors que dans la plupart des pays émergents cette opération a été derrière plus de 40% des IDE, alors qu'elle ne contribue qu'à la hauteur de 20%

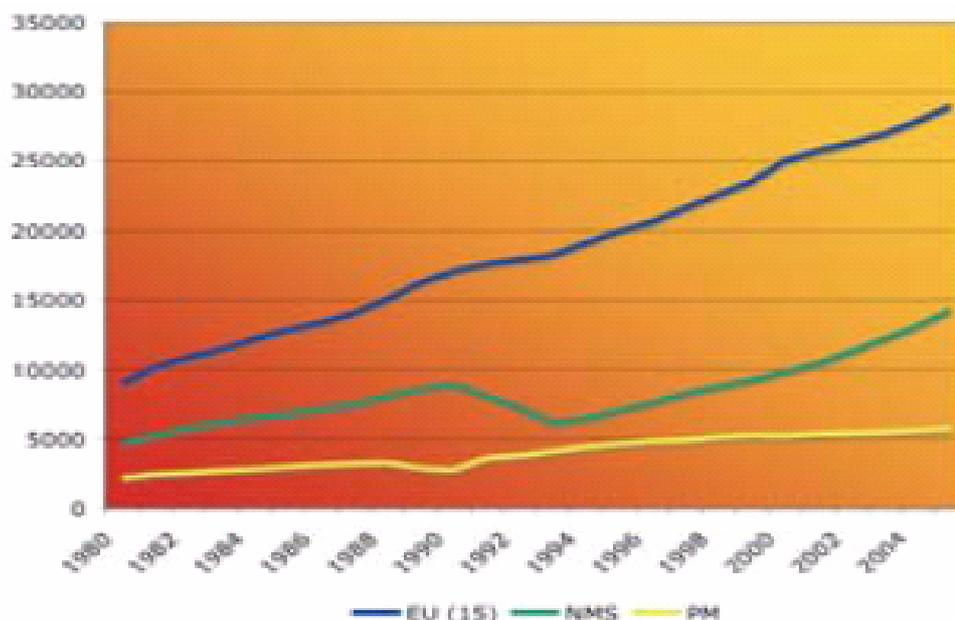
⁸⁸ Ce la met en relief le caractère pervers des accords régionaux de type hub and spock. Comme ce fut le cas pour l'impact de l'accord sur les échanges commerciaux.

dans le cas des PM. Comme le signale le rapport des femise 2003, qui a mis en relief les énormes difficultés rencontrées dans ce domaine, et signale le fait que les PM restent soucieux de conserver un contrôle important sur les entreprises privatisées.

En somme, on peut dire que le fameux projet de Barcelone a été selon l'avis de plusieurs économistes un échec sur tous les domaines, les constats précédents nous ont permis de déceler la faiblesse du projet même dans le domaine de la réalisation des simples objectifs commerciaux tracés à savoir le développement du commerce entre les deux rives en particulier et entre les PM et le reste du monde. La faiblesse des investissements étrangers et la manifestation directe de l'échec de la coopération économique. Ces échecs se sont conjugués pour mettre en péril un grand objectif tellement recherché par les populations des PM à savoir la convergence des niveaux de vie. En effet après dix ans de partenariat, on assiste à une divergence continue des niveaux de vie entre les deux rives et surtout entre les PM et les nouveaux entrants comme l'atteste l'évolution de leurs PIB respectifs (Voir la Figure n°21).

En effet, malgré que les PM aient fait des progrès importants dans la gestion macroéconomique. Contrairement à d'autres régions, cela leur a permis d'éviter les crises (à l'exception de la Turquie). Mais ils n'ont pu impulser une dynamique suffisante pour amorcer une convergence et sortir du stade de pays à revenu intermédiaire moyen. Le graphe ci-dessous montre de façon éclatante le décalage croissant qui se manifeste entre l'UE et les NMS, d'une part, et les PM, de l'autre. Il révèle aussi que depuis 1995 ce décalage s'est accru malgré le partenariat.

Figure n°21: Évolution du PIB / tête entre les pays de la méditerranéen, les nouveaux adhérents et l'UE (1980-2004).



Source: WEO, avril 2004.

III. Conclusion générale du chapitre

Deux exemples d'intégration régionale Nord-Sud qui concrétisent la domination et dépendance des pays périphérique à leurs Nord de rattachement, que beaucoup d'économistes comparent souvent et qui possèdent les mêmes caractéristiques en matière du poids et d'écart de développement, et dont les modalités d'intégration et de domination sont assez différentes comme le montre la distinction faite par Kibadjian et qui se résume comme suit:

- Les signataires de l'accord de Barcelone n'ont pas vocation à participer en tant que groupe régional aux négociations multilatérales, la zone euro méditerranéenne n'a guère une voix dans le chapitre des négociations au sein de l'OMC, en plus d'absence d'ententes sous régionale Sud-Sud;
- Les accords de Barcelone n'ont pas pour vocation de s'élargir aux nouveaux adhérents, la liste est bouclée (régionalisme fermé), contrairement à l'ALENA où le bloc demeure ouvert aux autres pays du continent américain (régionalisme ouvert);
- Les accords de Barcelone concernent une régionalisation qu'on peut qualifier de second niveau ou bien une régionalisation périphérique qui n'a pas pour vocation de faire participer les pays signataires et les intégrer au cœur d'un des plus grands blocs régionaux du monde comme se fut le cas avec l'ALENA qui vise à faire intégrer le Mexique au centre d'un grand bloc régional, en effet, à la différence de l'ALENA, le projet euro méditerranéen ne cherche pas une intégration en profondeur du Sud à son Nord de rattachement, ni la dimension humaine, ni la libre circulation de capitaux, ni une intégration monétaire et financière ni même une intégration institutionnelle ne font partie, la seule dimension prise en compte est la dimension commerciale. Le nouveau régionalisme n'est guère fondé comme dans le passé sur l'unique question commerciale, mais touche d'autres secteurs et domaines: le champ humain (mobilité du travail et communication entre les hommes); le champ monétaire et financier (création d'espaces monétaires intégrés rattachés aux grands monnaies et circulations de capitaux), aucune des dimensions précédentes ne font partie sérieusement du processus de Barcelone mise à part la dimension commerciale: la délocalisation au Sud n'est guère à l'heure de l'actualité alors que les entreprises américaines sont très présentes sur le territoire mexicain, il en va de même du champ monétaire et financier (alors qu'à l'opposé, se pose le problème d'une dollarisation officielle de la monnaie mexicaine) et enfin dans le domaine humain avec les blocages de la libre circulation des travailleurs.

La logique qui a précédé la mise en place du processus de Barcelone par l'Europe exprime une volonté d'endiguement «éviter que les problèmes du Sud ne débordent au Nord» en effet, la fin de la guerre froide a réduit l'intérêt du Sud méditerranéen aux yeux des européens et a fait disparaître les raisons d'une intégration de ces pays dans l'Union Européenne, et a ouvert une nouvelle opportunité à l'Est (PECO) qui s'est accaparée de la grande partie des initiatives de développement et d'intégration européenne.

Comme dans l'ALENA, la logique de communication avec la puissance hégémonique est à sens unique et le pouvoir de décision se trouve centralisé au niveau des puissances du Nord, c'est les puissances hégémoniques Etats Unis et l'Union Européenne qui fixent le calendrier, les paramètres des délibérations et impulsent la dynamique. Mais

les buts et les logiques sont différents. Le but de la création de la zone euro méditerranéenne n'est ni la création d'une zone économique intégrée, ni la constitution d'une zone d'influence, mais un but de réorganisation d'une zone d'indifférence. A l'opposé, la logique de l'ALENA est une logique d'intégration en profondeur qui vise à faire disparaître le Mexique comme entité autonome et constituer une zone d'influence dans les négociations internationales.

Kibabdjian oppose de ce fait une régionalisation dite de «domination-exclusion» de type euro méditerranéen qui concrétise une domination du Nord de son Sud sans lui permettre une réelle participation au centre hégémonique et qui génère des érosions des préférences et des désavantages continus en faveur des pays qui bénéficient d'une réelle intégration et participation, et une intégration dite «domination-intégration» de type ALENA qui ouvre au pays du Sud des perspectives de participation et d'intégration à son Nord de rattachement.

Il faut également signaler que l'effet négatif du processus de Barcelone sur l'intégration maghrébine en général et sur les autres formes d'intégration sous régionales existantes.

Conclusion de la première partie

Alors que l'Europe continue d'approfondir son processus d'intégration régionale avec la mise en place des critères de convergence de Maastricht et la mise sur pied de la monnaie unique, on assiste aujourd'hui à une multiplication spectaculaire des accords régionaux pour ne pas dire des accords commerciaux, car la logique qui les véhicule dérobe entièrement de la seule dimension commerciale pour toucher aux domaines sensibles telle que la propriété intellectuelle, les droits d'investissements et des marchés publics, et de la mise sur pied de grandes initiatives régionales portées par les grandes puissances mondiales: ALENA en Amérique du Nord et le projet euro méditerranéen autour de l'Union Européenne. Ces accords sont-ils en phase avec le système commercial multilatéral? Sont-ils au contraire une alternative au multilatéralisme?

L'examen des arguments économiques qu'ils soient théoriques ou empiriques ne permet de trancher sur l'efficacité des intégrations régionales, toutefois, les accords régionaux peuvent être interprétés comme étant une réponse aux dysfonctionnements et aux carences du système commercial multilatéral et une manière générale pour les pays en développement d'éviter d'être à la marge de l'évolution d'une économie mondiale accaparée par les grandes puissances mondiales.

Partie n°2:
L'accords d'association
Algérie-Union Européenne:
Description, analyse et
essai d'évaluation

Introduction à la deuxième partie

L'Algérie comme la plupart des pays méditerranéens a signé un accord d'association mettant en place une zone de libre échange entre l'Algérie et l'Union Européenne en conformité avec les normes et réglementations prévues par l'organisation mondiale du commerce (OMC), ce qui fait sortir les relations entre les deux partenaires de l'ancien coopération dite d'asymétrie éducative qui permettait à l'Algérie d'exporter librement sur le marché européen tout en protégeant son marché local à l'issue de l'accord de coopération de 1976 à une coopération dite réciproque, c'est-à-dire où l'Algérie devait ouvrir ses frontières aux produits européens et dont les buts et objectifs proclamés sont: la convergence des niveau du développement de l'Algérie à celui du NORD européen, la dynamisation de l'économie algérienne en profitant des potentialité de l'un des plus grands marchés au monde et la diversification de l'économie nationale afin de réduire sa dépendance vis-à-vis des secteurs de l'énergie. Cette approche réciproque et purement commerciale serait-elle en mesure d'impulser la dynamisation de l'économie nationale au moment où l'approche d'asymétrie éducative applique durant deux décennies a échoué où l'industrie algérienne avait bénéficié de l'avantage d'une protection interne? Contribue t-elle à l'essor et à la montée en maturité de l'industrie algérienne?

Pour répondre à ces questions, cette partie est divisée en trois chapitres, le premier traitera l'évolution des relations commerciales entre l'Algérie et son partenaire européen depuis le début de la construction européenne jusqu'au processus de Barcelone où il sera ensuite décrit l'accord d'association, ses axes de coopération et les modalités de la mise en place de la zone de libre échange. Le second chapitre sera consacré à une analyse et évaluation du contexte économique de l'entrée en vigueur de l'accord afin d'en déceler les faiblesses et les forces de l'économie nationale et son degré de préparation et ce en faisant appel à la théorie du mal hollandais dont la pathologie décrite s'apparente beaucoup avec la réalité d'une économie rentière et peu diversifiée. En fin le dernier chapitre sera consacré à l'analyse du contexte structurel de l'entrée en vigueur de l'accord d'association pour en détecter le degré d'avancement des mesures d'accompagnement nécessaires à la réussite de l'accord.

Chapitre IV
Description générale de l'accord
d'association Algérie-Union Européenne

L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne est entré en vigueur le premier septembre 2005⁸⁹. Il devait concrétiser les objectifs et dispositifs du partenariat euro méditerranéen issu du processus de Barcelone. Il diffère beaucoup des accords de coopération précédents: accords dits d'assistance et d'ouverture non réciproque, il devait suivre une logique de libre échange réciproque en phase avec les dispositifs de l'organisation mondiale du commerce, les préférences commerciales doivent désormais céder la place pour un nouvel instrument de coopération dit de partenariat.

Ce chapitre se fixe comme objectif une description détaillée du dit accord d'association et en particulier de sa composante «coopération commerciale» qui prévoit la mise en place d'une zone de libre échange, et ce après un survol rapide de l'évolution historique des relations commerciales entre l'Algérie et la puissance européenne pour en déceler les différences entre les logiques d'assistances et d'ouverture non réciproque et la logique actuelle de l'accord d'association.

Section 1: Le contexte historique des relations entre l'Algérie et l'Union Européenne

Dès sa création, la communauté Economique Européenne avait prévu un régime spécial pour l'Algérie du fait de son passé historique. En effet, l'Algérie étant considérée comme un territoire français ayant vocation d'accéder aux avantages et privilèges communautaires, ainsi, le traité de Rome avait instauré un certain nombre de disposition qui devaient présenter la base de ces liens juridiques avec l'Algérie.

Après l'indépendance, l'Algérie avait hérité le régime de Rome à titre provisoire afin d'éviter de plonger les relations avec la CCE dans un vide juridique. Cependant, malgré son maintien, les relations de l'Algérie avec son partenaire Européen sombreraient dans une précarité et ambiguïté plusieurs années après l'indépendance, ce qui engagera les deux partenaires dans de longues et difficiles discussions qui se sont soldées par la mise en place de la politique méditerranéenne globale en 1976.

Il faut signaler que l'évolution des relations entre l'Algérie et l'Union Européenne en particulier, cette dernière et les pays méditerranéens en général a été portée par l'évolution et le développement de la construction européenne (élargissement).

Cette section s'efforce d'esquisser l'évolution des relations entre l'Algérie et l'Union Européenne depuis la traite de Rome à la conférence de Barcelone 1995.

I. Le traité de Rome et l'ambiguïté des relations entre l'Algérie et l'Union Européenne.

I.1 Les relations entre l'Algérie et l'Union Européenne avant l'indépendance

Lors du traité de Rome, l'Algérie a été intégrée malgré elle à l'époque ou elle menait un combat pour son indépendance du fait que la législation française avait considéré l'Algérie comme territoire français. Ainsi le traité de Rome dans sont article 227 prévoit les dispositifs suivants au sujet du régime à appliquer à l'Algérie.

⁸⁹ Il a été signé le 22 avril 2002 approuvé par l'Assemblée Populaire Nationale le 26 avril 2005, comprend un préambule de 110 articles répartis en 9 titres, 6 annexes et 7 protocoles.

- Dispositifs relatifs à la circulation de marchandises;
- Dispositifs relatifs à l'agriculture;
- Dispositifs relatifs à la libre circulation des services;
- Dispositifs relatifs aux règles de commerce;
- Dispositifs relatifs aux mesures de sauvegarde;
- Dispositifs relatifs aux institutions.

Ces dispositifs doivent être appliqués dès l'entrée en vigueur de l'accord. Néanmoins, l'application n'était que partielle et limitée et l'intégration de l'Algérie à la CEE était partielle malgré que le traité de Rome prévoit des dispositions dans ce sens.

I.2 Les relations entre l'Algérie et l'Union Européenne après l'indépendance

Dès l'indépendance, L'Algérie avait le choix entre le maintien des dispositifs du traité de Rome afin d'éviter un vide juridique concernant ses relations avec son partenaire de nord ou bien de le geler et de le dénoncer.

Pour éviter de tomber dans un vide juridique, l'Algérie optait pour la première solution, c'est pourquoi le 02 septembre 1962, elle demandait au conseil de la CEE le maintien provisoire de l'article 227 du traité de Rome. De son côté, la CEE avait répondu favorablement à la demande de l'Algérie en attendant de mettre en place le cadre juridique qui devait normaliser les relations entre les deux partenaires.

Néanmoins, malgré son maintien, l'Algérie n'éviterait pas le vide juridique, et ses relations avec la CEE s'obscurcissent dans la précarité et l'ambiguïté.

Dans cet ordre d'idée, Monsieur Bouteflika, alors ministre des affaires étrangères algérien avait déclaré «L'Algérie au fil des années a été progressivement dépouillée de quelques avantages dont elle pouvait bénéficier au moment de son indépendance. Une érosion permanente a vidé systématiquement de leur contenu ces relations préférentielles que l'Algérie entretenait avec la CEE».

La déclaration met en évidence le fait que les membres de la CEE à l'époque de l'indépendance avaient appliqué à l'Algérie des régimes très différents qui s'éloignent de plus en plus du contenu de traité préférentiel dont jouit l'Algérie.

De son côté, Monsieur Reg président de la commission Européenne avait déclaré la même chose «L'Algérie jouit d'un statut imprécis, non prévu par le traité. Elle fut territoire de la communauté pendant plusieurs années, après quoi, elle a cessé de l'être sans qu'on puisse la traiter comme un pays tiers, et l'on vit dans un régime de facto dans lequel les différents Etats membres appliquent à l'Algérie des règles différentes».

De ce fait, les déclarations de ces deux responsables montrent clairement que les relations entre les deux partenaires manquent de régularisation et s'obscurcissent de plus en plus dans le statu quo.

Face à cette situation précaire des relations entre l'Algérie et la CEE, l'Algérie réagit et apporte des modifications à sa politique commerciale en remettant en cause le principe de libre circulation de marchandises entre les deux partenaires comme suit:

- L'ordonnance du 28-10-63 avait mis sur pied un nouveau tarif douanier à plusieurs colonnes:
 - 1) Une colonne «France» tarif applicable aux importations en provenance de ce pays (la France applique des droits nuls sur les exportations algériennes).
 - 2) Une colonne «de droit commun» applicable aux marchandises des pays qui accorde à l'Algérie le traitement de la nation la plus favorisée.
 - 3) Une colonne «CEE» tarif appliqué aux importations des cinq pays partenaires de la France: Les droits sont égaux à la moyenne arithmétique entre les droits du tarif France et les droits du tarif commun.
 - 4) Une colonne «du tarif général» les droits sont triples de ceux prévus à la colonne «droit commun».

Comme on le remarque, l'ordonnance avait prévu un traitement avantageux pour la France et la CEE.

En Janvier 1968, ce tarif avait été remplacé par un nouveau tarif dit «à la clochers» qui met en place une politique commerciale sélective, en alignant des droits bas pour les produits jugés nécessaires et des droits élevés pour les produits de luxe.

- Ordonnance du 31 décembre 1970: avait ensuite prévu de généraliser le régime appliqué à la France pour tous les pays membres de la CEE.
- La loi de finance 1973, allait plus loin encore, on décidant d'une manière unilatérale d'appliquer le régime NPF à tous les pays qui accordaient le même traitement pour l'Algérie.

De ce qui précède, on remarque que face à l'inertie de la communauté européenne de mettre en place un régime qui devait remplacer l'article 227, les relations entre les deux partenaires ne sont guère stables ce qui exige la fourniture de plus d'effort afin de les normaliser.

II. Les tentatives de la régularisation des relations commerciales entre l'Algérie et la CEE

En parallèle avec les événements précédents, une série de discussions et de négociations ont été engagées par les deux partenaires dans le but d'arriver à un terrain d'entente qui devait régir les relations entre l'Algérie et la CEE. Ces discussions portent la forme de rencontres d'explorations et négociations.

II.1 Les rencontres exploratoires

Suite à la demande de l'Algérie, les discussions exploratoires se sont engagées entre les deux partenaires à la fin de 1963. De ce fait, une mission Algérienne s'est déplacée à Bruxelles pour remettre au conseil européen une lettre aux termes de laquelle elle se déclarait prête à mener des discussions urgentes afin de trouver le statut juridique qui pourrait servir de base aux futures relations.

Depuis, plusieurs réunions se sont succédées confirmant le statu quo dans lequel se sont plongées les relations entre l'Algérie et la CEE, car les discussions butent sur des positions différentes entre les deux partenaires au sujet du contenu de l'accord.

II.1.1 La position algérienne

Durant la période d'après l'indépendance, l'Algérie souhaitait normaliser et régulariser ses relations économiques et commerciales avec l'un de ses partenaires les plus importants tout en défendant jusqu'au bout ses intérêts.

Des le début des contacts exploratoires, les responsables Algériens avaient mis l'accent sur la nécessité de conclure avec la CEE un accord global dépassant la seule optique commerciale pour toucher aux autres aspects jugés centraux comme la coopération technique et financière et une coopération dans le domaine de la main d'œuvre.

Dans cet ordre d'idée, M Bouteflikha⁹⁰ déclarait «dés les premiers pourparlers exploratoires en 1963, nous avons préconisé la conclusion d'un accord global embrassant non seulement les aspects commerciaux mais aussi la coopération financières ainsi que le problème de la main d'œuvre»⁹¹.

De ce fait, les responsables Algériens adoptaient une attitude différente à celle de nos voisins maghrébins qui ont accepté les simples accords purement commerciaux et préconisaient une approche globale qui devait prendre en compte les problèmes centraux de l'Algérie nouvellement indépendante, comme l'affirmait Bouteflikha «l'Algérie ne saurait se contenter de l'un ou de l'autre type d'accord d'association habituellement contracté par la CEE...».

II.1.2 La position de la CEE

La communauté économique européenne de son côté, plaidait pour un accord purement commercial qui se limitait aux échanges commerciaux comme ceux proposés à la Tunisie et au Maroc en 1969.

En effet, pour la CEE, la conclusion d'un tel accord pouvait engendrer des effets néfastes sur les pays membres et surtout sur l'agriculture européenne qui sera concurrencé par la production Algérienne et portera atteinte aux principes et objectifs de la politique agricole commune.

En fait, avant l'indépendance, l'Algérie était un pays purement exportateur de produits agricoles vers la CEE dont l'avantage comparatif qu'elle a dans ce domaine fut important et peut porter atteinte aux agriculteurs européens.

II.2 De l'exploration aux négociations

Face à l'état critique des relations entre l'Algérie et la CEE et au blocage de la discussion exploratoire; la nécessité d'ouverture des négociations apparaît plus que jamais importante. De ce fait, les deux parties ont exprimé plusieurs fois leurs souhaits de mener et d'ouvrir rapidement de larges négociations afin de mettre fin à ce vide juridique qui caractérisait les relations entre les deux parties depuis plus de 10 ans.

⁹⁰ Bekenniche (O), la coopération entre l'Union Européenne et l'Algérie: l'accord d'association, OPU 2006

⁹¹ La même position a été adoptée par Yaker ministre du commerce algérien lors de sa visite an Belgique en 1970.

La position de l'Algérie face aux simples accords purement commerciaux accordés par la CEE à ses partenaires du bassin méditerranéen allait se renforcer après l'adhésion à la CEE de trois autres membres, ce qui porte atteinte aux privilèges dont jouissaient auparavant les pays méditerranéens signataires des accords d'associations des années 60.

En effet, les problèmes soulevés par les pays signataires des anciens accords d'association avec la CEE allaient provoquer un changement d'attitude de cette dernière à l'égard de ses partenaires de la méditerranée, ce qui se solde par la décision du conseil européen d'examiner une approche globale des problèmes qui se posaient dans la région voisine⁹², l'idée s'est consacrée quelques mois plus tard lors du sommet de Paris d'octobre 1972.

En ce qui concerne l'Algérie, la volonté d'ouverture des négociations remonte à l'échec des contacts exploratoires des années 60. Ainsi lors de la cession des 20 et 21 mars 1972, le conseil européen proposa à l'Algérie d'ouvrir des négociations en vue de la conclusion d'un accord global comportant, outre le régime commercial préférentiel, d'autres actions concernant la coopération économique technique et financière.

Il faut signaler qu'il est intéressant de savoir que la génération de l'approche globale de la politique communautaire est avant tout le fruit de longues discussions menées par l'Algérie et non pas comme le pensent certains observateurs qui attribuent le changement d'attitude aux problèmes d'élargissement de la CEE et ses effets néfastes sur les pays tiers méditerranéens signataires des accords des années 60. (Effets de discriminations sur les produits originaires du sud de la méditerranéen au profil des produits des nouveaux adhérents)⁹³.

La première phase de négociation entre l'Algérie et la CEE a eu lieu les 10 et 11 juillet 1972 sous forme de directive relative à un régime transitoire pour les échanges, le 06 octobre et le 19 novembre de la même année, le conseil européen insiste sur la nécessité de la poursuite des négociations.

Au cours des négociations qui se sont déroulées de juillet à octobre 1973, les pays maghrébins ont affirmé leur souhait d'instaurer avec la communauté européenne une vaste coopération qui devait dépasser l'aspect purement commercial pour atteindre d'autres volets centraux pour le développement de la région qui sont similaires à ceux proposés par l'Algérie.

Néanmoins, il fallait attendre les discussions de 1976 pour que la délégation algérienne et la commission européenne parviennent à un accord et mettent fin à des longues années de négociations.

Les séquences précédemment citées montrent clairement le poids de l'Algérie dans les négociations internationales durant l'époque qui a suivi son indépendance et sa volonté d'aller à terme de sa position afin de servir au maximum ses intérêts.

⁹² En effet, lors de la cession de 27 et 28 juin 1972, le conseil européen accepta l'idée d'une approche globale et il a décidé d'examiner une approche globale.

⁹³ Il faut signaler que le fait que l'approche globale de la politique communautaire par le bassin méditerranéen reflète exactement la position Algérienne depuis 1963.

III. Les relations Algérie CEE à l'égard de l'accord de coopération de 1976

L'accord de coopération entre l'Algérie et la CEE de 1976 comme ceux signés par nos voies du sud de la méditerranéenne repose donc sur une approche globale, de ce fait, trois grands domaines de coopération ont été définis: la coopération commerciale, la coopération technique, économique et financière et la coopération dans le domaine de la main d'œuvre.

III.1 Coopération commerciale

L'accord reposant sur le principe de libre circulation et l'accès au marché européen des produits industriels algériens.

Néanmoins, sa liberté comporte deux exceptions en ce qui concerne les produits en liège et les produits pétroliers en raison de problème que peut causer la concurrence étrangère aux producteurs communautaires.

Concernant les produits agricoles, en raison de la concurrence que peut exercer leur libre accès aux agriculteurs européens et conformément à la politique agricole européenne (PAC) qui préconise la protection des agriculteurs européens et la nécessité d'augmenter leur niveau de vie, la libéralisation des biens agricoles était définie cas par cas.

La plupart des produits agricoles bénéficient d'une baisse qui varie entre 20% à 100% mais certains mécanismes ont été mis en place pour protéger les produits jugés sensibles: contingentement, calendriers, respect des prix d'entrée....

En somme, il sera utile de signaler que l'accord de coopération n'exige aucune réciprocité, c'est-à-dire l'ouverture des marchés algériens aux produits européens n'est guère exigée, de ce fait, l'accord de coopération Algérie Union européenne est un accord qui instaure un régime préférentiel aux bénéfices de l'Algérie afin de permettre à l'Algérie de développer ses exportations industrielles, source de son développement et de sa prospérité, loin de toute concurrence étrangère.

De ce fait, l'accord de 1976 peut s'inscrire dans la politique dite «système préférentiel généralisé» développé durant les années 60 et 70 suite à l'apparition des premières théories du sous développement qui l'incombe aux problèmes de détérioration des termes de l'échange des pays en développement.

III.2 Coopération économique

La coopération économique visait à soutenir les actions menées par l'Algérie afin de promouvoir son développement économique durable, pour ce faire une contribution financière a été prévue par la CEE composée d'aides non remboursables, de prêts à conditions spéciales et de prêts de la banque européenne d'investissement.

III.3 Coopération dans le domaine de la main d'œuvre

L'accord consacre une clause de coopération dans le domaine de la main d'œuvre du fait de la présence d'une importante communauté algérienne d'émigrés sur le territoire communautaire. Les accords garantissent aux travailleurs Algériens l'égalité du traitement

avec les travailleurs communautaires en matière de conditions de travail et de rémunération.

En matière de sécurité sociale, la clause de non discrimination était proclamée par les responsables algériens.

IV. Résultats et bilan de l'intégration

La coopération entre l'Algérie et l'union européenne en vertu de la politique méditerranéenne globale de la CEE de 1976 n'a pas eu les effets exemptés sur tous les plans et les résultats sont fort mitigés et l'échec semble patent. De ce fait, cette section nous permettra d'apprécier la modestie des dépenses communautaires pour répondre aux attentes de développement de l'Algérie.

IV.1 Résultats de la coopération commerciale

L'objectif de la coopération commerciale est de permettre l'essor des exportations Algériennes source de sa prospérité à une époque où le problème de sous développement était analysé du seul angle de «dégradation des termes de l'échange». Cependant, malgré que la communauté européenne ait ouvert son marché aux produits manufacturés algériens sans réciprocité, l'Algérie ne parvient pas à diversifier ses exportations, et ces dernières restent collées d'une manière très dépendantes aux hydrocarbures et de ce fait très vulnérables aux fluctuations des prix du pétrole et représentent 97% du total des exportations en 1985 et 96% en 1992. Les exportations des autres produits se caractérisent par une évolution fluctuante et parfois en baisse.

Si on compare la structure des échanges Algérie-CEE on peut constater deux faits:

- Baisse des exportations Algériennes vers la CEE.
- Augmentation des importations algérienne de la CEE.

La communauté européenne reste le principal fournisseur de l'Algérie surtout en matière de produits alimentaires.

De ce fait, l'accord de coopération Algérie-CEE a permis à la communauté de confirmer sa position dominante vis-à-vis de son partenaire d'autant plus que la CEE représente plus de 50% du commerce Algérien et l'Algérie ne représente qu'une part insignifiante du commerce de la communauté. (Effet de polarisation des flux des échanges sur un seul pays).

Il faut signaler également le fait que chaque élargissement de la CEE constitue pour l'Algérie une érosion de ses préférences acquises en vertu de l'accord, les produits des nouveaux pays adhérents constituent une concurrence féroce pour les produits algériens d'autant qu'ils bénéficient des privilèges et de l'aide communautaire et que la politique agricole commune restrictive à l'égard des produits algériens constitue un handicap au développement du secteur agricole en Algérie et à l'essor de ses exportations.

IV.2 Résultats de la coopération financière

L'importance de la coopération économique pour le développement était d'une importance cruciale pour l'Algérie. Comme le témoigne la lenteur des discussions et des négociations entre l'Algérie et la CEE. En effet, l'Algérie misait beaucoup sur la nécessité de l'appui de la communauté à son développement de fait de sa jeune indépendance et refuse tout accord réduit au seul champ commercial. Cependant, malgré les ambitions du partenariat Algérie-CEE de 1976, la coopération économique reste au milieu de gué.

Dans le domaine de l'agriculture, l'Algérie partie avant l'indépendance d'une situation de fournisseur net de produits agricole de la communauté devient un importateur net et n'arrive même pas à s'auto suffire.

Il est à signaler, par ailleurs, que la coopération agricole n'a connu aucune initiative depuis le début du partenariat de la part de la CEE, malgré l'importance de ses potentialités. (C'est-à-dire de l'agriculture algérienne).

Contrairement à la construction européenne, la première étape de la CEE et la plus importante jusqu'à nos jours était d'organiser la production agricole et mettre à la disposition du monde agraire tous les moyens nécessaires afin de réaliser l'auto suffisance alimentaire de la communauté en vertu de la PAC, contrairement à l'Algérie qui a marginalisé son secteur agricole en détruisant des terres fertiles pour se contenter de la rente pétrolière et malheureusement et malgré les effets désastreux de cette marginalisation sur la situation alimentaire algérienne à la fin des années 80 et au début des années 90, l'Algérie continue de marginaliser des secteurs aussi vitaux à chaque fois que les prix des hydrocarbures se redressent.

En somme, la spécialisation dans le secteur agricole n'est pas un indice de sous développement, mais un moyen pour atteindre l'indépendance alimentaire d'un pays, ainsi tous les pays industrialisés accordent une place prépondérante à ce secteur à l'image de la PAC qui fonctionne depuis la création européenne jusqu'à nos jours, et de la politique de subvention suivie par les EUA pour avantager leurs exportations agricoles.

Dans le domaine de la coopération financière: l'Algérie et les voisins magrébins ont souvent déploré la faiblesse de l'aide financière communautaire (Voir le tableau).

Tableau n°19: Répartition des l'aides et apports financiers reçus par les pays du Maghreb par origine de la contribution. (En millions de dollars).

	CEE	USA	OPEP	Autres
Apports total				
Algérie	93	104	145	1522
Maroc	268	738	2930	2472
Tunisie	200	153	377	1181
Aide publique au développement				
Algérie	30	6	121	648
Maroc	155	163	2836	523
Tunisie	107	123	262	397

Source: Beknliche (la coopération entre l'Union Européenne et l'Algérie: accord d'association, OPU, 2006).

À la lumière de ce tableau n°19, on peut faire plusieurs observations:

- L'aide au développement est assez modeste;
- L'Algérie est le pays qui a reçu la part la moins importante.

L'aide au développement par rapport à nos voisins magrébins quelle que soit son origine est dérisoire et surtout de la part de la CEE qui devait se montrer plus ambitieuse quant au développement de sa rive sud en consentant plus d'effort dans le domaine de l'aide au développement ne pas se contenter seulement à préserver son accès aux marchés de ses partenaires.

Ses faiblesses apparaissent clairement et au niveau du volume de l'aide et au niveau de celui de ses participations à l'allègement de la dette des pays du maghreb.

Le volume de l'aide reçu par les pays du Maghreb reste assez modeste comparativement aux volumes consentis par la CEE aux autres régions du monde durant la même époque. En effet, l'aide accordée par la CEE aux pays du tiers monde ne représente que 5,67% des dépenses générales de la communauté.

Le caractère dérisoire de l'aide financière est aussi frappant lorsqu'on examine le pourcentage de l'aide au développement accordé par la CEE à chacun des pays du Maghreb (voir le tableau).

De ce fait la participation de la CEE au développement de l'Algérie est somme toute modeste et la plus grande partie des fonds reçus ont pour l'origine les prêts de FMI et de la BM ainsi que de la banque européenne d'investissement.

Tableau n°20: La part de l'aide publique au développement consentie par la CEE par rapport à l'ensemble de l'aide publique au développement reçue par ces pays maghrébins (en % du totale).

Pays période	1771-1972	1980-1981	1989-1990	1990-1991
Maroc		1.6%		
Algérie	2.2%			
Tunisie			1.2%	1.2%
Mauritanie		1.2%		

Source: Bekn niche (la coopération entre l'Union Européenne et l'Algérie: accord d'association, OPU, 2006).

Dans le domaine industriel, l'échec de la coopération industrielle a été amplifié par la stratégie restrictive adoptée par l'Algérie dans le domaine des investissements directs étrangers, ce qui s'est répercuté négativement sur la part des IDE capté par notre pays durant toute la période couverte par la coopération, en effet, l'encours d'IDE drainé a été au long de la période 70-80 assez modeste et ne dépassait guère 2% de la formation brute du capitale et connaissent une évolution à la baisse (Voir le tableau).

Tableau n°21: Part des IDE dans la formation brute du capitale en l'Algérie (%).

1971-1975	1976-1980	1981-1985	1986-1991
1.9	1,04	0.01	0.05

Source: Bekn niche (la coopération entre l'Union Européenne et l'Algérie: accord d'association, OPU, 2006).

IV.3 Résultats de la coopération économique

La présence d'investisseurs étrangers aurait du impulser le développement du secteur industriel algérien surtout par ses effets sur le savoir faire, néanmoins, l'attitude réticente de la part des responsables algériens et la méfiance éprouvée par les opérateurs et investisseurs étrangers suite à la nationalisation de certains secteurs clés de l'économie algérienne a fait de l'Algérie un pays peu récepteurs d'IDE.

L'Algérie qui a pourtant exprimé sa volonté d'aller au delà de la simple coopération commerciale en misant sur le savoir faire communautaire et son rôle d'assistant technique a vu son attitude prendre un autre visage sous l'effet de l'enrichissement des prix de pétrole au milieu des années 70, ce qui lui permettra d'adopter une politique assez étrange à l'égard des IDE, en achetant des entreprises à l'étranger «clé en main» au moment ou beaucoup des pays asiatiques adoptèrent une politique de stimulation sélective⁹⁴ aux IDE .

Très vite, la stratégie «clé en main» manifeste ses lacunes car, clé en main ne garantit guère la production, donc, il fallait inventer une autre approche «production en main» afin de garantir contractuellement la production effective en accordant aux

⁹⁴ C'est-à-dire des politiques qui octroient des incitations fiscales et autres aux investissements jugés stratégiques pour leur développement.

fournisseurs des usines «clé en main» des contrats les obligeant de garantir la production. Par ailleurs, «production en main» ne signifie pas vente, c'est pour ça que l'Algérie tente d'amener les fournisseurs d'usine clé en main de signer des contrats «marché en main», mains en vain car les expériences antérieures (les pertes accumulées par les opérateurs et les fournisseurs) dans le cadre des contrats «produits en main» ont provoqué que les derniers refusent la proposition de l'Etat algérien.

Pour l'Algérie, un contrat marché en main doit permettre d'attendre l'effet attendu d'un investissement étranger qui est l'implantation pour l'exportation et la vente sans accorder aux investisseurs la propriété, ainsi beaucoup d'entreprises issues de la politique «clé en main» ou «production en main» connaîtront des pertes énormes et ne doivent leurs survie qu'à la politique de subvention.

De ce fait, il ressort l'importance cruciale pour l'Algérie et les pays du tiers monde de maîtriser la technologie et le savoir faire et que la rente pétrolière doit être utilisée pour cette fin «impulser le développement du savoir faire et de l'économie de connaissance».

Il faut souligner que le changement d'attitude de l'Algérie à l'égard de la coopération économique était surtout causé essentiellement par l'amélioration de ses termes de l'échange de 500% entre 1970 et 1980. Ce qui lui permettra de recourir à l'endettement excessif sur les marchés de capitaux internationaux, ceux-ci induisent une amplification durant toute la décennie 80 du poids de la dette extérieure dépassant dans la plupart du temps 200% du PIB et dont le service de la dette atteint une valeur très importante en début des années 90 (plus de 70% des exportations⁹⁵).

Ce qui met l'Algérie dans une situation délicate et réduit de plusieurs écrans sa position dans les négociations internationales, et avec les institutions de Bretton woods dans la perspective d'obtention d'une aide et avec l'Union Européenne dans la perspective de la mise en place d'un nouveau partenariat .En effet, le poids de la dette algérienne lui sera fatale durant tous les cycles de discussion et de négociation avec son partenaire du nord couplé avec la crise politique que traversait notre pays, le poids de l'Algérie dans ces négociations s'est véritablement dégradé .

L'Algérie entame une décennie noire, caractérisé par, d'une part une forte croissance démographique dont la part la plus importante est constituée des jeunes, et de l'autre par le poids de la dette extérieure et de la nécessité de restructuration des différentes entreprises algériennes. Ce qui se traduira sûrement par des effets sociaux pervers: licenciement des travailleurs et baisse du pouvoir d'achat.

Section 2: La mise en place de l'accord d'association, origine et mécanismes de fonctionnement

L'accord d'association Algérie-Union Européenne s'inscrit dans la logique de la politique européenne définie par le processus de Barcelone. Néanmoins, pour mieux comprendre l'accord et son contenu, il sera intéressant d'examiner les étapes et l'évolution des négociations entre les deux parties ainsi que l'origine de l'accord d'association.

⁹⁵ Bekenniche (O), la coopération entre l'Union Européenne et l'Algérie: l'accord d'association, OPU 2006.

I. Origine de l'accord d'association

Cette première sous section s'efforce de présenter les faits historiques et moments importants qui ont précédé la conclusion de l'accord d'association Algérie-Union Européenne et dont le principe et le contenu s'inspirent. En effet, la nouvelle approche européenne du partenariat définie à Barcelone a connu les étapes suivantes:

I.1 Le sommet de Lisbonne et le partenariat Euro-Maghrébin

Le sommet de Lisbonne est considéré par beaucoup d'observateurs comme la base et l'origine des accords d'association Euro méditerranéen proposé par l'Union Européenne aux pays du Sud et de l'Est de la méditerranée. Néanmoins, il faut signaler que lorsqu'il s'agit d'accord d'association, l'Union Européenne adopte l'article 238 du traité de Rome relatif aux accords d'association. Le sommet de Lisbonne affirme les conclusions suivantes:

- L'Union Européenne affirme l'importance de la stabilité du Maghreb sur la sécurité et la stabilité de l'union;
- L'Union Européenne affirme que la priorité de l'accord doit porter sur les actions suivantes:
 - ✓ promouvoir un dialogue régulier destiné à créer une zone de paix, de sécurité et de prospérité dont le respect des principes fondamentaux du droit international.
 - ✓ promouvoir une coopération qui doit embrasser tous les domaines.
 - ✓ appuyer les initiatives actuelles en faveur de l'intégration régionale.
- L'Union Européenne réaffirme sa solidarité envers les pays du Maghreb.
- La communauté européenne prévoit un dialogue politique entre L'Union Européenne et ses états membres et les pays du Maghreb afin de permettre l'échange régulier d'information et une concentration accrue dans le domaine politique et de sécurité. Dans cet ordre idée, L'Union Européenne souhaitait étendre ce dialogue aux élus et aux représentants sociaux.
- Dans le domaine économique, le conseil européen affirme son appui au développement de la région maghrébine en favorisant son intégration et en instaurant de véritables économies de marché et la modernisation des systèmes économiques. Dans cet esprit, l'Union Européenne considère que le partenariat Euro-Maghrébin devait favoriser la poursuite des réformes économiques l'augmentation de l'investissement privé l'amélioration du milieu d'affaire et de promouvoir les activités créatrices d'emploi.

Le conseil européen exprime la disponibilité de l'Union Européenne à apporter son aide, sa solidarité et sa coopération technique afin d'aboutir à la réalisation des objectifs économiques déjà mentionnés et son intention de mettre en place une zone de libre échange Euro-Maghrébine.

- Dans le domaine social, L'Union Européenne estime qu'il est nécessaire de s'attaquer aux problèmes posés par:

- L'immigration et les conditions de vie et de travail des communautés migrantes;
 - Les déséquilibres démographiques ainsi que les disparités économiques et sociales.
- Dans le domaine culturel, le conseil européen estime indispensable un lancement des échanges de dialogue entre les jeunes, les universitaires, les cadres scientifiques et médias afin de parvenir à une meilleure connaissance et compréhension entre les peuples des deux parties.

I.2 Le conseil européen de Copenhague

En juin 1993, le conseil européen aborde les relations entre l'union européenne et les pays de Maghreb en affirmant la nécessité de poursuivre et d'identifier les négociations en vue d'aboutir à la réussite des objectifs du partenariat euro-Maghrébine de Lisbonne.

Le conseil européen, recommandait d'approuver les directives en cours afin de conclure un partenariat avec le Maroc et invite la commission à entamer les négociations avec la Tunisie afin de conclure un même accord. (Signalons que l'accord de partenariat entre le Maroc et L'Union Européenne remonte à la conclusion de l'accord des partenariats Euro-maghrébin à Lisbonne.

Lors de la visite de la délégation ministérielle européenne en juin 1993 à Alger, il été préconisé entre autre pour les deux parties d'examiner la possibilité d'entamer des discussions sur la conclusion d'un accord de partenariat, l'Algérie répond favorablement à la proposition de la commission européenne et invite en octobre 1993 officiellement la commission à engager des discussions.

II. Les étapes préparatoires de l'accord d'association

Les préparations de l'accord d'association Algérie-Union Européenne ont connu deux étapes essentielles:

II.1 Les discussions exploratoires

Les rencontres exploratoires⁹⁶ pour la signature de l'accord d'association entre les deux partenariats au sujet des principes à suivre, du fonctionnement de l'accord..., ont eu lieu en session qui a débuté de juin 1994 à février 1996 dont les dispositifs doivent couvrir les domaines suivants:

- Dialogue politique;
- Libre circulation des marchandises;
- Droit d'établissement et prestation de services;
- Paiement, capitaux, concurrence et autres dispositifs économiques;
- Coopération économique;

⁹⁶ Il faut signaler que pour le cas algérien, l'union européenne était très réticente quant à la proposition algérienne et condition toute engagement de l'union européenne à la faveur de l'Algérie à la signature d'un accord d'augmentation structurelle avec le FMI, ce qui s'est exactement passé.

- Coopération sociale et culturelle;
- Coopération financière;
- Disposition institutionnelle.

Ces dispositions étaient à peu près les mêmes avec celles qui étaient proposées à la Tunisie et au Maroc. Ces quatre sessions de discussions exploratoires ont permis de mesurer les engagements à prendre, ainsi que les bénéfices à long terme que les parties peuvent en retirer.

Et enfin, et comme nous le remarquons, la nouveauté par rapport aux accords de 1976, fut l'introduction de la clause politique.

II.2 La mise en place des négociations

Après la clôture de ce cycle de discussions exploratoires, la commission européenne approuve l'entame des négociations officielles avec l'Algérie en juin 1996.

Les négociations entre l'Algérie et l'Union Européenne rencontrent des difficultés de tous ordres, ce qui explique la lenteur des négociations et le retard contracté par rapport à nos voisins maghrébins:

Dans le domaine politique, l'Union Européenne dans une position favorable estime qu'il est de son droit d'exiger à l'Algérie de régler sa situation politique afin de pouvoir conclure un tel accord d'association avec elle. Ainsi beaucoup de représentants européens estiment que la communauté doit se rendre compte de la situation politique algérienne avant de conclure avec elle ledit accord d'association. Dans cet ordre d'idée, le ministre Allemand Reukel estime que l'Europe était légitimée d'associer la conclusion de l'accord à la crise politique que l'Algérie traverse pour une triple raisons: le risque de l'instabilité de toute la région, les crimes contre l'humanité et les problèmes.

Pour l'Union Européenne des principes fondamentaux des droits de l'homme constituent un élément essentiel des accords Euro-Méditerranéen, c'est pour cette raison que l'Algérie doit lutter contre le terrorisme dans le respect des droits de l'homme comme l'affirmait le président du conseil européen en 1997 Wolfart.

Sur le plan économique, le gouvernement Algérien déclarait ne pas se permettre de mettre en œuvre une politique de libéralisation brutale alors que le taux de chômage est de 25% au moment de l'entame des négociations. En effet, l'Algérie annonce qu'elle n'est guère prête à entamer une réduction progressive de ses droits de douane et demande un temps de réflexion⁹⁷.

Dans la mesure où le partenariat de l'Union Européenne préconisé à Barcelone s'inspire des recettes de stabilisation du FMI (ajustement structurel) et la mise en place des instruments de l'économie de marché qui s'accompagnent d'une restructuration de l'industrie algérienne et sa mise à niveau, l'Algérie souhaitait protéger certains secteurs du moins pour une période transitoire suffisante, alors que l'Union Européenne et les dispositions de l'OMC dans cette situation préconisaient une période transitoire qui ne doit pas dépasser les 12 ans.

⁹⁷ Bekenniche (O), la coopération entre l'Union Européenne et l'Algérie: l'accord d'association, OPU, 2006.

Sachant que lors des négociations, les secteurs pétrolier et gazier étaient évidemment concernés et les négociations à leurs sujets étaient ardues.

Sur le plan social: l'Algérie affirme sa satisfaction quant à la proposition européenne relative à la notion d'égalité de traitement des travailleurs européens. Toute fois, payer les allocations familiales au tarif européen pour les enfants des travailleurs européens restés en Algérie est peu négocié. Comme pour la liberté de la circulation des Algériens entre les deux rives.

En plus, l'Algérie est confrontée à la clause de la réadmission que l'Union Européenne veut coller à son dos, on l'obligeant à accueillir ses ressortissants jugés indésirables par la communauté européenne. L'Algérie estime toutefois qu'une telle question est en contradiction avec l'esprit de Barcelone, alors que l'Union Européenne de sa part estime que la lutte contre l'émigration clandestine est un élément crucial du partenariat économique.

III. Le cadre institutionnel de l'accord

La mise en œuvre de l'accord d'association Algérie-Union Européenne est soumis en contrôle de deux organes principaux: le conseil d'association et la comité d'association.

III.1 Le conseil d'association

Le conseil d'association est composé, d'une part des membres du conseil européen et des membres de la commission européenne, et d'autre part, des membres du gouvernement Algérien.

Il se réunit au niveau ministériel avec la présence des délégations suivantes:

- a) La délégation signataire de l'accord d'association du pays tiers composée de membres du gouvernement;
- b) La délégation du conseil de l'Union Européenne composée des ministres des affaires étrangères;
- c) La délégation de la commission européenne représentée par la commission chargée de la politique méditerranéenne;
- d) Un représentant de la banque européenne d'investissement car le conseil aborde toutes les questions relatives à la coopération financière et techniques dont est concernée la banque européenne d'investissement car elle a un rôle à jouer dans ce domaine.

La composition de chaque délégation doit être adressée au président du conseil d'association avant la session, chaque délégation a le même poids juridique quelle que soit la différence de son poids politique entre les deux partenaires de l'accord. De fait, le pays partenaire est dans ce cas en position d'infériorité par rapport à l'Union Européenne et ses états membres du fait, que chacune des délégations est représentée par une seule et égale voix.

La présidence du conseil d'association est assurée à tour de rôle par un membre du conseil européen et un membre du gouvernement du pays partenaire, ainsi dans le cas algérien, la présidence sera exercée d'une manière alternative par le ministre des affaires

étrangères et le président de la délégation Algérienne et de l'autre côté, par le ministre des affaires étrangères de l'Etat membre de l'Union Européenne à qui revient la présidence du conseil de l'Union Européenne.

Il faut signaler que tous les membres du conseil de l'Union Européenne font partie du conseil d'association, par contre les membres des représentants de la commission sont imprécis, comme celui de la délégation Algérienne.

Le conseil d'association a pour rôle la réalisation des objectifs de l'association et veille au bon fonctionnement de l'accord. De ce fait, l'accord lui attribue certaines tâches essentielles: un pouvoir décisionnel; un pouvoir de recommandation et un pouvoir de consultation.

III.1.1 Pouvoir décisionnel

Pour le bon fonctionnement interne de l'accord, le conseil d'association jouit d'un rôle décisionnel important. Ce pouvoir lui permet de chercher les moyens lui permettant la mise en œuvre de la coopération dans tous les domaines prévus par l'accord: ainsi par exemple, en matière de libéralisation progressive des marchés publics l'article 46 de l'accord d'association stipule que le conseil d'association prend les mesures nécessaires à la mise en œuvre des dispositifs.

Le conseil dispose ainsi d'un pouvoir de discussion en matière de la mise en œuvre de la coopération sociale et administrative ainsi que du pouvoir de créer des groupes de travail qui l'assisteront dans ses tâches.

III.1.2 Pouvoir de recommandation

À l'occasion de son examen des dispositifs de coopération prévus dans l'accord d'association, le conseil a le pouvoir de formuler des recommandations, s'il juge que ces dernières sont nécessaires pour le bon fonctionnement de l'accord. Ainsi l'article 37 stipule «pour formuler ses avis, le conseil tient compte de l'expérience acquise dans la mise en œuvre du traitement de la nation la plus favorisée...».

III.1.2 Le pouvoir de formuler des avis

Les parties contractantes peuvent consulter le conseil d'association en cas de difficulté dans la mise en œuvre de la coopération. L'accord prévoit que les consultations peuvent intervenir dans les cas suivants:

- Lorsqu'il s'agit de bon fonctionnement du régime appliqué aux produits agricoles, ou à des produits de pêche et aux produits agricoles transformés vue la sensibilité particulière de ces produits comme le stipule l'article 15 «En tenant compte des courants de l'échange pour les produits agricoles, les produits de pêche et les produits agricoles transformés ainsi que la sensibilité particulière de ces produits, la communauté et l'Algérie examineront au sein du conseil d'association produit par produit et sur une base réciproque, la possibilité de s'accorder de nouvelles concessions».
- Dans le cas où l'une des parties contractantes modifiera son régime de commerce extérieure l'article 16 précise à ce point «ou cas où la communauté ou l'Algérie

modifié le régime pour les produits agricoles...la modification fera l'objet, sur demande et d'autre de la partie contractante, de consultation au sein du conseil d'association.

- Enfin, la consultation peut y avoir en cas de mise en place de mesures de sauvegarde.

III.1.4 Un rôle d'établissement de la réglementation

Pour la mise en œuvre des dispositions de l'accord, le conseil a le pouvoir de prendre des décisions qui lui permettent d'établir une réglementation, il cherche les méthodes appropriées pour atteindre les objectifs de l'accord.

Le conseil participe à la formation et à l'établissement du droit régissant la coopération en arrêtant les modalités d'application des principes annoncés.

III.2 Le comité d'association

Le comité d'association est composé d'une part, d'un représentant de chaque Etat membre et d'un représentant de la commission européenne et d'autre part de représentants de l'Algérie. La délégation européenne est composée de 16 membres alors que le nombre de la délégation algérienne n'est guère précisé.

Le comité d'association a pour tâche d'entreprendre un travail d'étude et de préparation et non pas de prendre des décisions. Le comité se réunit normalement au niveau des ambassadeurs.

La composition, la mission et le fonctionnement du comité et des groupes qui permettent de l'assister dans ses tâches sont déterminés par le conseil d'association.

Le comité d'association est chargé d'assister le conseil d'association dans ses tâches, de préparer ses délibérations et d'exécuter la tâche qui lui sera confiée par le conseil d'association. La présidence du comité s'effectue selon le même principe que celle du conseil.

Le comité peut constituer d'autre groupe de travail ou comité qui l'assistent dans ses tâches en respect de la réglementation intérieure établie au sein du conseil d'association (là aussi, c'est le règlement qui fixe la composition, la mission et le fonctionnement de ces comités).

Le comité d'association jouit d'un pouvoir décisionnel afin de réussir la mise en œuvre et la coopération, ainsi, en cas de difficulté, l'Algérie peut prendre des mesures sous forme de droit de douane majoré ou rétablis pour protéger ses industries naissantes de certains secteurs en restructuration ou confrontés à des difficultés en vertu de l'article 11 de l'accord qui stipule «Ces mesures sont appliqués pour une période n'excède pas 05 ans a moins qu'une durée plus grande ne soit autorisée par le comité d'association».

Le comité d'association a également un pouvoir de consultation, ainsi, l'article 21 prévoit que «les parties se consultent au sein de comité d'association en ce qui concerne les accords portant établissement d'union douanière ou de zone de libre échange et le cas échéant pour les problèmes importants liés a leurs politiques respectives des échanges avec

les pays tiers notamment dans l'éventualité de l'adhésion d'un pays lié à la communauté...».

Le comité d'association a également le pouvoir de consultation lorsque il y a la possibilité d'instauration d'une clause de sauvegarde par les deux parties, ainsi l'article 24 stipule «chaque partie informera immédiatement le comité d'association de toute démarche qu'elle engage ou prévoit d'entreprendre en ce qui concerne l'application de mesures de sauvegarde et afin de trouver une solution acceptable, les parties doivent engager immédiatement des consultations au sein des comités d'association».

Le comité est également consulté en cas où les parties contractantes estiment que l'application d'une pratique par une partie peut lui causer des préjudices, ainsi selon l'article 41 la partie menacée peut prendre des mesures appropriées après consultation de comité.

III.3 La durée de l'accord

Pour que les objectifs fixés par l'accord d'association soient atteints, la durée de vie de l'accord est indéterminée, cette illimitation de durée se justifié par deux arguments:

- La mise en œuvre d'une coopération en profondeur nécessite beaucoup de temps;
- S'assurer que les engagements pris par les partenaires soient stables.

Néanmoins, l'accord est assujetti à certaines clauses permettant principalement à l'Union Européenne une révision périodique de ses engagements. En effet, l'accord contient des dispositions qui dans certains domaines limitent l'engagement à une période déterminée, ainsi, dans un domaine sensible tel que le domaine agricole issu de la politique agricole commune, l'Union Européenne ne peut se permettre de souscrire ou de s'engager dans des obligations de longue période, De ce fait, le régime appliqué aux échanges de produits agricoles peut subir des modifications même annuelles. En outre, l'accord contient une clause qui permet à l'Union Européenne de modifier le régime prévu à l'accord en cas de modification des règles de la politique agricole commune. Toutefois, l'Union Européenne ne peut procéder à la modification qu'à la condition d'octroyer à l'Algérie un avantage comparable.

L'accord comporte également une clause de dénonciation comme tout traité international et plus particulièrement pour ceux qui ont une durée de vie illimitée. La dénonciation s'exerce selon les dispositifs prévus dans l'accord.

En ce qui concerne l'accord d'association Algérie-Union Européenne, il est prévu que chaque partie contractante pourra procéder à la dénonciation de l'accord. Les seules conditions auxquelles sera soumise la dénonciation sont: la notification de la décision de l'autre partie et le respect d'un préavis. Aucune condition de fond n'est exigée.

La dénonciation peut être perçue comme étant un moyen d'échapper aux contraintes et obligations issues d'un accord à durée illimitée et lorsqu'il s'agit d'un accord bilatéral, le retrait d'une partie contractante entraîne automatiquement la disparition de l'accord ou de traité.

Section 3: Les grands axes de l'accord d'association

Cette section s'efforce de présenter les grands axes de la coopération prévus par l'accord d'association: la coopération politique, économique et commerciale.

I. Coopération politique

La coopération politique entre l'Algérie et l'Union Européenne en vertu de l'accord d'association est basée sur le respect des droits fondamentaux de l'homme, ils sont même considérés comme condition de toute attribution financière ou aide sous forme MEDA ou attribution de la banque européenne d'investissement.

I.1 Contenu de la coopération politique

La coopération politique constitue la principale innovation par rapport aux accords ultérieurs contractés entre l'Algérie et l'union européenne en particulier et l'Union Européenne et pays tiers méditerranéens en général (partenariat de 1976).

Selon l'article 2 de l'accord d'association «le respect des principes démocratiques et des droits fondamentaux de l'homme constitue un élément essentiel de l'accord».

Dés lors, le volet politique revêt un poids important, dans la mesure où le non respect des principes démocratiques et la violation des axes du volet peut conduire jusqu'à la suspension de l'accord lui-même non pas seulement la suspension de la coopération financière.

Pour ce faire, l'accord prévoit plusieurs rencontres entre les hauts responsables (ministres au sein du conseil d'association) entre les diplomates et hauts fonctionnaires des deux rives.

Le dialogue politique portera sur des questions assez vitales et d'intérêt commun touchant à la sécurité et à la stabilité de la région Euro-Méditerranéenne.

I.2 Les mesures de la coopération politique

Pour donner un caractère obligatoire aux engagements pris par l'Algérie en vertu de l'article 02 de l'accord d'association, des mesures d'accompagnement sont prévues et qui étaient votées par les membres du parlement européen et qui doivent être appliquées par l'Algérie, en guise de la résolution de 10 octobre 2002 et qui est incluse dans l'accord d'association. En effet, la résolution prévoit⁹⁸:

⁹⁸ «Nous avons maintenant une résolution qui définit assez clairement les tâches à accomplir, celle-ci va nous permettre de cerner de quelle manière l'on va pouvoir appliquer cet accord d'association. Avec cette résolution nous demandons à l'Algérie de renforcer les institutions démocratiques et politiques, c'est fondamental. Nous demandons à l'Algérie d'arrêter de se prendre pour une démocratie qui dépend de la bonne volonté des militaires. Il doit y avoir une séparation entre le pouvoir militaire et le pouvoir politique. Première mot, le pouvoir décisionnel doit revenir au politique, deuxième mot, c'est une résolution qui demande qui donne le pouvoir d'accès sur le territoire algérien pour les ONG international, ce qui est pour l'instant refusé par le gouvernement Algérien.

I.2.1 Préciser les mécanismes d'évaluation

La résolution doit permettre à l'Union Européenne de préciser et de clarifier les mécanismes d'évaluation de l'article 2 de l'accord d'association;

De ce fait, la résolution s'efforce de mettre en œuvre des lignes directrices lui permettant de mesurer le degré du respect des engagements pris par l'Algérie dans l'article 2.

Dans cet ordre d'idée, l'article 20 de la résolution prône la création d'un groupe de travail composé de représentants des deux parties pour étudier l'état des droits de l'homme et de la démocratie en Algérie.

I.2.2 Soutenir les droits de l'homme, la société civile et la lutte contre l'impunité

La résolution insiste également sur la nécessité pour le gouvernement algérien de s'impliquer d'avantage pour promouvoir l'état du droit et le respect des démocraties et l'essor de la société civile (Article 6,16 et 22) ainsi la lutte contre l'impunité.

I.2.3 Permettre l'accès aux ONG et Aux représentants des nations unis

La résolution demande à l'Algérie de libérer l'accès aux organismes neutres qui œuvrent dans les champs de respect des droits de l'homme (article5).

I.2.4 Aborder le problème des disparitions

Le parlement européen souligne la nécessité de régler le problème des disparus et ce dernier est considéré comme un élément essentiel de la coopération politique à coté du respect des droits de l'homme (article 3 de la résolution).

I.2.5 Mettre fin à l'état d'urgence

L'union européenne demande à l'Algérie de mettre fin à l'état d'urgence afin de mettre sur place l'état de droit (article4).

I.2.6 Lutter contre le terrorisme dans le respect des droits de l'homme

Le parlement européen subordonne toute mesure de lutte contre le terrorisme au respect des droits de l'homme et toute coopération entre les deux partenaires doit passer par le respect de ce principe (article 10).

Dans cet ordre d'idée, l'Union Européenne apprécie l'action algérienne de réconciliation nationale afin de promouvoir la paix et la société civile et rétablir l'image de l'Algérie.

II. La coopération économique

La coopération économique pour l'Union Européenne consiste à épauler l'action algérienne en vue de son développement économique et social durable (article 47 de

l'accord). Elle consiste à accompagner le processus de libéralisation commerciale afin de limiter l'ampleur de ses effets négatifs et déstabilisateurs sur l'économie algérienne.

L'accord Algérie-Union Européenne a pour objectif de préparer l'intégration et l'insertion de l'Algérie dans l'économie mondiale et d'affronter la concurrence étrangère, des mesures d'accompagnement ont été prévues par les dispositifs de l'accord et qui ont pour finalité la mise à niveau de l'économie nationale et en particulier de l'industrie algérienne qui est en réalité le premier concerné par la libéralisation commerciale prévue.

La coopération économique touche beaucoup de domaines, agricole, industriel, la pêche, le domaine scientifique, la production et l'environnement. En vertu de l'article 47 de l'accord, les parties contractantes peuvent déterminer d'un commun accord de nouveaux champs de coopération non mentionnés dans les textes de l'accord, ce qui donne à la coopération économique une visée assez large qui est en réalité la conséquence directe de sa durée illimitée.

Au-delà de la coopération purement économique, l'accord prévoit d'autres champs de coopération jugés nécessaires pour le développement économique et social durable, premièrement, la nécessité du renforcement de l'éducation et de la formation en se basant spécialement sur les spécialités qui sont en lien directe avec l'environnement des entreprises, en particulier: les sciences de gestion, de management, le marketing ainsi que la mise à niveau du système financier et bancaire afin de le rendre compatible avec les besoins de financement de l'entreprise..., le sauvegarde de l'environnement constitue également une priorité qui serait en principe la conséquence directe du développement industriel (la coopération dans le domaine de la qualité de l'eau et du sol ainsi que la protection des eaux maritimes).

Dans le domaine industriel, l'accord a pour objectif de développer une coopération industrielle entre les firmes européennes et algériennes en encourageant une coopération directe entre les opérateurs des deux parties.

Dans ce domaine, l'accord ne prévoit point un rôle d'intervention rigoureux pour les pouvoirs publics, si ce n'est la simple tâche d'incitation et d'orientation nécessaire pour la réalisation des objectifs de la coopération. De fait, les dispositifs de l'accord relatifs à la coopération dans le domaine industriel ne contiennent guère d'obligations précises à la charge de l'Union Européenne sauf une simple obligation du comportement, celle de prendre des mesures d'incitation susceptibles d'amener les opérateurs à concrétiser les objectifs de la coopération. De sa part, l'Algérie a un rôle important à jouer, elle devait inciter les opérateurs économiques à coopérer, et ce par le truchement de la mise sur pied d'un certain nombre d'actions susceptibles d'encourager le contact entre les opérateurs concernés, et en premier ordre, un climat d'accueil favorable et un environnement des affaires propice.

En somme, il faut savoir que les dispositifs visés par de l'accord sont de type à concrétiser une volonté politique des Etats contractants et dont la réalisation dépend en grande partie de la volonté des opérateurs et investisseurs privés.

Enfin, l'accord prévoit également de soutenir les efforts de modernisation et de restructuration de l'industrie entrepris par les secteurs publics et privés en Algérie et de promouvoir le développement des petites et moyennes entreprises.

III. La coopération commerciale

L'accord d'association entre l'Algérie et l'UE vise à faciliter et à développer les échanges entre les deux partenaires (article 1) et à établir progressivement une zone de libre échange dans le respect des dispositifs et règles de l'OMC.

L'établissement de la zone de libre échange se fera selon les dispositifs fixés par le titre III de l'accord relatif à la circulation des marchandises, ce dernier répartit la démarche de démantèlement comme suit:

- Le chapitre 1 consacré aux produits industriels (les chapitres 25 à 97 de la nomenclature douanière algérienne);
- Le chapitre 2 concerne les produits agricoles, de pêches et agricoles transformés (chapitres 1 à 24 de la nomenclature douanière algérienne);
- Chapitre 3 est consacré aux dispositifs communs aux deux produits.

Le titre III prévoit deux types de démantèlement, un démantèlement immédiat (produits primaires) et progressif pour les produits originaire de l'Union Européenne. En effet, au sens de l'article 9, le démantèlement prend deux formes immédiates et progressives des droits et effets équivalents, les tarifs de base retenus par l'accord sont ceux appliqués effectivement par la direction des douanes algériennes à l'égard des produits européens le 01 janvier 2002.

L'accord prévoit également l'abolissement du droit provisoires additionnels DAP à partir du premier janvier 2006.

En vertu de cette article, toute modification touchant les tarifs de 01 janvier 2002 n'est guère prise en compte dans le schéma de démantèlement prévu sauf dans le cas d'une modification à la baisse. Ainsi si le taux de base augmente de 5 à 15%, le taux à prendre en considération est 5%.

Dans cette section nous examinons le schéma de démantèlement à suivre par l'Algérie ainsi que les aspects juridiques et institutionnels de la zone de libre échange définis par l'accord.

III.1 Le régime appliqué sur les échanges entre les deux partenaires

Ce premier point s'intéresse aux régimes douaniers applicables aux importations algériennes en provenance de l'UE et aux importations européennes en provenance de l'Algérie.

III.1.1 Les produits originaires de l'Algérie exportés vers l'UE

Depuis la mise en œuvre de la politique agricole commune, l'attention de l'Union Européenne est accordée aux produits agricoles, de ce fait, la politique étrangère européenne en terme de réduction tarifaire met souvent une distinction entre les biens industriels et les biens agricoles, car la PAC appliquait jusqu'à présent une protection multiforme aux produits agricoles qui franchissent son territoire.

- **Produits industriels:** Depuis 1976, les biens industriels algériens bénéficient d'accès préférentiel au marché commun, l'accord d'association à consolider cet acquis, ainsi, selon l'article n°8 de l'accord, la communauté européenne admet sur son territoire les produits industriels d'origine algérienne, en exemption des droits de douanes et taxes et effets équivalents et de restrictions quantitatives ou de mesures équivalentes.

Les produits visés sont d'une part les minéraux extraits du sol algérien ou de fonds de mer, d'autre part les produits industriels considérés comme originaires de l'Algérie;

- **Produits agricoles:** Contrairement à la libre circulation des produits industriels algériens sur le marché européen, la circulation des produits agricoles originaire de l'Algérie est soumise à une réglementation restrictive appliquée par la politique commune agricole dans le souci de protéger ses agriculteurs. En effet, les produits agricoles algériens malgré qu'ils ne posent pas de problèmes⁹⁹ (étroitesse des exportations agricoles) sont soumis à certaines règles: la clause de sauvegarde, calendrier d'importation, prix de référence, règles sanitaires....

De ce fait, les produits agricoles d'origine algérienne qui sont énumérés dans l'annexe 1 du protocole n°1 de l'accord sont admis à l'importation dans la communauté sous les conditions suivantes:

- Les droits de douanes à l'importation sont éliminés ou réduits selon la nature de produits, dans la proportion indiquée; (voir la colonne «a» de l'annexe précitée).
- Pour certains produits, les droits de douane seront éliminés dans la limite des contingents tarifaires indiqués pour chacun d'eux (voir la colonne «b» de l'annexe n°1).
- Lorsque les quantités importées dépassent la quantité indiquée par le contingent, la quantité additionnelle sera soumise au paiement de droit inscrit au tarif douanier commun.
- Pour certains produits exemptés de droits de douane, de Quantités de références seront exigées (colonne c).

Dans le cas particulier du vin et de raisins frais, leurs importations sur le territoire européen doivent être accompagnées d'un certificat désignant l'origine conformément au modèle figurant dans l'annexe 2 du protocole n°1 de l'accord.

- **Les produits de pêche:** Les produits de pêche qui sont énumérés dans le protocole n°3 sont admis sur le territoire européen en exemption des droits de douanes et effets équivalents.
- **Produits agricoles transformés:** Ils sont admis sur le territoire communautaire selon les listes reprises dans le protocole n°5 (annexe 1).

⁹⁹ Dans cet ordre d'idée, l'ambassadeur européen et chef de la délégation de la commission européenne Lucio Guerrato affirmait «heureusement pour nous européens que l'agriculture algérienne n'est pas exportatrice des produits, il n'y a qu'à regarder le marché. Si c'était le cas, il y'aurait eu des problèmes».

III.1.2 Les produits originaires de l'UE exportés vers l'Algérie

La lecture des documents traitant la libre circulation des marchandises (titre III) de l'accord fait ressortir essentiellement deux formes de démantèlement applicables aux biens européens pénétrant le sol algérien, en l'occurrence la forme immédiate et progressive que nous examinerons séparément selon la nature des produits importés industriels ou autres.

Cette lecture doit nous permettre de déceler les points suivants:

- ✓ le démantèlement tarifaire total immédiat ou progressif pour les biens industriels;
- ✓ le démantèlement tarifaire immédiat ou différé pour les produits agricoles.

III.1.2.1 Les biens industriels

Le démantèlement immédiat ou progressif des produits industriels importés par l'Algérie de l'Union Européenne relevant des chapitres 25 à 97 du tarif douanier algérien doit se faire selon le calendrier suivant:

a) Démantèlement immédiat:

Au sens de l'article 9 alinéa 1, les droits de douane, taxes et effets équivalents pour les produits industriels énumérés dans l'annexe n°2 de l'accord sont supprimés dès l'entrée en vigueur de l'accord (ce sont essentiellement des matières premières).

Cette liste de 2076 produits industriels sera importée en Algérie à un taux de 0% de droits de douane et effets équivalents et du droit additionnel provisoire¹⁰⁰. Ces produits sont répartis comme suit:

Groupe de produit	Exemptés	5%	15%	30%	Total
Fonctionnement	43	355	1617	0	2015
Équipement	31	3	3	0	37
Consommation	23	0	1	0	24
Total	97	358	1621	0	2076

Source: Journées d'information EDPME, octobre 2005.

Il s'agit essentiellement des produits du chapitre 70 (verre et ouvrage en verre) et du chapitre 73 (ouvrage en fer, en fonte et acier) du tarif algérien.

b) Démantèlement progressif:

Dans cette forme de démantèlement, on peut distinguer deux listes de produits:

- **Démantèlement sur 07 ans à partir de la troisième année:**

¹⁰⁰ Bouanem (directeur de la fiscalité), le démantèlement tarifaire, programme EDPME, journée d'information, octobre 2005.

Chapitre IV Description générale de l'accord d'association Algérie-Union Européenne

Au sens de l'article 9 alinéa 02, les droits de douanes et taxes et effets équivalents applicables aux produits communautaires dont la liste figure dans l'annexe 03 de l'accord sont éliminés selon le calendrier suivant:

- ✓ deux ans après l'entrée en vigueur de l'accord chaque droit, taxe et effets équivalents doivent être ramenés à 80% du droit de base;
- ✓ trois ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe et effets équivalents sont ramenés à 70% du droit de base (en 2008);
- ✓ 04 ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe et effets équivalents seront ramenés à 60% du droit de base;
- ✓ 05 ans après la mise en application de l'accord, chaque droit, taxe et effets équivalents seront ramenés à 40 % du droit de base;
- ✓ 06 ans après l'entrée en vigueur de l'accord, les droits de douane, taxes et effets équivalents seront ramenés à 20% du droit de base;
- ✓ 07 après l'entrée en vigueur de l'accord, les droits de douane, taxes et effets équivalents seront ramenés à 0% du droit de base.

Cette liste de produits comprend 1100 biens industriels qui sont essentiellement des biens d'équipement qui représentaient 53% de nos importations de biens d'équipement en provenance de l'UE.

Par groupe de produits et par rapport au droit de base appliqué cette liste est répartie comme suit:

Groupe de produit	Exemptés	05%	15%	30%	Total
Fonctionnement	0	24	21	1	52
Équipement	0	744	153	15	912
Consommation	0	34	51	51	136
Total	0	805	228	67	1100

Source: Journée d'information EDPME, octobre 2005.

Les données montrent que 805 sur les 1100 produits importés étaient frappés par un droit de base de 5% (ce qui montre que l'Algérie n'est guère protectionniste) et 912 de ces 1100 produits sont des biens d'équipement, ce qui montre que l'Algérie veut essentiellement favoriser ses industries en libéralisant très vite ses importations d'input.

• Le démantèlement en 10 ans à partir de la troisième année:

En vertu de l'article 9 alinéa 3, les droits de douanes et taxes et effets équivalents sur les produits originaires de l'UE importés par l'Algérie autres que ceux figurant dans les listes 02 et 03 précitées seront éliminés comme suivant:

2007	2008	2009	2010	2011	2012
Les droits et taxes sont ramenés à 90% du DB	Les droits et taxes sont ramenés à 80% du DB	Les droits et taxes sont ramenés à 70% du DB	Les droits et taxes sont ramenés à 60% du DB	Les droits et taxes sont ramenés à 50% du DB	Les droits et taxes sont ramenés à 40% du DB

2013	2014	2015	2016	2017
Les droits et taxe sont ramenés à 30% du DB	Les droits et taxe sont ramenés à 20% du DB	Les droits et taxes sont ramenés à 10% du DB	Les droits et taxes sont ramenés à 5% du DB	Les droits et taxes sont ramenés à 0% du DB

Source: Journée d'information du programme EDPME, octobre 2005.

Cette liste de biens industriels comprend 24% de nos importations de l'UE. Par nature de biens et par rapport au taux du droit base DB appliqué on peut constater que la plupart de ces biens sont des biens consommation (1410 sur 1964) et que la majeure partie de ces biens sont frappés par un droit de base de 30% soit 1303 sur 1410 (Voir le tableau), ce calendrier du démantèlement qui concerne particulièrement les biens de consommation finaux est une manifestation de la volonté des pouvoirs publics d'opérer une protection de ses industries.

Groupe de produits	Exemptés	05%	15%	30%	Total
Fonctionnement	1	4	29	228	262
Équipements	4	17	16	255	292
Consommation	0	37	70	1303	1410
Total	5	58	117	1786	1964

Source: Journée d'information du programme EDPME, octobre 2005.

En guise de conclusion, on peut dire que le programme de démantèlement immédiat touchera essentiellement des produits de fonctionnement dans leur majeure partie qui ne sont pas destinés à la revente en état et ceux qui composent le démantèlement progressif sont dans leur grande partie des biens d'équipements et de consommation destinés à la revente en état.

III.1.2.2 Les biens agricoles, de pêche et agricoles transformés

En vertu de l'accord d'association Algérie-Union Européenne, les biens agricoles, de pêches et agricoles transformés seront soumis à deux types de concessions tarifaires: un concession immédiate et différée.

a) Produits agricoles:

Le démantèlement des produits agricoles originaires de l'UE énumérés dans le protocole n°2 bénéficie de certains privilèges figurant dans l'article 14 alinéa 2 de même protocole, il touche les listes de produits suivante:

La première liste concerne 115 lignes tarifaires, les produits en question seront démantelés soit partiellement ou totalement selon leur nature (soit 100%, 50% ou 20%). Le tableau suivant met en relief ce calendrier de démantèlement total ou partiel ainsi que les limitations quantitatives afférentes (contingents).

Droit initial	Lignes tarifaires soumises à une réduction de 20%	Lignes tarifaires soumises à une baisse de 50%	Lignes tarifaires soumises à une réduction de 100%	Total
5%	0	0	40 dont 11 sans limitation de contingent	40
15%	0	8	9	17
30%	19	4	35 dont 1 sans limitation de contingent	58
Total	19 soumise à des contingents	12 soumises à des contingents	84 dont 12 sans limitations de contingent	115

Source: Journée d'information, EDPME, octobre 2005.

On remarque que la plupart des lignes tarifaires sont soumises à une réduction de 100% soit 72% des lignes du protocole n°2 et que la plus grande majorité de ces lignes est soumise en plus à un contingent soit 103 lignes.

b) Les produits de pêche:

Le démantèlement des droits appliqués aux produits de pêche originaires de l'UE énumérés dans le protocole n°4 bénéficient des dispositifs relevant de l'article 14 alinéa 4 lors de leurs entrés sur le territoire algérien.

Pour ces produits, les réductions se font soit partiellement soit totalement selon la nature des biens comme suit 100% ou 25% de droits de base et sans limitation de contingent, le démantèlement concerne 88 lignes tarifaires.

Droit de base	Lignes tarifaires soumises à une réduction de 25 %	Lignes tarifaires soumises à une réduction de 100%	Total
5%	0	03	3
15%	0	0	0
30%	49	36	85
Total	49	39	88

Source: Journée d'information, EDPME, octobre 2005.

Les données du tableau montrent que plus de 96% de ces produits sont soumis à un droit de base de 30% et que presque 50% d'entre eux subiront une réduction de droit de base de 100%.

c) Produits agricoles transformés:

Le démantèlement des produits agricoles transformés énumérés dans le protocole n°5 s'effectuera selon les dispositifs prévus par l'article 14 alinéa 5 du même protocole. Le démantèlement sera également soit totalement soit partiellement comme suit 100%, 50, 30, 25% ou 20% de droit de base dans la limite des contingents fixés comme suit:

Droit initial	Lignes tarifaires soumises à une réduction de 20%	Lignes tarifaires soumises à une réduction de 25%	Lignes tarifaires soumises à une réduction de 30%	Lignes tarifaires soumises à une réduction de 50 %	Lignes tarifaires soumises à une réduction de 100 %	
5 %	0	0	0	0	0	2
15%	0	0	1	1	18 dont 02 avec contingents à savoir les lavures et les préparations alimentaires	20
30	3	9	2	0	14 dont 01 avec contingents à savoir la bière de Malte	28
total	3	9	3	1	34	50

Source: Journée d'information, EDPME, octobre 2005.

Les données mettent en relief que les produits énumérés étaient soumis dans leur majeure partie à un droit de 30% (28 sur 50) et la réduction tarifaire totale (de 100%) touchera plus de 50% des lignes tarifaires dans le respect des contingents fixés.

Concernant, l'avenir du démantèlement des produits agricoles, et conformément à l'article 15 de l'accord, les parties contractantes examineront la situation dans un délai de 05 ans à partir de la date de l'application de l'accord en vue de fixer les mesures de libéralisation à appliquer après la sixième année.

Dans cet ordre d'idée, les parties contractantes pourront examiner au sein du conseil d'association produit par produit la possibilité de s'accorder de nouvelles concessions.

En somme, on remarque qu'en vertu de la réforme tarifaire de 2001, l'Algérie a fixé son tarif maximum à 30%, un taux que même les pays adhérents à l'OMC n'ont pas pu établir à l'image de nos voisins maghrébins et du Mexique qui est depuis plus de 20 ans membre de l'OMC et membre d'un des plus grands blocs commerciaux du monde sous la tutelle des USA.

III.2 Les aspects techniques de la coopération commerciale

Du fait du caractère préférentiel et discriminatoire à l'égard des pays tiers, la zone de libre échange accorde des concessions et des privilèges uniquement aux produits originaires des pays membres, pour préserver ce privilège une technique dite «la règle d'origine» a été mise en œuvre afin de différencier les produits originaires de la zone et autres. Dans le cas de l'accord entre l'Algérie et l' UE, un ensemble de procédures a été mis en place pour cette fin.

III.2.1 Les critères de l'origine des produits

Au sens de l'accord d'association (protocole 6), sont considérés comme originaires de l'Algérie ou de l'UE les produits suivants:

III.2.1.1 Les produits entièrement obtenus

L'article 6 du protocole 6 stipule que sont entièrement obtenus dans la communauté européenne ou en Algérie, les biens suivants:

- Les produits minéraux extraits du sol ou des fonds des mers et des océans (pétroles, gaze...);
- Les produits d'origine végétale qui y sont récoltés (fruits...);
- Les animaux vivants qui soient nés et élevés;
- Les produits provenant d'animaux vivants qui y font l'objet d'un élevage;
- Les produits de la chasse et de la pêche maritime et autres biens tirés de la mer en dehors des eaux territoriales des deux pays;
- Les déchets des opérations manufacturières qui y sont effectuées.

III.2.1.2 Les produits non entièrement obtenus

Ces produits sont répartis selon qu'ils subissent une transformation suffisante ou non:

- **Les produits soumis à des transformations suffisantes:**

Ces produits sont ceux qui ont subi des ouvrages et des transformations suffisantes pour acquérir le caractère de l'originalité. L'annexe 2 du protocole 6 de l'accord reprend toutes les opérations qui peuvent enregistrer des transformations suffisantes.

- **Les produits soumis à des transformations insuffisantes:**

L'article 8 du protocole 6 définit les opérations de transformations jugées insuffisantes comme suit:

- Les manipulations destinées à assurer la conservation des produits lors du transport et du stockage;
- Les opérations simples de dépoussiérage, de ciblage de tirage de classement, d'assortiment, de lavage, de peinture et de découpage;
- Les changements d'emballage et divisions ou les réunions de colis, les simples mises en bouteille, en flacon, en sac, en boîte...;
- Les opérations simples de conditionnement et d'apposition sur les produits eux-mêmes ou sur leurs emballages...;
- Les simples mélanges de produit, même d'espèces différentes dès lors qu'un ou plusieurs composants du mélange ne répondent pas aux conditions établies par le protocole 6 pour pouvoir être considérés comme originaires de l'union européenne ou de l'Algérie;
- La simple réunion de parties en vue de constituer un produit complet;
- L'abattage d'animaux.

III.2.2 Les règles du cumul

L'objectif de la création d'une zone de libre échange est de faciliter les échanges entre les deux rives de la méditerranée. La pratique de la règle d'origine en Europe a été souvent critiquée, en outre les règles d'origine de l'UE sont souvent complexes, pour remédier à ces difficultés, l'UE et ses partenaires maghrébins ont inventé une nouvelle technique de règle d'origine qui autorise le cumul pour stimuler les échanges Sud-Sud et réduire la complexité des différentes règles d'origine.

III.2.2.1 Le cumul bilatéral

Cette procédure confère aux produits fabriqués par une partie contractante en utilisant les intrants de l'autre partie contractante le caractère de l'originalité. A ce titre, les matières premières d'origine européenne utilisées dans la fabrication d'un produit algérien sont considérées comme d'origine algérienne.

III.2.2.2 Le cumul diagonal

L'accord entre l'Algérie et l'UE autorise les partenaires à utiliser des intrants d'origine marocaine ou tunisienne dans la fabrication d'un bien algérien ou européen comme s'il s'agit des intrants originaires de l'Algérie ou de l'UE sans qu'il soit exigé que ces matières subissent des ouvrages suffisantes ou insuffisantes à condition qu'elle aient l'objet de transformation allant au-delà de celles décrites dans le point 3 relatif à la transformation insuffisante.

Ces dispositifs sont valables si seulement les opérations entre l'UE, l'Algérie, la Tunisie ou le Maroc sont régies par les mêmes règles d'origine.

Cependant, dans le cas pratique le contenu du cumul reste vide du fait des faiblesses des échanges intra maghrébins et des différences entre les règles d'origine applicables pour chaque pays maghrébin, ce qui rend l'utilisation de la règle du cumul diagonal caduque.

Donc, pour pouvoir bénéficier des dispositifs de la règle du cumul les pays maghrébins doivent tout d'abord s'intégrer et appliquer la même règle d'origine.

Dans le but de favoriser le commerce entre les deux partenaires, l'accord prévoit que les produits originaires de l'Algérie ou de l'UE qui empruntent et traversent les territoires des pays tiers maghrébins, sont considérés comme étant originaires à condition qu'ils ne subissent pas des transformations à part les opérations de chargement et de rechargement ou toute opération destinée à conserver le produit en état.

III.2.3 La preuve de l'origine

La preuve de l'origine (valable pour 4 mois) doit être approuvée par un certificat de circulation des marchandises baptisé EUR1 (annexe III du protocole 6) qui est une pièce essentielle car elle justifie l'origine du produit exporté pour pouvoir bénéficier des privilèges de l'accord.

Il est délivré par les autorités douanières du pays exportateur sur la demande de l'exportateur ou de son représentant officiel. Il est exigible au dédouanement des marchandises originaires sauf dans deux cas:

- ✓ lorsque la valeur de l'exportation de produit d'origine n'excède pas 6000 euros;
- ✓ si l'exportateur est dit exportateur agréé.

III.2.4 Les exceptions à la libre circulation des marchandises

Dans certains cas, les parties contractantes peuvent dans les situations les plus délicates, déroger des obligations et procédures de la libre circulation visées précédemment.

L'accord d'association autorise l'application de la clause de sauvegarde qui permet aux deux partenaires de déroger des obligations contractées, lorsque les importations en provenance de l'UE ou de l'Algérie peuvent porter atteinte à l'ordre, à la sécurité nationale, quand la balance de paiement des deux parties connaît des sérieux problèmes et quand les mesures s'avèrent nécessaires pour faire face aux pratiques de dumping ou de subventions d'exportation.

Ainsi, dans l'article 11, on trouve «des mesures exceptionnelles... Peuvent être prises par l'Algérie sous forme de droits majorés ou rétablis...», néanmoins, ces mesures de sauvegarde ne doivent pas dépasser une période de 05 ans sauf autorisation préalable du comité d'association.

Dans cet ordre d'idée, l'article 22 stipule que dans le cas où un pays partenaire juge qu'il existe des pratiques de dumping dans ses relations avec l'autre partie contractante, l'accord l'autorise à prendre des mesures appropriées «les droits antidumping» ou les «droits compensatoires» conformément aux procédures en vigueur à l'OMC .

De même, l'article 40 autorise le pays contractant lorsqu'il est confronté à de graves difficultés de balance de paiement à adopter pour une durée limitée des mesures restrictives.

III.3 Les problèmes liés à l'application de la coopération commerciale

La mise en œuvre de l'accord de libre échange est accueillie par les acteurs de la vie économique de manière différente, d'un côté, les autorités gouvernementales l'accueillent avec optimisme, de l'autre, les entreprises et les hommes d'affaires affichent leurs inquiétudes.

Ce point essaye d'examiner les problèmes qui peuvent surgir immédiatement à la suite de la mise en œuvre de l'accord ainsi qu'à ceux relatifs à l'élargissement de l'UE.

III.3.1 Le manque à gagner du trésor public

La mise en place d'une zone de libre échange implique que tous produits importés de l'UE ne seront plus soumis aux taxes et droits douanes, ce qui induira une perte de recettes publiques¹⁰¹.

En effet, la perte des recettes publiques est estimée à 20 milliards de dinars, dès lors la question qui se pose comment peut-on combler ce manque? Les observateurs¹⁰² pensent que la seule solution possible à la disposition des pouvoirs publics actuellement est de piocher aux pouvoirs d'achats des individus en imposant une augmentation de la TVA (taxe sur la valeur ajoutée) ou bien du prix d'électricité ou du gaz, car toute actions touchant à la rentabilité de l'entreprises est interdite par ledit accord qui a d'ailleurs mis en œuvre des programmes de mise à niveau pour améliorer la compétitivité des entreprises algériennes.

III.3.2 Les problèmes d'élargissement de l'UE

Depuis sa création en 1957, la CEE a connu plusieurs élargissements qui étaient fatals et discriminatoires à l'égard des pays signataires d'accords d'associations antérieurs sans perspective d'adhésion¹⁰³.

En effet, les pays maghrébins¹⁰⁴ développaient des cultures d'exportation qui répondent aux spécificités du marché européen. Cependant, ce marché s'est souvent fermé aux produits maghrébins du fait des multiples élargissements, surtout si le nouveau entrant a une structure de production et d'exportation proche à celle des pays maghrébins, spécialement dans les produits agricoles ou dans les produits industriels intensifs en main d'œuvre (textile et habillement), car ces pays adhérents auront le privilège de recevoir des aides communautaires et une protection.

En effet, en mai 2004, l'UE s'est élargie de nouveau à 10 nouveaux pays (PECO), cet élargissement aura sûrement des implications négatives sur tous les domaine de la coopération énumérés dans les accords d'association, en effet, depuis le début des perspectives d'élargissement de l'UE au début des années 90, beaucoup d'érosion surgissent surtout en terme de coopération financière et d'assistance technique allouées par le fonds communautaire à leurs faveurs. Les répercussions de ce nouvel élargissement peuvent être analysées dans les domaines suivants:

III.3.2.1 Élargissement et les échanges commerciaux

Comme on le sait, les pays maghrébins présentent d'une manière générale un déficit chronique de leur balance commerciale vis-à-vis de l'UE à l'exception de l'Algérie,

¹⁰¹ Dans le contexte actuel de l'Algérie, on peut dire que le problème ne se pose pas du fait du poids important de la fiscalité pétrolière dans les recettes totales de l'Etat. Cependant, les expériences passées nous obligent à penser hors hydrocarbure ou en terme d'après pétrole.

¹⁰² Voir à ce sujet Siroen J M, la régionalisation de l'économie mondiale, la découverte, paris 2004.

¹⁰³ Elargissement en 1973 avec l'adhésion du Danemark, l'Irlande et le Royaume unis, en 1981 avec l'adhésion de la Grèce et en 1986 avec l'adhésion de l'Espagne et du Portugal et en 2004, avec l'entrée de 10 nouveaux adhérents.

¹⁰⁴ L'état actuel de l'Algérie suggère que le problème d'élargissement ne le touche guère, car on est tout simplement un pays mono exportateur des combustibles, il touche cependant nos voisins mieux diversifiés.

toutefois, hors hydrocarbure, l'Algérie ait officiellement un déficit commercial vis de l'UE et vis-à-vis du reste du monde.

Avec l'appui de l'Union Européenne, la structure de production des pays entrants très similaires à celles des pays maghrébins peuvent causer problèmes, les expériences passées montrent clairement que chaque élargissement se traduit par des graves difficultés des pays maghrébins et par la perte des parts de marchés sur le marché communautaire à cause essentiellement de la bienveillance européenne pour la production de ses nouveaux protégés en terme de subvention et de mesures de protections.

III.3.2.2 Élargissement et investissement direct étrangers

Les investissements directs européens vers les pays de l'Est européens s'élèvent à 27 milliards de d'euros contre seulement 5 milliards pour les pays du Maghreb¹⁰⁵. L'élargissement a beaucoup amélioré l'attractivité des pays de l'Est aux IDE européens et autres et a exercé un effet d'éviction sur les pays du Maghreb. De ce fait, des pays comme le Maroc et la Tunisie qui se sont spécialisés dans les produits de textile et de l'habillement se heurtent à la concurrence des PECO du fait que ces derniers ont reçu d'énormes capitaux dans ces domaines.

De même, dans le domaine des hydrocarbures, l'Algérie n'a pas attiré les IDE européens mais c'est surtout les compagnies américaines et japonaises qui sont présentes, et dans les autres domaines, ils proviennent des pays du Golf et Arabes (télécommunication et tourisme).

III.3.2.3 Élargissement et coopération financière

L'UE a mis à la disposition des pays nouvellement adhérents d'énormes ressources et moyens financiers, force et de constater que l'Europe contribue à la hauteur de 545 euros par habitants et par ans dans les PECO contre seulement 14 euros par habitant et par an pour les pays du sud de la méditerranée (les 12 PTM).

Dans le cadre de la mise en place des réformes d'acquis communautaire (règles de convergences économiques, réformes politiques...), l'Union Européenne a mis à la disposition des PECO 13,2 milliards d'euros pour la période 2000-2003 et prévoit une somme de 41 milliards pour l'avenir sous forme de subventions agricoles et en infrastructure, administrations publiques....

En somme, l'élargissement de l'UE provoque un effet d'éviction permanent sur les économies des pays maghrébins dans tous les domaines de la coopération prévus par l'accord et induit des problèmes d'ajustement, ce qui impose aux pays maghrébins de réfléchir à leurs adhésions.

III.3.3 Les problèmes liés à la nature des concessions accordées

La nature des implications prévue par l'accord n'est pas unanimement partagée entre les différents acteurs de la scène économique et sociale algérienne, du côté des

¹⁰⁵ Ces chiffres sont communiqués par l'ambassadeur européen lors d'une conférence à Alger en avril 2004, voir l'ouvrage de O Bekenniche, la coopération entre l'union européenne et l'Algérie, l'accord d'association, OPU 2006.

entreprises, beaucoup de craintes ont été exprimées quant à l'ambiguïté des procédures et des concessions accordées de par et d'autre, en effet, ces derniers affirment l'existence de déséquilibre flagrant en faveur des européens en termes de concessions accordées aux échanges de biens agricoles des deux partenaires.

À ce titre, l'exemple des produits céréaliers est intéressant, l'accord octroie un contingent de 400000¹⁰⁶ tonnes de blés à l'UE pour ses exportations vers l'Algérie, alors qu'il n'accorde qu'un volume de 400 tonnes pour les producteurs algériens pour leurs exportations vers l'UE des produits céréaliers transformés (200 tonnes de couscous et 200 tonnes de pâtes) soit 1% de la volume de contingent consenti à l'UE.

Pour la pomme de terre, l'accord n'autorise l'Algérie à exporter vers l'UE qu'un quota de 5000 tonnes de pomme de terre fraîches entre le 1 janvier et le 31¹⁰⁷ mars de chaque année, alors qu'il accorde à l'UE le privilège d'exporter vers l'Algérie un volume de 600000 tonnes de pomme de terre fraîche et de 45000 de pomme de terre semences.

Pour la production de confiture¹⁰⁸, l'accord consent à l'UE d'exporter vers l'Algérie sans limitation, alors que l'Algérie ne peut exporter vers le marché européen qu'une petite quantité répartie entre 200 tonnes confiture de tout fruit et de 200 tonnes de confiture d'agrumes. Poursuivant dans ce domaine, l'Algérie a eu un privilège d'exporter sans limitation de contingent des confitures issues des fruits tropicaux, tout simplement parce que l'Algérie n'est guère producteurs de ces produits et que leurs productions nécessitent l'importation du fruit lui-même.

En somme, ces quelques exemples affirment que l'UE européenne a bien tissé ses accords de libre échange de manière à garantir à ses producteurs et agriculteurs des opportunités sur les marchés étrangers et une protection sur leurs marchés, contrairement à l'Algérie qui continue de subordonner son devenir et développement aux comportements des investisseurs étrangers.

Face à ces multiples inquiétudes, les responsables politiques des deux parties contractantes affirment tout le bienfait d'une intégration de nature déséquilibrée et se contentent de dire que cette tendance d'intégration et d'orientation vers des mécanismes plus libéraux est dictée par la nécessité. Ainsi, le premier ministre algérien affirme que l'Algérie ne peut pas vivre isolément alors que son ouverture sur l'économie mondiale s'impose: «nous assurons la sécurité énergétique de l'Europe, sans rien à gagner en contrepartie, ce n'est l'importation des produits alimentaires, alors que l'Algérie dispose de suffisamment d'atouts pour prétendre la prise en charge de ses besoins en consommation alimentaire».

De ce fait, d'après ses dires, le premier ministre pense que l'accord d'association doit permettre à l'Algérie d'atteindre un des objectifs les plus importants de toute nation digne de ce nom et qui est de réfléchir à l'intérêt de son peuple pour son autosuffisance alimentaire, comment peut-on réaliser cet objectif en déprotégeant l'agriculture algérienne comme l'attestent les exemples précédents? Alors que le premier objectif de la constitution européenne était bel et bien la protection de l'agriculture qui est le moyen essentiel pour atteindre l'objectif d'autosuffisance, et lorsqu'il s'agit des produits agricoles, l'UE s'est

¹⁰⁶ O Bekenniche, la coopération entre l'union européenne et l'Algérie, l'accord d'association, OPU 2006.

¹⁰⁷ Ibid.

¹⁰⁸ Ibid.

souvent montrée agressive, d'ailleurs les produits agricoles sont la raison principale du piétinement des négociations au sein de l'OMC depuis sa création, parce que les puissances mondiales refusent de libérer ce secteur où les pays en développement ont un avantage comparatif.

Dans cet ordre d'idée, le président algérien, affirme que dans un contexte de mondialisation et de globalisation, les opérateurs économiques ne doivent la survie de leurs entreprises qu'à la volonté de les rendre économiquement efficaces et compétitives face aux entreprises européennes.

Du côté européen, le représentant de la commission européenne en Algérie affirme que l'Algérie est relativement peu protégée même avant l'entrée en vigueur de l'accord, et le démantèlement n'affecte que les entreprises en mauvaises situation, et songe que les critiques à l'égard de l'accord d'association ne sont guère fondées économiquement, mais répondent aux justifications d'ordre idéologique et que le démantèlement et la pression concurrentielle doivent amener la baisse des prix à la consommation et l'accroissement du pouvoirs d'achat des algériens.

Cependant, plus de deux ans après l'entrée en application de l'accord, le pouvoir d'achat des algériens ne cesse de se dégrader malgré que le démantèlement immédiat a touché les matières premières et les intrants nécessaires à la production.

Chapitre V
Le contexte général de l'entrée
en vigueur de l'accord d'association
Algérie-Union Européenne

Comme c'était prévu, l'Algérie a signé un accord d'association en perspective de la création d'une zone de libre échange avec la puissance Européenne. L'accord est entré en vigueur le premier septembre 2005 selon les dispositions prévues par le processus de Barcelone.

La coopération commerciale est basée sur le principe fondamental de l'OMC, à savoir la «réciprocité» qui a remplacé le principe de «préférence» qui a régi les relations commerciales entre l'Algérie et l'Union Européenne depuis le milieu des années 70 (1976). En effet, l'accord de 1976 a instauré une libéralisation non réciproque entre les deux parties: libre accès des produits algériens au marché communautaire, et de l'autre côté le marché algérien reste fermé et protégé contre la concurrence européenne. Cette approche de coopération dite «asymétrique» vise comme objectif le développement des exportations algériennes et l'épanouissement de l'industrie algérienne qui aura un accès privilégié au vaste marché communautaire.

Les résultats n'étaient pas à la hauteur des espérances, les exportations manufacturières subiront une baisse continue au profit des exportations des hydrocarbures durant toute la période couverte par le partenariat, et la part de l'industrie dans la richesse nationale ne cesse de décliner.

Avec la nouvelle philosophie de Barcelone, l'industrie algérienne en particulier et l'appareil productif subiront probablement une forte concurrence des produits européens qui auront progressivement un accès libre au marché algérien.

Ce chapitre s'efforce d'en présenter une radioscopie de l'économie algérienne à la veille de l'entrée en vigueur de la zone de libre échange et d'en déceler les chances de l'appareil productif algérien et en particulier de l'industrie à résister à la concurrence européenne et découler ses biens sur un vaste marché européen, afin de favoriser la dynamisation de l'économie algérienne (création de l'emploi et de la richesse), chose qu'elle n'a pas pu réaliser à l'époque de l'aisance financière, de la forte protection et de l'accès privilégié au marché européen.

Ce chapitre sera divisé en trois sections, la première porte sur une brève description du modèle syndrome hollandais qui décrit bien la logique d'une économie rentière auquel le contexte économique actuel de Algérie s'apparente beaucoup en ce début de millénaire avec le renouveau de renchérissement des prix des hydrocarbures, la seconde porte sur l'analyse de la situation économique du pays pour mieux comprendre son positionnement, ses faiblesses et ses forces à la veille de l'entrée en vigueur du dit accord.

Section 1: Description du modèle mal hollandais

Les débats sur le développement des pays en développement se sont centrés durant les années 60 sur la notion de «détérioration des termes de l'échange» des PVD, de développement spécialisés généralement dans des secteurs primaires, du fait que les pays riches dominant le commerce international et en fixent les prix des produits primaires à la baisse et par conséquent, ils détériorent les termes de l'échange des pays pauvres. Les théories de sous développement de l'époque (les théoriciens de la dépendance et de la domination) s'articulent sur cet argument pour dénoncer le commerce international et ses effets pervers sur le développement des pays pauvres et préconisent des politiques de développement dites de substitution d'importation.

Durant les années 70, avec l'amélioration des termes de l'échange des pays producteurs du pétrole suite aux deux chocs pétroliers de la décennie 1970, le débat s'est inversé pour traiter les effets pervers d'une amélioration des termes de l'échange suite un choc externe positif sur le développement. En effet, le débat des années 70 s'est centré sur ce qu'on appelle le phénomène du syndrome hollandais, un modèle qui tente d'expliquer l'effet nocif d'une amélioration des termes de l'échange sur la croissance économique¹⁰⁹.

L'Algérie qui a vécu cette situation où la flambée du prix du baril s'est traduite par la marginalisation de tous les autres activités économiques (agriculture et industrie) et qui n'a pas su profiter de cette conjoncture favorable pour diversifier son appareil de production et ses exportations au profit d'une situation mono exportatrice des hydrocarbures¹¹⁰. En ce début de millénaire, ce scénario refait surface, et le renchérissement des prix du pétrole a amplifié le peu de diversification de l'économie algérienne au profit du secteur en boom (hydrocarbure) et des secteurs dites des non échangeables au sens de ce modèle (service, construction...).

Cette section s'efforce d'expliquer brièvement le modèle de dutch disease qui s'apparente beaucoup à l'état actuel de l'économie algérienne surtout avec l'approfondissement des réformes de libéralisation. En effet, l'Algérie s'apprête à intégrer l'un des plus grands blocs commerciaux au monde avec un appareil de production assez rigide dominée par les activités du secteur des services et du bâtiment ainsi que du secteur des hydrocarbures et face au recul continu de l'industrie prise en otage par le risque de la concurrence des produits européens et de délaissement de l'Etat.

I. La genèse de la notion «syndrome hollandais»

La notion du syndrome hollandais ou mal hollandais ou bien dutch disease est apparu pour la première fois dans le jargon économique au cours des années 70, lorsque fut éclater le débat sur les problèmes que risquaient de se poser à la Grande Bretagne consécutivement à la découverte de grands gisements du pétrole, elle fait référence aux difficultés de l'économie hollandaise à la suite de sa découverte du gaz.

En effet, c'est la revue «the economists» qui a pour la première fois employé ce concept dans un article apparu en 1977, la revue à essayer d'expliquer les problèmes de l'économie hollandaise après le premier choc pétrolier de 1973.

«The economists» décrivait ce phénomène en ces termes «la Hollande qui avait enregistré des bonnes performances pendant plusieurs années consécutives est maintenant confrontée à une récession» alors qu'elle a été touchée positivement, contrairement aux autres pays européens qui ont été affectés négativement car ils étaient des importateurs nets des produits pétroliers.

En fait, la revue fait ressortir deux constats différents:

¹⁰⁹ Ce modèle concerne en fait tout apport externe qui se traduit par une amélioration des comptes extérieurs d'une nation, les aides et dons, les découvertes pétrolières et gazières...

¹¹⁰ Y Ben abdellah a analysé l'application du phénomène sur l'économie algérien durant l'époque administrée et l'ère poste réforme (poste ajustement), qui a ressorti beaucoup d'ambiguïtés quant à son application à l'économie algérienne du fait peut être des rigidités des structures des prix, taux de change, prix des biens et services...) et la non conformité avec les hypothèses du modèle.

- D'un côté, on assiste à une amélioration des comptes courants de la Hollande qui passe d'un déficit de 130 millions de dollars à un excédent de 2 milliards dollars entre 1972 et 1976;
- De l'autre côté, on assiste à une détérioration de tous les facteurs de croissance économique tel que: augmentation du chômage de 1,1 à 5,1% durant la même période, la production industrielle n'a pas augmenté depuis 1974 et l'investissement brut privé qui a chuté de 15% durant la même période.

Ce contraste entre une conjoncture interne en récession et un compte extérieur largement excédentaire est d'après la revue un révélateur de l'existence d'un syndrome de la maladie hollandaise.

Parallèlement à l'expression de *deutch disease*, naquit en Australie un autre modèle très similaire sous l'appellation «*booming sector*» dont les résultats s'apparentent beaucoup à ceux du premier modèle qui est une situation de récession consécutive à une découverte minière en Australie.

En effet, dans cet article, Grégory (1976) mit en relief les changements structurels subis par l'économie australienne suite au développement de son secteur des mines. Il conclut que l'essor du secteur minier s'est accompagné par un déclin du secteur de l'industrie manufacturière.

Ses conclusions rejoignent celles de la revue anglaise selon lesquelles les découvertes de ressources naturelles finissent paradoxalement par appauvrir le pays qui en bénéficie et que le phénomène constaté en Australie et en Hollande s'est traduit par le déclin de l'industrie locale.

Durant la décennie 1980, plusieurs autres analyses¹¹¹ dans ce sens ont été émises par d'autres auteurs entre autres les travaux de Cordel et Neary qui ont tenté d'approfondir et d'éclaircir le modèle de Grégory.

Ces riches travaux effectués durant cette décennie ont abouti à des résultats un peu ambigus, mais qui s'appliquent beaucoup à la configuration du modèle du syndrome hollandais (par défaut de non réunion des hypothèses de base du modèle axé sur la fluidité des économies et leur libéralisation «un modèle néo classique»), du fait que la plupart des pays riches en produits naturels sont des pays arabes à économie administrée) n'ont pas pu écouler comparativement au pays dépourvus de ressources naturelles mais qui ont réussi leur croissance durable (les pays asiatiques).

Durant cette période, un autre concept est apparu dans le jargon économique qui s'articule autour de la notion précédente qui est la notion «choc externe positif» qui tente également de généraliser le phénomène à tous les apports d'origine externe (dons, aide découverte minière...) qui apparaissent subitement dans une économie et qui peut provoquer un fort changement structurel au niveau de cette économie (réallocation des ressources en défaveur des secteurs industriels et en faveur des secteurs non porteurs de croissance).

¹¹¹ Dans cet ordre d'idée, on peut citer la notion de pétrolisation qui est une analyse qui tente d'appliquer ce modèle spécialement aux pays exportateurs du pétrole.

En somme, le phénomène du syndrome hollandais désigne l'ensemble des effets préjudiciables créés dans une économie par l'extension des secteurs qui exploitent des ressources naturelles, il se traduit par de brusques modifications dans l'affectation des ressources avec une distorsion des secteurs produisant des biens échangeables (industrie et agriculture) et une expansion des secteurs des non échangeables à coté du secteur en boom.

II. Les principaux modèles du syndrome hollandais

L'objectif de la description du modèle est de mieux comprendre le virage dangereux emprunté par l'économie algérienne à la vielle de l'entrée en vigueur de la zone de libre échange avec la puissance européenne et dans la perspective de son adhésion à l'OMC, en effet, l'économie nationale qui représente une structure de production et d'exportation figée qui ne prête guère à l'optimisme, elle présente une configuration de plus en plus conforme au modèle deutch disease.

L'Algérie est elle enfin prête pour affronter la concurrence des produits étrangers avec une économie dominée par le secteur pétrolier et des réformes du secteur industriel resté au milieu du gué? Ce modèle a le mérite d'explicitier un danger réel que la flambée du prix du pétrole peut courir à l'industrie algérienne et à l'économie en général. Le paragraphe précédent nous a permis de mettre en évidence le lien entre le caractère préjudiciable d'un boom pétrolier et le commerce international des pays spécialisés dans ce secteur.

Le but donc recherché par cette sous section est d'en bien déceler les effets pervers d'une mauvaise utilisation de la manne pétrolière sur la croissance économique des pays qui se spécialisent dans la production de la rente et qui peuvent s'appliquer au cas algérien de ce début de millénaire.

La théorie du syndrome hollandais possède plusieurs versions apparues durant la décennie 80 dont nous reprenons ici que le modèle de Grégory et le modèle de Gorden et Neary.

II.1 Le modèle de Grégory

L'idée de base développée par Grégory au milieu des années 70 est que le développement des ressources naturelles implique nécessairement le déclin des autres secteurs de l'économie et notamment de l'industrie manufacturière. L'auteur met en référence le changement structurel en Australie suite à l'essor du secteur minier.

Le modèle de Grégory considère deux secteurs de production, un secteur dit des échangeables (tradeds) qui regroupe tous les biens commercialisés et dont la fixation du prix dépend des marchés mondiaux¹¹², l'autre est le secteur dit des non échangeables (non tradeds) et qui regroupe les services, le bâtiment et construction et dont les prix sont déterminés par l'offre et la demande locales.

L'essence de ce modèle est que les découvertes minières en Australie conduisent à un accroissement de l'offre d'exportation qui va engendrer à son tour un excédent de paiement, l'absorption de ce surplus se fait soit par une inflation domestique soit par

¹¹² Il fait référence au secteur minier (en boom) et aux secteurs agricoles et manufacturier.

l'appréciation de la monnaie nationale ce qui accroît le prix des biens non échangeables relativement aux biens échangeables.

On peut suivre l'effet préjudiciable de deutch disese à partir de la figure suivante:

- ✓ en ordonnée est porté le prix des tradeds par rapport à ce lui des non tradeds P_t/P_n ; (il faut signaler que ce prix relatif des tradeds est considéré par l'initiateur du modèle comme étant l'inverse du taux de change réel P_n/P_t).
- ✓ en abscisse sera porté le volume des importations et exportations agrégées des biens échangeables puisqu'elles dépendent toutes les deux du prix relatif des biens échangeables. Ainsi une augmentation de prix relatif de traded P_t/P_n induit automatiquement un accroissement des exportations et un déclin des importations et vis versa. (si on raisonne en terme de taux de change réel, l'accroissement du prix relatif correspond à une baisse du taux de change P_n/P_t , ce qui encourage les exportations et décourage les importations.

Au point E d'équilibre on aura les quantités Q_0 d'équilibre et le prix P_0 d'équilibre. (Voir le graphe).

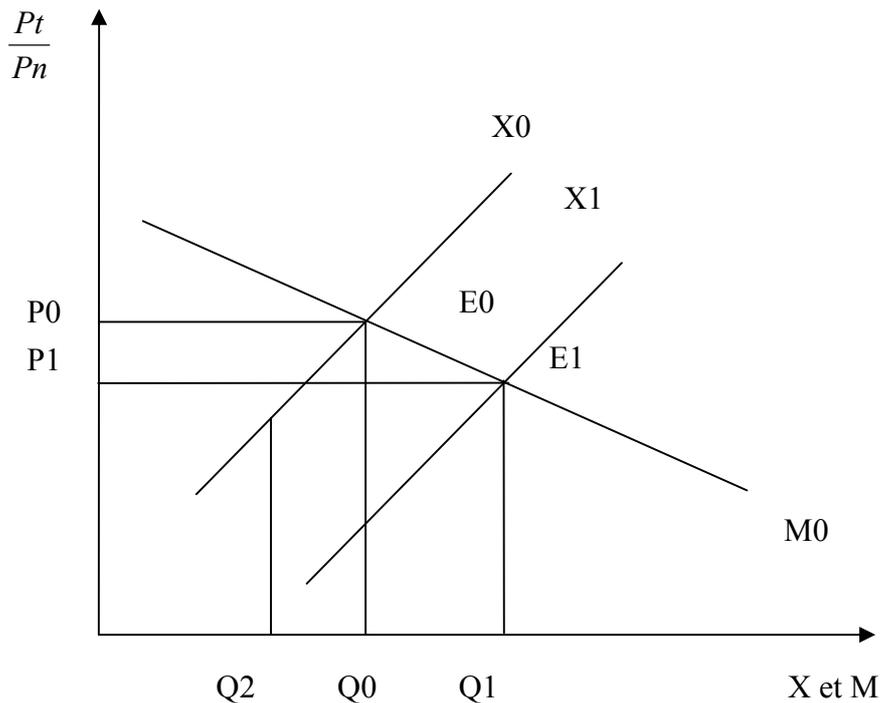
- ✓ X_0 et X_1 représentent respectivement les courbes d'exportations des biens tradeds;
- ✓ M_0 représente la courbe d'importation;
- ✓ P_t le prix des biens tradeds;
- ✓ P_n le prix des non tradeds.

Supposant maintenant qu'il y ait une découverte minière qui se traduit par l'augmentation de la production du secteur minier et par l'essor de ses exportations ce qui déplace la courbe des exportations agrégées de X_0 à X_1 (à la droite) ce qui donne lieu à un nouveau point d'équilibre E_1 au niveau plus bas du prix P_1 qui traduit les changements suivants:

- ✓ une augmentation des exportations totales de Q_0 à Q_1 ;
- ✓ une baisse des exportations du secteur manufacturier (secteur traditionnel) de Q_0 à Q_2 du fait que le développement des exportations totales est dû essentiellement à celui du secteur minie;
- ✓ une hausse des importations de Q_0 à Q_1 réduisant d'autant les importables produits localement.

Au total, l'effet du développement du secteur des exportations du secteur rentier est une marginalisation du secteur manufacturier au profit du secteur des non tradeds qui voit son prix hausser. En effet, l'excédent de la balance commerciale consécutive à l'augmentation des recettes d'exploration du secteur minier induit une baisse du prix relatif P_t/P_n est due essentiellement à la hausse du prix des non tradeds P_n , ce qui pousse le taux de change réel à la hausse, car dans ce modèle il est représenté par l'inverse de ce prix relatif P_n/P_t . cette appréciation du taux change réel a pour effet de faire baisser les coûts des importation et des explorations en monnaie domestique, ce qui engendre une augmentation de la demande d'importations et la contraction de celle des exportations.

Figure n°22: Le modèle du syndrome hollandais de Grégory.



Source: Koutassila (J F), centre d'économie du développement, université Montesquieu-Bordeaux IV.

Dans ces conditions d'appréciation du taux de change de la monnaie nationale, les exportations se trouvent découragées (baisse de leur volume de Q_0 à Q_2) et les importations encouragées (qui passe de Q_0 à Q_1). De ce fait, Grégory note par conséquent que le boom minier réduit la taille du secteur manufacturier préexistant et accroît les importations et les prix des biens non commercialisés via l'appréciation du taux de change.

Dans cette situation l'auteur recommande pour sauver le secteur manufacturier de stériliser les surplus de la rente par un placement à l'extérieur et que toute utilisation à l'intérieur du pays ne fait que renforcer l'appréciation du taux de change réel donc avantager les importations et décourager les exportations, il affirme également que le modèle se vaut comme analyse de la situation où le boom affecte positivement la balance Commerciale et que ce sont les agents qui opèrent dans le secteur en boom et les secteurs des non traded qui en bénéficient de cette hausse de revenu au détriment des travailleurs du secteur manufacturier.

II.2 Le modèle: Corden et Neary

La logique de la pathologie de dutch disese se base sur un modèle tri-sectoriel, il consiste à l'analyse sous réserve de certaines hypothèses, les effets d'un boom dans le secteur rentier exportateur sur le secteur des tradeds hors boom et le secteur des non tradeds.

- ✓ le secteur tradé en boom qui connaît une hausse de ses recettes d'exportation X_e qui peut avoir comme origine plusieurs causes (découverte de nouveaux gisements, hausse des prix...);
- ✓ le secteur des tradés hors boom ou bien secteur traditionnel (industrie et agriculture) qui produit des biens commercialisés au niveau international (importables et exportables) et qui ne bénéficie pas du boom;
- ✓ le secteur des non tradés produisant essentiellement des services et dont le prix est déterminé par le jeu de l'offre et de la demande locale.

On suppose également que chaque secteur utilise un facteur spécifique (capitale) et un facteur mobile (travail) et qu'on opère dans une situation de plein emploi.

Selon ces deux auteurs, l'effet de l'expansion du secteur rentier est double:

• **Un effet de réallocation des ressources (ressources movement effect):**

L'effet de réallocation de ressources est relatif au déplacement du facteur mobile (travail) du secteur des tradés hors boom vers le secteur en boom dans un premier temps¹¹³ puis vers le secteur des non traders dans un second, du fait que l'essor du secteur en boom recommande une injection supplémentaire du travail, et comme on raisonne en plein emploi, cela ne peut se faire que par le déplacement de ce facteur mobile du secteur manufacturier vers le secteur en boom qui aligne des salaires plus importants ce qui affecte négativement l'industrie manufacturière, c'est l'effet dit de «désindustrialisation directe».

• **L'effet de dépense:**

L'effet de dépense a attiré à l'utilisation de la rente consécutive à l'accumulation du surplus des exportations, l'excédent de la balance des paiements qui en résulte peut être assimilé à un accroissement du revenu global, si tout ce revenu est dépensé et si le secteur des non traders n'est pas composé de biens inférieurs, il y'aura probablement une augmentation de la demande des services et par conséquent augmentation de leur prix. P_n et de ce fait, l'appréciation du taux de change réel qui rappelle le est le rapport P_n/P_t . qui encourage de ce fait l'importation et décourage les exportations des biens échangeables manufacturiers. En effet, le fait qu'on raisonne en situation de plein emploi, l'augmentation du prix des non tradés et de leur demande traduit l'expansion de ce secteur et son essor, pour répondre à cette hausse de la demande, le secteur exerce un second effet de déplacement de ressource du secteur des traders hors boom qui voit son effectif en main d'œuvre s'estomper. C'est l'effet dit de «désindustrialisation indirecte»¹¹⁴.

L'explication peut se faire à l'aide de la figure suivante:

- ✓ sur l'axe des ordonnées sont représentées les quantités des biens échangeables (le secteur minier + le secteur non rentier);

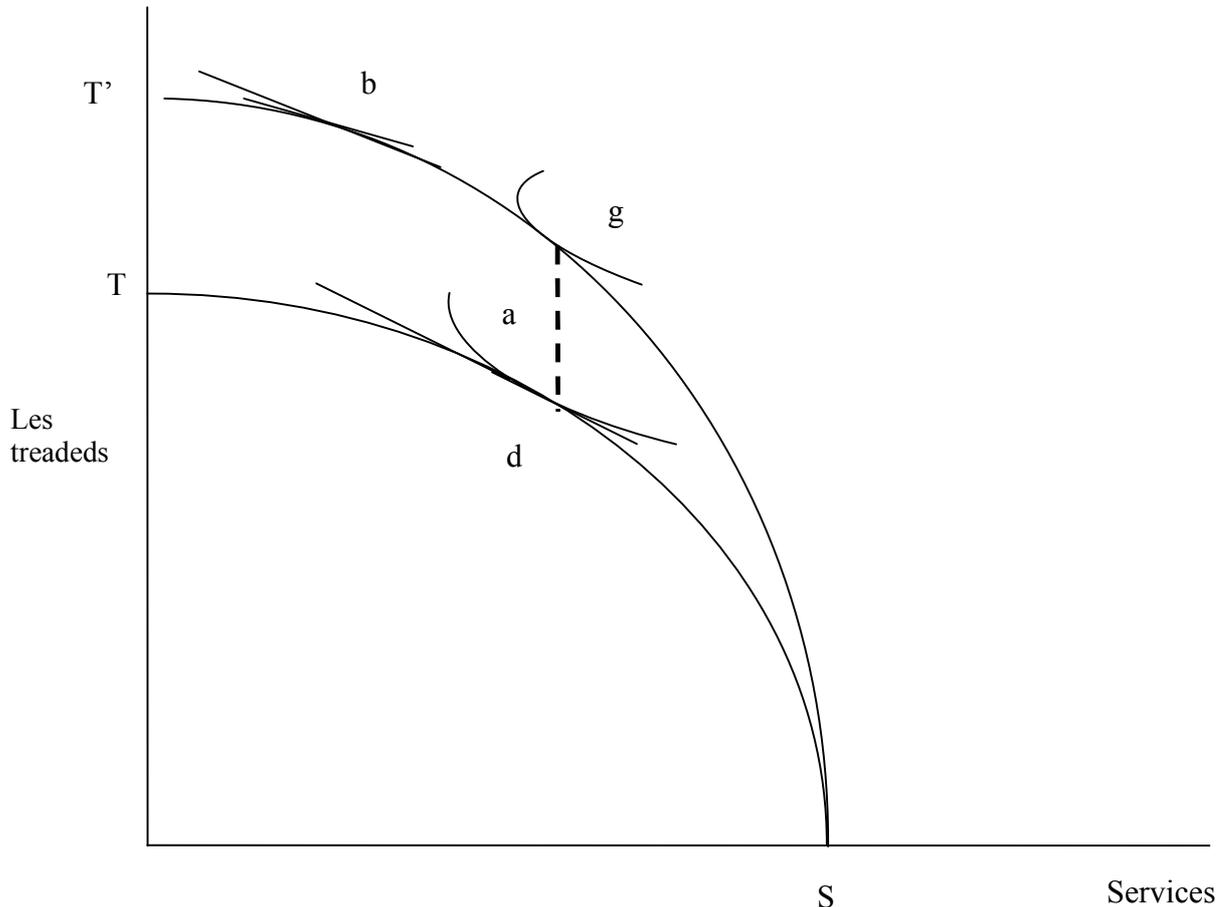
¹¹³ En fait dans un premier temps (avant que le seconde effet ne soit déclenché) même le secteur des non trader voit une partie de ses travailleurs s'orientent vers le secteur en boom.

¹¹⁴ Les économistes distinguent entre un boum ayant un coût (liée à l'augmentation de l'offre dans un secteur d'exportation, laquelle peut être induit par un progrès technique, par la hausse de son prix international) ce type de boum implique une utilisation accrue de ressources domestiques, et un boum «aubaine» lorsque le supplément de devise «tombe du ciel» et qui n'implique pas une utilisation de ressources domestiques. Il peut alors prendre la forme d'un boum de transfert de sans contre partie.

✓ sur l'axe des abscisses on met les quantités des non échangeables (service...).

Avant le boom, on aura le point d'équilibre au point de tangente entre la courbe d'indifférence I_0 et la courbe des possibilités de production TS .

Figure n°23: L'impact du boom dans le secteur minier de l'économie.



Source: Koutassila (J F), centre d'économie du développement, université Montesquieu-Bordeaux IV.

Lorsque le choc externe positif émerge, il se traduit un pivotement de la courbe des possibilités de production vers la droite $T'S$, car il y'aura accroissement de l'offre du secteur en boom, ce déplacement conduira lorsque il n'y aura un ajustement par les prix à la constitution d'un nouveau point d'équilibre b dans un premier temps.

Cette situation d'accroissement de la production du secteur en boom nécessite une quantité supplémentaire du facteur travail, sachant qu'on raisonne en termes d'emploi, cela ne peut se faire que par le transfert de la main d'œuvre des autres secteurs vers le secteur en boom, c'est l'effet de la désindustrialisation directe.

Le deuxième effet identifié par les auteurs est l'effet de dépense, qui se traduit lorsqu'une partie ou la totalité du surplus est dépensée (TT') pour l'achat des biens non commercialisés (l'augmentation de la demande des biens non tradeds) les auteurs supposent que ces biens non tradeds ne sont guère de type biens inférieurs, ce qui traduit

l'accroissement de leur prix¹¹⁵ (Pn) ce qui induit à son tour l'augmentation des salaires de ce secteur, cela ensuite induit un déplacement de la main d'œuvre du secteur industriel vers le secteur des non tradeds (effet indirect de désindustrialisation) ce déplacement de main d'œuvre du secteur des tradeds hors boom au secteur des services traduit un nouveau déplacement du point d'équilibre de b à d.

Le graphe montre clairement qu'après que l'effet de dépense s'est produit, un deuxième déplacement du point d'équilibre s'est observé du point b au point g qui concrétise graphiquement la détérioration de la production industrielle, cette contraction de la production industrielle se traduit graphiquement par un déplacement de a à d le long de la même courbe de possibilité de production du secteur des échangeables hors mine au profit du secteur des non échangeables. C'est ce déplacement le long de la courbe de possibilité de production des biens tradeds hors mine que les deux auteurs qualifient de phénomène de désindustrialisation directe.

Au total, les effets de ressources et de dépense se sont conjugués dans le même sens en défaveur du secteur industriel et provoquent une contraction de sa production par rapport aux autres secteurs d'activités.

III. Le lien entre le modèle du mal hollandais et le commerce international

Un message important du paragraphe précédent est que l'origine du mal hollandais est externe (consécutif à un apport externe qui se traduit par l'essor des exportations de matières premières ou de l'augmentation des aides par exemple), dans cette ordre d'idée il y'aura probablement un lien entre le phénomène et les stratégies de développement axées sur le commerce international. Cette sous section s'efforce de mettre la lumière entre le lien existant entre le syndrome hollandais et les thèses économiques qui ont dénoncé toutes formes de développement axées sur une spécialisation dans l'exportation des ressources naturelles et qui dans la plupart des cas plaident pour une situation de non ouverture, la question qui se pose, le modèle mal hollandais apporte-t-il les mêmes solutions?

III.1 La théorie de dépendance et de dominance et le modèle mal hollandais

La théorie de dépendance (S Amin) est la première théorie qui a tenté d'expliquer le blocage des stratégies de développement des pays producteurs de produits primaires par l'échange international. En s'appuyant sur la notion de dégradation des termes de l'échange, les partisans de cette théorie réfutent toute stratégie de développement basée sur le commerce international, car il est par définition inégal et dominé par le centre (pays riche) ce qui induit le renforcement des situations acquises en matière de la division internationale du travail et donc des inégalités internationales et de la dépendance de la périphérie.

En effet, l'échange international pour les économistes de ce courant ne peut être qu'inégale car le centre et la périphérie ne s'affrontent guère au pied d'égalité sur les modalités de la fixation des prix des biens échangés. Ils ajoutent que l'essor des recettes d'exportations des ressources naturelles enregistré dans la périphérie (généralement les pays pauvres se spécialisent dans la production des biens primaires) ne peut pas induire des effets d'entraînement sur le reste de l'économie, donc sur la diversification de l'appareil de

¹¹⁵ Ce la d'après les hypothèses du modèle traduit une appréciation du taux de change réel qui est donné par le rapport Pn / Pt.

production, mais il se traduit par l'augmentation de la richesse dans les pays du centre malgré qu'elle est produite au sud dans le cas d'une conjoncture favorable¹¹⁶.

En somme, la théorie de la dépendance et de la dominance dénonce catégoriquement les stratégies de développement prônées par les pays en développement spécialisés dans l'extraction de matières premières et des produits primaires et qui s'articulent sur le commerce international (refus de participation au commerce international dominé et maîtrisé par le centre), par contre, la théorie du mal hollandais qui est rappelons le une théorie néo classique, ne remet pas en cause la participation au commerce international et son fonctionnement ni même la spécialisation dans la production des biens naturels, mais incombe l'échec de ces stratégies à la mauvaise utilisation et affectation de la rente pétrolière qui en découle et qui génère une réallocation des ressources en défaveur des secteurs économiques porteurs. En un mot le problème des pays en développement selon ce modèle n'est pas la rente en elle même ou le commerce international auquel ces derniers se sont engagés mais l'utilisation de cette rente.

III.2 Les arguments néo classique de l'échec des stratégies de développement axées sur le commerce international et la théorie du mal hollandais

Plusieurs économistes néo classiques ont tenté d'expliquer les raisons de non réussite des stratégies de développement des pays en développement tributaires d'énormes ressources naturelles par le commerce international et qui se sont basés sur divers arguments et qui peuvent présenter quelques similitudes avec le fondement du modèle deutch disease.

III.2.1 La notion d'enclave

Cette notion a été utilisée par l'économiste P Bairoch et autres pour expliquer les limites de l'industrialisation basée sur l'exportation de produits de minerais. L'auteur, par une étude expérimentable sur un certain nombre de pays, conclut que l'industrie extractive (extraction des ressources naturelles) dans les pays en développement est une industrie enclavée, sans effets d'entraînements dynamiques sur le reste de l'économie.

En effet, l'auteur estime que le développement du secteur extractif est sans effet sur le reste de l'économie, sur le potentiel de production nationale, et ajoute que le lien entre celui-ci et le reste de l'économie passe par le budget de l'Etat issu directement d'une grande partie de cette rente et que le lien final entre le secteur extractif et les autres dépend de la manière dont l'Etat affecte cette rente.

Cette théorie d'enclave s'apparente beaucoup avec la théorie du mal hollandais qui incombe les problèmes de désajustement et de distorsion des autres secteurs d'activité à la suite d'un choc externe positif à la mauvaise utilisation de la rente «effet de dépense».

¹¹⁶ Voir à cet effet l'ouvrage de Sid Ahmed A, qui songe que dans le cas de l'Algérie que toutes stratégie de développement lorsqu'elle est mal régie et étudiée se traduit par une croissance dans les pays du Nord (c'est-à-dire dans ce cas en Union Européenne spécialement puisqu'elle est le premier partenaire de l'Algérie.

III.2.2 La notion du comportement rentier

Cette notion a été avancée également par plusieurs économistes néo classiques pour expliciter le blocage du développement des pays en développement spécialisés dans la valorisation des ressources naturelles.

Les auteurs font référence à la disparition des comportements de production au profit du comportement d'accès aux revenus de la rente. Les comportements rentiers ont été observés principalement dans les économies rentières, Sid Ahmed observe à cet effet qu'après les chocs pétroliers des années 70, les comportements rentiers se sont concrétisés dans la plupart des pays arabes exportateurs du pétrole et qui se traduisent par une consommation publique et privé très proche et parfois supérieure à celle observée dans les pays riches, tandis que leurs structures de production et d'exportation s'estompent. Il ajoute que l'amélioration du bien être économique et social dans ces économies (éducation, santé, habitat...) confère toute une apparence à un développement, mais sans amélioration des bases productives des pays.

La notion du comportement rentier converge avec la théorie du syndrome hollandais elle met en relief le caractère préjudiciable de la mauvaise utilisation de la manne pétrolière sur les structures de production nationales qui se traduit par une forte affectation au profit des secteurs des services et de la construction ce qui implique un gaspillage de ressources dans des secteurs non productifs.

III.2.3 La notion de la croissance appauvrissante

Cette notion a été introduite par Jadish Bhagwati qui explique l'échec des nations qui ont un avantage comparatif dans les seuls secteurs des produits primaires et des biens naturels pour appuyer le modèle de développement par substitution d'importation.

Bhagwati (1972) l'initiateur du modèle met en évidence le fait appauvrissant d'un essor de l'exportation d'un produit primaire sur le reste de l'économie lorsqu'il se traduit par une dégradation des termes de l'échange du pays exportateur de ce produit.

L'auteur introduit l'hypothèse d'une grande économie capable d'influencer les prix mondiaux du bien qu'elle exporte vers la baisse, car elle constitue une part importante dans ce marché.

Il annonce le fait que l'essor de l'exportation d'un produit suite à l'amélioration de sa production peut orienter son prix à la baisse, et si les termes de l'échange¹¹⁷ de ce pays se dégrade, cela se traduit par une baisse de son revenu réel, donc par une baisse de son niveau de vie, ce qui signifie la notion croissance (essor du secteur d'exportation) appauvrissante (baisse du niveau de vie et détérioration des termes de l'échange).

La théorie de la croissance appauvrissante s'apparente beaucoup au modèle mal hollandais dans le sens où elle met en évidence le caractère appauvrissant de l'essor de la production et de l'exportation d'une ressource naturelle. Cependant, il y a divergence sur

¹¹⁷ La dégradation des terme de l'échange se traduit lorsque l'augmentation de l'exportation d'un bien (café par exemple) qui induit la baisse de son prix qui provoque à son tour a baisse de son prix relatif (par rapport au bien qu'il importe) c'est-à-dire que une tonne du café vendue après l'essor de ce secteur lui permet d'obtenir une quantité plus faible que celle permise avant le boom.

les canaux de transmission de cet appauvrissement, ainsi pour Bhagwati, ce canal est le niveau de vie, alors que pour le modèle mal hollandais, ce canal est le déclin de la production industrielle et agricole.

Une autre divergence est constatée au niveau des hypothèses retenues par chaque modèle, alors que le premier retient l'hypothèse d'une nation suffisamment grande pour influencer les structures de production et des prix mondiaux du bien dans lequel elle se spécialise, la seconde thèse retient l'hypothèse d'un petit pays incapable d'influencer les prix mondiaux (price taker).

L'autre divergence se manifeste au niveau des recommandations suggérées par chaque modèle, alors que le premier modèle met l'accent sur la nécessité pour les pays en développement de développer des stratégies de croissance à l'abri du commerce international en suspendant leurs exportations de biens primaires correspondant à leur avantage naturel et à développer davantage la production des biens qui se substituent à leurs importations, le second modèle suggère une bonne affectation des ressources issues de la manne pétrolière et autres et ce par le biais d'un placement à l'étranger (stérilisation du surplus de la rente) et non pas la remise en cause du commerce international.

En somme, les développements précèdent malgré qu'ils ne s'articulent pas sur les mêmes arguments convergent vers une chose qui est l'impact préjudiciable d'une rente sur la croissance économique et la nécessité d'une diversification de la production et des exportations pour rester à l'abri des différents impacts qu'elle peut générer dans le cas d'une conjoncture favorable (augmentation de son prix) sans oublier ses retombées catastrophiques lorsque son prix connaît une conjoncture défavorable.

Section 2: La réalité de l'économie nationale à la veille de l'entrée en vigueur de l'accord

Cette section sera réservée à l'analyse de la situation économique générale de l'Algérie (situation du commerce extérieur, situation financière, et l'économie réelle) afin de mieux comprendre ses caractéristiques, ses faiblesses et ses forces à la veille de l'entrée en vigueur de l'accord d'association régissant la zone de libre échange entre l'Algérie et la puissance européenne.

L'analyse doit nous permettre également de comprendre à quel point l'économie algérienne de ce début du siècle s'apparente à la configuration décrite par les modèles du syndrome hollandais surtout que les mécanismes de marché et les lois du libéralisme commencent à prendre l'ampleur.

L'Algérie qui a subi les effets pervers du contre choc pétrolier de 1986 et qui ont révélé les faiblesses d'une économie rentière basée sur la seule valorisation des hydrocarbures, s'est vue plonger dans de profondes réformes dans le but d'assainir sa situation financière (sur endettement) et de corriger les distorsions et les déséquilibres de son système de production. Pour ce faire, l'Algérie a signé deux accords de stand by avec le FMI et BM et s'est vue mettre en place un programme d'ajustement structurel qui s'est accompagné d'un cortège de misère et de maux sociaux (chômage, pauvreté,...) dont il est le premier responsable, conjugué avec la situation sécuritaire tendue des années 90, l'Algérie ne doit sa survie qu'aux différents sacrifices de sa population.

Cette section s'efforce de mettre en lumière une radioscopie de l'économie algérienne qui s'apprête à œuvrer avec les performantes firmes européennes et d'en déceler ses chances de réussite.

I. Le contexte commercial de l'économie algérienne

L'Algérie de ce début du millénaire est confrontée à plusieurs défis dont, l'orientation de sa politique commerciale sur plusieurs fronts: régionaux (la zone de libre échange avec l'Union Européenne), sous régionaux (avec les différentes perspectives de formation des zone d'intégration qu'elle affiche avec ses voisins immédiats et les pays tiers méditerranéens) et multilatérale avec notamment ses perspectives d'adhésion à l'OMC.

Dans ces conditions la structure du commerce extérieur d'un pays est un facteur révélateur des forces et des faiblesses de son économie et qui fera l'objet de cette sous section qui essaiera d'analyser la situation du commerce international algérien à la veille de l'entrée en vigueur de la zone de libre échange Algérie-Union Européenne.

I.1 La structure du commerce extérieur de l'Algérie

La structure du commerce extérieur d'une nation est importante à connaître, car elle permet d'en déceler le positionnement de son économie sur la scène internationale et sa compétitivité, ce paragraphe se fixe comme objectif une analyse des structures du commerce extérieur de l'Algérie afin d'en détecter un des attraits marquants de notre économie qui est sa non diversification.

I.1.1 Les importations

L'économie algérienne est une petite économie ouverte, son degré d'ouverture mesuré par la somme des importations et des exportations rapportées au produit intérieur brut PIB tourne autour de 50%. Logiquement ce taux d'ouverture est entièrement influencé par le cours du baril et qui fait que l'Algérie donne apparence à une participation forte dans le commerce international, car les hydrocarbures représentent plus de 90% des exportations algériennes.

À la veille de la mise sur pied de l'accord d'association, la structure des importations algériennes n'a guère changé, elle est largement dominée par les biens d'équipement, des biens alimentaires et des produits semi finis. Leur part oscille entre respectivement entre 30 et 38% pour les équipements industriels, de 20 à 30% pour les produits alimentaires et entre 18 et 22% pour les produits semis finis durant la période 1997 et 2003 (voir le tableau).

Tableau n°22: Structure des importations algériennes en % des importations totales.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Alimentation	29,3	26,9	27,21	25,3	24,7	22,7	19,91
Énergie	1,51	1,36	1,34	1,12	1,02	1,16	0,31
Matières premières	5,73	5,75	5,49	5,30	4,69	4,33	4,82
Produits semi finis	10	18,32	17,38	18,08	18,42	19,32	21,84
Equipements agricoles	0,25	0,45	0,86	0,9	1,62	1,22	0,96
Equipements industriels	32,6	33,20	39,91	29,70	34,75	36,70	36,71

Biens de consommations	12,6	14,02	14,81	19,70	14,8	14,57	15,54
Total	100	100	100	100	100	100	100

Source: Banque d'Algérie et douanes algériennes.

I.1.2 Structure des exportations algériennes

Les exportations algériennes représentent de plus en plus une configuration dominée par les hydrocarbures avec environ 98% des exportations totales. La part des exportations hors hydrocarbure est négligeable, elle n'excède rarement qu'un milliard de dollars.

Les exportations hors hydrocarbures sont dominées par les industries chimiques issues de l'industrie d'hydrocarbure à la hauteur de 50% et des produits semis finis. Les biens d'équipement industriels et agricoles n'interviennent en 2003 qu'à raison de 1,9% des explorations total hors hydrocarbure (voire le tableau).

Tableau n°23: Structure des exportations algériennes en millions de dollars.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Alimentation	47	33	22	30	30	35	47
Énergie	13181	9774	11902	21061	18531	181109	23988
Matière première	51	46	44	42	39	56	49
Produits semi-finis	486	255	272	447	413	403	316
Équipement agricole	1	4	24	12	22	20	1
Équipement industriel	29	14	34	44	42	50	29
Biens de consommations	29	18	18	15	14	27	35
Total	13824	10144	12316	21651	19091	18700	24465
Exportation hors hydrocarbures en % du total	4.6	3.6	3.4	2.7	2.9	3.2	1.9

Source: La banque d'Algérie et douanes algériennes.

La balance commerciale de l'Algérie affiche un compte positif, cependant hors hydrocarbure le solde de la balance commerciale algérienne est déficitaire (premier signe de domination des hydrocarbures).

La répartition par pays et par zones commerciales montre clairement que le commerce extérieur de l'Algérie est complètement polarisé sur l'Union Européenne, où l'Algérie réalise une part importante de son commerce avec l'Union Européenne (environ 60%), alors que pour l'Union Européenne, le commerce avec l'Algérie représente une part assez négligeable. Cet état de polarisation est d'autant inquiétant, car le fait de réaliser une partie importante de son commerce avec une seule région du monde peut constituer un facteur de vulnérabilité vis-à-vis de la situation économique et de la croissance de la région avec laquelle on commerce. (Premier signe de vulnérabilité et dépendance aux chocs extérieur).

Cette inquiétude s'amplifie davantage lorsqu'on met en évidence la logique non exportatrice de l'économie algérienne basée sur le seul avantage comparatif dans les ressources naturelles et la part insignifiante des exportations de l'industrie manufacturière.

I.2 L'industrie algérienne dans le commerce extérieur, quel avenir?

La part du secteur industriel dans les exportations algérienne ne cesse de décliner, ce qui est une manifestation claire de son manque de compétitivité et de performance, comme c'est d'ailleurs le cas des autres secteurs de l'économie, ce qui met en évidence le caractère peu diversifié des exportations algériennes.

Comparativement avec nos voisins immédiats engagés dans un même processus d'intégration régionale et avec les autres pays sud méditerranéens, l'Algérie se classe très en arrière. A titre indicatif, la Tunisie et le Maroc ont une structure du commerce extérieur plus diversifiée, la somme de toutes leurs exportations industrielles (le mécanique, matériel de transport et article manufacturier) représente respectivement 67,7% et 53,9% de leur exportations totales en 2000. Ce ratio est inférieur à 1% en Algérie.

En effet, l'Algérie et la Série ont la structure d'exportation la moins diversifiée parmi les pays méditerranéens, en utilisant l'indice des avantages comparatifs révélés¹¹⁸ de Balassa, le femise classe l'Algérie à l'avant dernière place et comme étant le seul pays dont l'avantage comparatif reste bloquer dans les hydrocarbures (Voir le tableau).

Les données montrent clairement le caractère peu diversifié de l'économie algérienne et la part insignifiante des exportations industrielles comparativement avec les pays tiers méditerranéens, en effet, la part du secteur manufacturier dans le commerce extérieur de l'Algérie n'est que de 2%, cette part est de 84% en Tunisie et de 75% au maroc.

Tableau n°24: Structure en % et par pays des échanges des PM (2003).

	Part des produits manufacturiers	Concentration des exportations
Algérie	2	0,61
Egypte	39	0,34
Israël	87	0,22
Jordanie	42	0,11
Liban	67	0,15
Maroc	75	0,2
Syrie	5	0,88
Tunisie	84	0,21
Turquie	89	0,14

Source: Rapport femise 2004.

La diversification des exportations d'un pays le met relativement à l'abri des chocs extérieurs, cependant, la qualité et la nature des biens qu'il exporte est un indicateur et un révélateur du développement d'une économie, ainsi les biens exportés issus des secteurs de

¹¹⁸ L'indice de l'avantage comparatif révélé de Balassa exprime la part des exportations d'un produit d'un pays dans ses exportations totales par rapport aux exportations du monde pour le même bien dans les exportations mondiales.

haute technologie sont considérés comme un facteur de pénétration des marchés extérieurs, ce secteur ne représente qu'une part minimale dans le commerce extérieur algérien estimée à 0,6% entre 1995 et 2000,¹¹⁹ comparativement avec nos voisins marocains et tunisiens ce secteur contribue respectivement à la hauteur de 3,6% et 6,9%.

La faiblesse du secteur manufacturier dans le commerce extérieur algérien est d'autant inquiétante et confirme de plus en plus le caractère de désindustrialisation décrit dans la section précédent à la veille d'un rendez-vous important qui est l'entrée en vigueur de l'accord d'association. À ce rythme l'Algérie est-elle condamnée à se contenter de son rôle dans la division internationale du travail qui consiste à approvisionner les marchés mondiaux demandeurs du pétrole et du gaz et de faire de son marché local un récipient des biens produits ailleurs?

II. Le contexte macro économique de l'entrée en vigueur de l'accord

À la veille de l'entrée en vigueur de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne ainsi que du début du démantèlement tarifaire, l'Algérie affiche une bonne santé macro économique qui est justifiée par l'amélioration et la stabilité de ses grandeurs économiques. En effet, l'Algérie à partir de la fin des années 90 a su rétablir ses comptes extérieurs, maîtriser son inflation et se débarrasser de l'étranglement financier comme c'était prévu par le plan d'ajustement structurel.

Aujourd'hui alors que les conditions *sin a qua* non de développement prônées par les institutions financières international sont réunies, la croissance et le développement ne suivent guère, ils restent tirés essentiellement par les exportations des hydrocarbures et donc surjettent à la volatilité des prix du pétrole, un prix directeur en Algérie sur lequel repose toute la vie économique.

Cependant, cette sous-section révèle également que les bonnes performances des indicateurs macro économiques dépendent entièrement du prix mondial des hydrocarbures comme c'était le cas avec le commerce extérieur et la balance des paiements.

II.1 La sortie de l'étranglement financier

À la veille de l'entrée en vigueur de la zone de libre échange, l'Algérie est belle et bien sortie de l'asphyxie financière qui la guette depuis 1986, en effet, avant 1986, l'Algérie a vu ses recettes pétrolière découler d'une manière exceptionnelle suite aux deux chocs pétroliers des années 70, ce qui la pousse à s'endetter massivement sur les marchés mondiaux pensant que la tendance allait se maintenir, cependant, le contre choc pétrolier de 1986 laissa sur le dos de l'Algérie une dette insupportable.

Le FMI et la BM qui ont eu affaire dans le passé avec ce genre de problème proposaient une politique de stérilisation baptisée plan d'ajustement structurel pour assainir la situation des comptes extérieurs afin d'assurer nos bailleurs de fonds du remboursement de leur créances.

En fait, la philosophie des institutions internationales consiste à se préoccuper davantage de la situation des bailleurs de fonds que des pays affectés par la crise

¹¹⁹ Y Benabdallah, l'économie algérienne entre réformes et ouverture: qu'elle priorité? CREAD.

d'endettement pour protéger le système financier international et déprotéger toute une population qui subira des effets drastiques de l'ajustement.

Cette préoccupation a également régné sur les esprits de nos partenaires européens qui conditionnent d'hors et déjà toute initiative d'aide en faveur de l'Algérie à la signature du PAS. (Le PAS était une condition imposée par l'UE en contre partie de la signature de l'accord d'association).

Ce comportement est compréhensible du fait que l'UE est considérée comme un important créancier de l'Algérie et ses créances sont de nature publique dans leur majeure partie.

Le problème de la dette de l'Algérie n'est qu'un fait passé de l'histoire algérienne, car avec la flambée des prix du pétrole, la balance commerciale de l'Algérie s'est beaucoup améliorée et affiche désormais un compte positif à partir du début du millénaire, ce qui affecte positivement le compte courant donnant lieu à des réserves de change excédentaires dépassant largement le volume de la dette extérieure.

En effet, les données du tableau suivant montrent que les réserves de change dépassent l'encours de la dette extérieure à partir de l'année 2002 pour le doubler en 2004. Le montant des réserves de change en 2004 dépasse 43 milliards de dollars, alors que l'encours de la dette est de 21,5 milliards de dollars.

Tableau n°25: Évolution de la dette extérieure algérienne.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Compte courant en pourcentage du PIB	7,21	1,92	0,04	16,8	13,3	12,5	13,3	Nc
Dette extérieure en milliards de dollars	31,2	30,5	28,3	25,5	22,5	22,6	23,3	21,5
Service de la dette extérieure/ exportation en %	29,3	44,8	39,6	20,9	21,6	21	17,7	16,94
Réserves de change en milliards de dollars	8,27	6,99	4,72	11,91	17,91	23,1	32,9	43,11
Réserve de changes/ service de la dette en %	121	123	85	250	365	670	760	Nc

Source: Rapport du femise 2004.

Le service de la dette en pourcentage du total des exportations ne représente qu'un peu moins de 17% alors qu'il était au début des années 90 de 90% des exportations sachant les besoins importants d'importation auxquels l'Algérie devait faire face à l'époque.

La balance courante dégage actuellement un compte positif compris entre 4 et 10 milliards de dollars entre 2000 et 2004) où il accuse un déficit de 1 milliard à la fin des années 90.

En somme, toutes ces belles performances de nos comptes extérieurs ne sont que le fruit de ce boom extérieur dont on a parlé dans la section précédente qui exerce une dominance de taille sur toute la physionomie de nos échanges extérieurs et en suite sur

notre situation financière vis-à-vis du reste du monde. Hors hydrocarbure, la situation de nos finances extérieures se renversera probablement, ce qui signifie que cette tendance actuelle est attribuée à la flambée des prix du pétrole et non pas aux politiques de stérilisation du plan d'ajustement structurel.

II.2 Une dette publique soutenable

La maîtrise de l'endettement interne d'un Etat a été d'une importance cruciale aux yeux des initiateurs du programme d'ajustement structurel, elle est d'ailleurs une condition nécessaire de convergence prônée par le traité de Maastricht instaurant l'Union Européenne, car une présence accrue de l'Etat sur les marchés d'endettement locaux évince les investisseurs privés en quête de ressources de financement et peut engendrer des pression inflationnistes.

En ce qui concerne l'Algérie, à la veille de l'entrée en vigueur de l'accord d'association, elle présente un solde budgétaire assez favorable. Le tableau suivant montre que le montant de la dette publique n'est pas inquiétant comme il a été durant les années 90, il est de 44,7% du PIB en 2003 contre 98,9% en 1997 soit à un niveau nettement inférieur à celui retenu par la politique budgétaire européenne 60% du PIB.

Tableau n°26: Poids de la dette publique algérienne.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Dette publique en % du PIB	98,9	85,8	80,2	62,3	56,7	54,4	44,7
Interne	20,8	21,9	32,6	25,0	23,6	22	23,5
Externe	78,1	63,9	47,6	37,3	33,1	32,4	21,2
Intérêt sur la dette publique en % des recettes	12,7	12,6	13,2	13,8	11,1	8,7	6,01

Source: Femise 2005.

Son profil obéit à la même trajectoire que celle de la dette extérieure soit une dépendance quasi totale aux recettes d'exportation des hydrocarbures dont la fiscalité pétrolière avec plus de 50% du totale des recettes de l'Etat.

En effet, la fiscalité pétrolière a vu son poids croître dans les recettes totales de l'Etat en raison de la hausse des recettes d'exportations des hydrocarbures. En terme de PIB les recettes fiscales totales de l'Algérie ont passé de 27,5% en 1993 à environ 37% en 2004 dont la fiscalité pétrolière s'accapare la part de lion avec une évolution toujours prépondérante passant de 57,8 à environ 67%, la fiscalité ordinaire ne représente que 12,2% du PIB en 2004 ce qui est une manifestation de la nature rentière de l'Etat algérien (Voir le tableau).

Tableau n°27: Structure de la fiscalité en % du PIB.

	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Recette totale (1)	27,5	29,5	30,5	27,9	33,5	27,8	30	39,3	38,2	36	38,4	36,78
Fiscalité hydrocarbu re (2)	15,9	17,5	20	17,6	21,4	15,3	18,6	30,2	27,2	22,6	26,3	24,58
Fiscalité ordinaire (3)	11,6	12	10,5	10,2	12,1	12,5	11,4	9,1	10,9	13,4	12,1	12,2
2/1 en %	57,8	59,3	65,6	63,1	63,8	55	62	76,8	71,2	62,8	68,5	66,83

Source: Les calculs de Y Ben abdallâh, le CREAD n°75.

Cette bonne santé financière interne et externe de l'Algérie peut se maintenir à l'égard des facteurs internationaux et locaux qui accompagneront la politique budgétaire de ces prochaines années entre autre:

- La bonne santé des grands pays consommateurs du pétrole et de l'énergie (la chine, l'inde et les USA) milite en faveur du maintien du prix du baril à la hausse;
- La politique de l'OPEP qui consiste à réguler l'offre du pétrole afin que son prix oscille autour de 25 à 28 dollars;
- Au niveau local, on évoque également les grands projets d'amélioration de la production de SONATRACH pour les années à venir afin de répondre à l'accroissement de sa part d'exportation autorisée par l'OPEP qui doit passer à 1,5 millions de barils par jour en 2005 à 2 millions en 2010. pour ce faire SONATRACH a prévu un nouveau investissement de l'ordre de 32 milliards de dollars pour la période 2005-2009, en plus des contrats d'association qu'elle offre aux investisseurs étrangers.

Néanmoins, ce rattachement quasi complet des finances algériennes aux recettes et au prix du pétrole renforce la vulnérabilité de l'économie algérienne en général, dans cet ordre d'idée et étant conscient du risque que représentent cet attachement, les pouvoirs publics ont instauré un fonds de régulation des recettes destiné à recevoir les excédents de recettes sur la base d'une référence de 19 dollars pour mieux gérer ce cycle favorable de la conjoncture pétrolière et rester en phase avec la politique monétaire anti-inflationniste.

II.3 Le contexte bancaire et monétaire: une inflation maîtrisée et une mauvaise prise en charge des besoins du financement de l'économie

La situation monétaire de l'Algérie à la veille de la mise sur pied de la zone de libre échange manifeste une configuration satisfaisante du point de vue monétaire et décevante du point de vue de la couverture des besoins réels de l'économie en général et du secteur industriel appelé à se restructurer et à préparer l'événement du démantèlement.

En effet, le système bancaire algérien dans ces moments difficiles de l'économie algérienne en général et de l'industrie en particulier menacé par la marginalisation et de la désindustrialisation est appelé à jouer un rôle important dans le financement des entreprises

et leur restructuration, comme l'affirme d'ailleurs Lucio Guerrato, ambassadeur, chef de la délégation de la commission européenne à Alger «les banques ont leur part de responsabilité: le système de paiement nécessite une solide réforme, les délais d'attente pour encaisser un paiement sont excessivement lents, le crédit ne fonctionne pas comme un véritable stimulant de l'investissement. Je rappelle que dans un pays qui n'a pas encore développé une bourse, l'utilisation de l'épargne pour l'investissement ne passe en principe que par les banques...»¹²⁰.

Actuellement, le système bancaire algérien est en situation de surliquidité après avoir été menacé par une pénurie de liquidité à la fin des années 90 due essentiellement à la détention de créances non performantes sur les entreprises publiques en situation de crise. En effet, le surplus de liquidité apparaît clairement à partir de l'année 2001, sous l'influence de l'augmentation des recettes d'exportation consécutive à la flambée du prix du pétrole qui joue en faveur de l'accroissement spectaculaire des recettes de l'Etat, qui lui a permis d'assainir la situation douteuse des banques (régler leur créance douteuses). En effet, à partir de 2001, les avoirs extérieurs nets supplantent les avoirs intérieurs nets et la masse monétaire au sens de M1, la liquidité bancaire s'est accrue sous l'influence conjuguée des revenus pétroliers et de la politique d'assainissement des banques publiques qui s'est appuyée elle aussi sur les excédents du trésor issus de la manne pétrolière. À titre illustratif, le rapport entre les avoirs extérieurs nets et la masse monétaire au sens de M1 ne cesse d'augmenter passant de 30% en 1998 à 106 en 2001 à 123 en 2002 et 143 en 2003¹²¹.

La surliquidité des banques algériennes est, soit une expression des difficultés d'absorption de la rente en la transformant en emploi productif ou bien de sa non affectation de la part des banques elles mêmes ou sous l'influence d'une politique de la banque d'Algérie plus restrictive privilégiant la poursuite des politiques de stérilisation et de maîtrise de l'inflation au dépend d'une politique de crédit et de promotion des investissements productifs, notamment dans l'industrie, première victime du démantèlement tarifaire. Ce contrôle de la masse monétaire a permis à la banque d'Algérie de maintenir l'inflation à un niveau souhaitable au voisinage de 3 à 4%.

Pour atteindre les objectifs fixés par la loi sur la monnaie et le crédit de l'ordonnance 03-11¹²², la banque d'Algérie a cessé ses interventions sur le marché monétaire en raison du manque de demande de refinancement de la part des banques en situation de surliquidité et qui règlent leurs besoins réciproques sur le marché interbancaire, et préconise le retour à la manipulation du taux de la réserve obligatoire et à la reprise directe de la liquidité.

En effet, dans le souci de contrôle de la liquidité, la banque d'Algérie a eu recours à l'augmentation du taux de la réserve obligatoire passant de 2,5% en 1994 à 4% en début 2001 à 4,25 en décembre 2001 pour atteindre 6,25% en 2002¹²³.

¹²⁰ Otman Bekenniche, la coopération entre l'Union Européenne et l'Algérie, l'accord d'association, OPU, 2006.

¹²¹ Y Benabalah, croissance économique et dutch disase en Algérie, le CREAD n° 75, 2006.

¹²² A cet effet, il a été retenu comme objectif ultime de la politique monétaire étant la poursuite de la stabilité des prix à un niveau inférieur à 3% (rapport de la banque d'Algérie 2002 p 72 et 2003 p90).

¹²³ C'est durant cette année 2001 que les banques algériennes ont commencés leur phase de surliquidité, et le changement opéré à la hausse du taux de la réserve obligatoire n'est qu'un signe de volonté de la banque à restreindre la politique de crédit de ces banques.

Par ailleurs, la prise de liquidité s'est réalisée en offrant aux banques un taux d'intérêt de 3,5% pour leurs dépôts au niveau de la banque d'Algérie.

Le peu d'implication du système bancaire dans le financement de l'économie peut être un élément explicatif de la faiblesse de l'investissement dans l'industrie et indique pourquoi la bonne santé malheureusement précaire (car elle est tributaire au prix des hydrocarbures) des indicateurs macro-économiques tard à apporter ses fruits et ses influences sur l'économie réelle.

Cette surliquidité des banques est à ajouter à l'importance de l'épargne nationale qui dépasse depuis le début du millénaire le taux d'investissement (voir le tableau). En effet, les capacités de financement de l'investissement sont énormes en Algérie, le taux d'épargne de l'économie algérienne dépasse les 40% du PIB depuis l'année 2000, il a atteint 56% en 2006 comparativement avec celui des investissements qui oscille autour de 25%.

Tableau n°28: L'évolution d'épargne et de l'investissement.

Années	Epargne nationale/PIB	FBCF /PIB
1997	31,3	23
1998	26,5	25,7
1999	30,5	24,3
2000	42	20,8
201	41,2	22,7
2002	38,2	24,7
2003	42	23,8

Source: Rapport de la banque d'Algérie.

À titre complémentaire, il faut signaler que cette énorme capacité de financement représente un autre facteur qui plaide en faveur du remboursement de la dette, car ce dernier n'affecte guère les financements de l'investissement et de l'économie en générale étant donnée sa capacité d'épargne excédentaire qui peut lui permettra de financer d'énormes projets d'investissements sans passer par l'endettement.

En somme la politique de stérilisation de la masse monétaire prônée par les autorités monétaires algériennes permet à la banque d'Algérie de maîtriser l'inflation et par conséquent d'handicaper l'économie et les investissements productifs comme le montrent les indicateurs suivants:

- ✓ les crédits à l'économie: le faible taux des crédits à l'économie est révélateur de la sous bancarisation de l'économie algérienne, ainsi le multiplicateur de crédit en ce qui concerne les crédits accordés uniquement à l'économie a connu une baisse entre 2000 et 2004 passant de 1,8 à 1,3 soit une baisse de 27%;
- ✓ concernant le multiplicateur de crédit total (ce lui qui englobe les crédits à l'Etat et les crédits à l'économie) a connu également une baisse passant de 3,15 à 1,96 pour la même période, de ce fait, les banques ont octroyé moins de crédits à l'économie

mais beaucoup moins pour l'Etat, ce qui représente un bon signe dans le sens où il indique la diminution de l'effet d'éviction¹²⁴.

Tableau n°29: Évolution des multiplicateurs de crédit total et le multiplicateur de crédit à l'économie.

	2000	2001	2002	2003	2004
Multiplicateur de crédit total	3,15	2,34	2,41	1,86	1,96
Multiplicateur de crédit à l'économie	1,81	1,4	1,5	1,2	1,32

Source: Données calculées par Ilman (CREAD, N°76, 2006).

De ce fait, la situation actuelle des crédits bancaires accordés à l'économie montre clairement que l'Etat ne posait plus problème aux opérateurs privés en quête de moyens de financement du fait que le trésor n'est plus demandeur de crédit bancaire en masse, car il couvre ses besoins par le recours à la fiscalité pétrolière. Cependant, le degré d'intermédiation financière en Algérie reste peu élevé, mesuré par le taux d'octroi du crédit au secteur privé rapporté au PIB, l'Algérie est très en retard par rapport à nos voisins immédiats et à la moyenne régionale des pays du sud de la méditerranée, en effet, pour la période 2002-2005, le taux d'octroi des crédit au secteur privé n'est que de 12% du PIB, certes en amélioration par rapport à l'année 2001 où il était de 6,8% du PIB, mais il reste cependant très bas par rapport à nos voisins maghrébins qui représente respectivement plus de 55% et à peu près 70% du PIB au Maroc et en Tunisie¹²⁵.

Dans ces conditions, les banques ont une grande responsabilité dans le contexte de libéralisation afin d'appuyer la restructuration et la mise à niveau des entreprises menacés par la concurrence, cependant, les banques continuent de tourner leur dos aux entreprises sous prétexte du respect des règles prudentielles et que leurs ressources sont de courte durée alors que les demande de crédit sont de longue durée.

Les derniers rapports de la banque d'Algérie remettent en cause ces arguments et soulignent le manque d'intermédiation de nos banques commerciales surtout après le rachat du trésor public de leurs créances non performantes détenues sur les entreprises publiques comme le témoigne le paragraphe suivant: «malgré l'augmentation des crédits à l'économie à partir de 2002, les banques publiques n'ont pas utilisé leur potentiel d'intermédiation permis par le niveau de leurs ressources stables qui sont passées de 1347,5 milliards de dollars en 2001 à 2299,3 milliards de dollars en 2002, soit une augmentation de 71%¹²⁶.

En somme, l'Algérie présente une situation macro économique soutenable dans le court et moyen terme en raison essentiellement de l'amélioration des exportations des combustibles depuis 1999. Le prix du pétrole reste un prix directeur en Algérie, la balance des paiements et les finances publiques montrent une grande dépendance vis-à-vis de ce prix et donc une vulnérabilité accrue aux chocs externes.

¹²⁴ Voir l'article de Ilman MC, réflexion sur la politique monétaire en Algérie, le CREAD, n°76, 2006.

¹²⁵ Données tirées du rapport du FMI sur l'Algérie, février 2007.

¹²⁶ Rapport de la banque d'Algérie 2005 pages 103.

III. Le contexte de l'économie réelle

La bonne santé des indicateurs macro économique de l'Algérie à la veille de l'entrée en vigueur de l'accord d'association contraste avec une faiblesse des indicateurs de l'économie réelle dont la croissance est tirée essentiellement des exportations des combustibles et la part de l'industrie ne cesse de dégrader. Cette partie s'efforce de dégager un trait marquant de l'économie algérienne qui est sa dépendance à l'égard des hydrocarbure comme c'est d'ailleurs le cas de nos grandeurs macro économiques, elle présente une orientation de plus en plus conforme au modèle du syndrome hollandais, qui est sa tendance de plus en plus à la désindustrialisation au profit de l'expansion du secteur pétrolier et celui des services et de construction.

III.1 La désindustrialisation de l'économie algérienne

L'attention sera focalisée sur le secteur industriel, car il constitue d'après les théories économiques un facteur de développement et de transmission du savoir faire et de pénétration des marché mondiaux, comme l'écrivait Saint Simon en 1816 «la société entière repose sur l'industrie». Pour les économistes classiques, dans ce secteur la productivité y croit très vite par rapport au secteur agricole, Friedrich List, convaincu de son importance dans le développement émettrait une thèse en faveur de sa protection baptisée «industrie naissante».

Actuellement la plupart des pays en développement, généralement dépourvus de ressources naturelles, connaissent un essor spectaculaire de leurs secteurs manufacturiers, et leurs exportations de biens industriels connaissent un essor remarquable dépassant parfois la part des pays industrialisés et menacent même leurs parts du marché local (comme ce fut le cas avec les différentes politiques de distorsion et d'interdiction à l'encontre des produits chinois exportés en Europe et en Amérique...).

Ce point doit nous permettre de détecter le poids insignifiant du secteur industriel algérien dans la réalisation de la richesse nationale comparativement avec les données sur quelques pays dont nos voisins maghrébins. Comme on l'a déjà constaté le secteur industriel algérien présente une part insignifiante dans les exportations totales comparativement avec nos voisins proches (la Tunisie et le Maroc).

La part de la valeur ajoutée de l'industrie hors hydrocarbure décroît depuis le début des années 90, elle ne représente en 2005 qu'une petite part de 5,3% du PIB, dans l'ensemble des pays en développement voisins, la part de l'industrie dans le PIB représente au moins 14%, 17% au Maroc; 18% en Tunisie ¹²⁷ et 19% en Egypte.

Il est vrai qu'en terme nominal, l'augmentation du prix du pétrole affecte négativement la répartition sectorielle du PIB non seulement pour l'industrie mais pour tous les autres secteurs d'activités, et pousse la contribution du secteur industriel au PIB à la baisse. Cependant, en raisonnant en terme hors hydrocarbure on s'aperçoit de la tendance dangereuse empruntée par l'industrie algérienne, ainsi, si la part de l'industrie dans le PIB nominal chute de 1 point de 6,2 à 5,3, sa part dans le PIB hors hydrocarbure n'a chuter que de 0,2 point (Voir le tableau).

¹²⁷ Rappelons que pour nos eux voisins, ce taux n'était que de moins de 8% durant les années 70.

Tableau n°30: Répartition sectorielle du PIB algérien.

	Part des secteurs dans le PIB au prix courant		Part des secteurs dans le PIB hors hydrocarbure		Part des secteurs dans le PIB à prix courant	
	2004	2005	2004	2005	2004	2005
Agriculture	9,4	7,7	15,2	14	11,7	11,3
Hydrocarbure	37,9	44,7	60,9		26,6	26,8
Industrie dont:	6,2	5,3	9,9	9,7	7,4	7,2
Industrie manufacturière	4,9	4,3	7,9	7,7	4,4	4,3
BTPH	8,3	7,5	13,3	13,6	10,2	10,4
Services marchands	21,1	19,6	33,9	35,59	24,4	24,6
Service nom marchand	9,9	8,5	15,9	15,4	12	11,8
TVA+ DT /M	7,3	6,6	11,7	11,9	7,8	7,9
Total	100		100		100	

Source: Y Ben Abdallah, l'économie algérienne entre réformes et ouverture, qu'elle priorité?

À la veille de la mise sur pied de la zone de libre échange entre l'Algérie et l'Union Européenne, l'économie algérienne présente une configuration assez proche du modèle de la maladie hollandaise malgré que plusieurs de ces hypothèses ne sont guère respectées tel que le plein emploi de facteurs de production, la flexibilité des système des prix (prix des biens et taux de change) qui devaient aboutir à une appréciation de la monnaie nationale, chose qui ne s'est pas produite du fait de la politique monétaire restrictive et de la politique de flottement dirigée. Cependant, les résultats semblent se vérifier dans la réalité de l'économie algérienne.

En effet, l'analyse de la répartition sectorielle du revenu national met en relief le constat suivant:

- ✓ expansion du secteur en boom (hydrocarbure) et du secteur des non tradeds (service, construction, bâtiment...);
- ✓ la dégradation continue du secteur industriel.

Une présentation en chiffres consolide mieux ces constatations comme suit:

- ✓ la part des hydrocarbures dans le PIB est de 45% en 2005 contre 38 en 2004 et moins de 30% en moyenne durant la décennie 90;
- ✓ leur contribution à la croissance économique passe de 25% en 2004 à 43,13% en 2005; la part de l'industrie non hydrocarbure dans cette croissance n'est que de 4,9%, la part de l'agriculture est également négligeable;
- ✓ au total, plus de 90% de la croissance en Algérie est tirée par les hydrocarbures et les services voir le tableau).

Tableau n°31: Répartition sectorielle de la croissance du PIB réel.

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Hydrocarbure	6	4	6,1	4,9	-1,6	3,7	8,4
Agriculture	-13,5	11,4	2,7	-5,0	13,2	-1,3	17
Mines	-13,4	5,5	-3	15,9	-2,8	6,1	0,6
Énergie et eau	3,9	8,7	7,0	2,4	5	4,3	6,6
Industries manufacturières	-7,6	9,2	-0,8	-1,9	-1,3	-1	-3,3
Industrie du secteur privé	5,0	5,0	8,0	5,3	3,0	6,6	2,9
Bâtiments et travaux publics	2,5	2,4	1,4	5,1	2,8	8,0	5,5
Services hors administrations publiques	2,4	5,4	3,5	2,1	6,0	5,3	4,3
Services des administrations publiques	3,0	2,5	3,0	2,1	2,5	3,0	4,5
Droits de douanes à l'importation	0,5	5,4	-0,5	0,9	4,8	6,9	4,4
Produit intérieur brut	1,1	5,1	3,2	2,2	2,7	4,1	6,8

Source: Service de la planification.

Le tableau n°31 met en relief l'évolution de la contribution sectorielle à la croissance du PIB et qui couvre la période 1997 à 2003, ces données montrent bien les effets décrits par la pathologie hollandaise à savoir la tendance continue à la désindustrialisation de l'économie rentière.

- Le tableau montre que la part du secteur de l'industrie manufacturière dans la croissance du PIB ne cesse de se dégrader, elle est désormais négative sur toute la période sauf pour l'année 1998, et ce recul a été supporté essentiellement par les entreprises publiques débitrices et en situation de crises délaissées par l'appareil de l'Etat que la privatisation n'a pas pu rétablir (voir la chapitre suivant);
- Le secteur des services et de la construction (secteur des non traders) connaît un essor en continu avec une part dans la croissance du PIB toujours positive et appréciable;
- Le secteur agricole connaît quant à lui une croissance en dent de scie reflétant sa dépendance à l'égard de la pluviométrie.

III.2 Quelle perspective pour l'industrie algérienne

Cette structure figée et de plus en plus conforme aux symptômes du mal hollandais qui marginalise de plus en plus le secteur industriel algérien et qui aura probablement d'autres difficultés liées à la libéralisation commerciale et à la concurrence étrangère semble se maintenir à l'égard de l'inertie des réformes prévues (privatisation et programme de mise à niveau) et des programmes de croissance prévus par les autorités algériennes qui réorientent de plus en plus les ressources pétrolières (effet de dépense) vers les secteurs des non tradeds et le secteur en boom comme suit:

- Le secteur des hydrocarbures consolidera sa croissance du fait des programmes prévus à son égard, en effet, un énorme investissement a été déjà mis en œuvre pour la période 2000-2005 dont la valeur s'élève à 21 milliards de dollars et qui sera suivie par un autre pour la période de 2006-2009 estimé à 50 milliards de dollars;

- Le secteur des biens non tradeds recevra également d'énormes ressources financière et une forte attention, car le gouvernement prévoit à son actif une enveloppe de 100 milliards de dollars au titre du programme complémentaire de soutien à la croissance (le projet de un million de logement, développement des infrastructures...);
- De l'autre coté, le secteur industriel n'a reçu aucun intérêt de la part des autorités compétentes en terme d'investissement physique et ses actions entreprises dans le cadre du programme de mises à niveau se sont focalisées sur l'aspect immatériel;
- Ajoutant à cela les faiblesses du secteur privé industriel qui n'arrive pas à compenser la désindustrialisation du secteur public, en effet, la croissance du secteur privé n'est que de 3,7% en 2003 et de 3,4% en 2004 soit un niveau plus faible que la croissance du PIB¹²⁸. De même, la nature des activités des entreprises privées créée est pratiquement dominée par les secteurs des non échangeable (transport surtout) et constituée pour sa grande part par des petites entreprises¹²⁹ qui emploient moins de 20 salariés ce qui constitue une manifestation claire de l'orientation des ressources financières privées¹³⁰ vers les secteurs des services et de la construction qui s'ajoute à la tendance d'affectation du budget de l'Etat (voir l'annexe 3, 4 et 5 sur la répartition et les mouvements des PME privées en Algérie);
- Un autre facteur qui plaide en faveur de la maintenance de cette situation, est la faiblesse des investissements directs étrangers¹³¹ qui a tendance à préférer le secteur des hydrocarbures et des services (tourismes, bâtiment...).

De ce qui précède on peut dire que l'économie algérienne en général et l'industrie en particulier subiront l'effet du démantèlement tarifaire qui est déjà dans un stade très avancé avec une structure de production figée qui ne prête guère à l'optimisme sauf si des mesures d'accompagnement nécessaires sont mises en œuvre le plus vite possible afin de préparer les entreprises algériennes aux défis de la concurrence.

III.2.1 La faiblesse de l'investissement direct étranger

L'orientation des capitaux algériens publics et privés en faveur des secteurs des biens non échangeable et des secteurs rentiers a sérieusement affecté celles des capitaux étrangers, en effet, ces derniers affichent de plus en plus un intérêt grandissant pour les secteurs du tourisme, service, bâtiment et bien sûr pour le secteur énergétique au détriment du secteur industriel.

¹²⁸ Croissance économique et deutch disease en Algérie, le CREAD n°75, 2006.

¹²⁹ En 2007, la part des PME opérant dans le secteur industriel n'est que de 18,7% comparativement avec le secteur des différents services où cette part est de 45,95% et avec le secteur de bâtiment et travaux public avec une part de 33,88 % du total des PME existantes.

¹³⁰ Dans ce domaine, l'agence nationale de l'investissement a enregistré pour l'année 2007 6232 projets d'investissement dont 4559 revient au secteur du transport et 735 au BTPH. Les projets d'investissement industriel s'élèvent seulement à 477. Cela montre clairement que l'investissement privé s'est pers qu'entièrement dirigé vers le secteur des non échangeable. (Ces données ont été publiées le 30 juin 2007). Dans cet ordre d'idée, l'ENSEJ dresse un bilan fort mitigé avec une part de projet d'investissement industriel de 5% sur le total des projets enregistrés.

¹³¹ Dans ce domaine également, il faut signaler que sur les 6232 projets enregistrés au niveau de l'ANDI, 99% ont un origine l'investissement privée, l'investissement étrangers ne contribue que marginalement.

En effet, la situation des investissements directs en Algérie depuis le début du millénaire ont eu pour leur majeure partie comme origine les pays arabes, plus de 66% des IDE captés par l'Algérie entre 2000 et 2006, soit une valeur de 7,708 milliards de dollars sur 11,719 milliards reçus) malgré que l'Algérie polarise ses efforts sur les opérateurs occidentaux et notamment européens.

Ces investisseurs arabes préfèrent en effet investir dans les domaines des services et du tourisme alors que les investisseurs américains et européens optent pour les secteurs énergétiques (hydrocarbure et gaz) le tableau suivant met en relief les projets d'investissements étrangers enregistrés par l'agence nationale de développement d'investissement (ANDI) pour les années 2007 et 2008. Les chiffres montrent bien que les capitaux étrangers en Algérie oeuvrent de plus en plus pour le tourisme qui accapare la part du lion avec huit projets sur les 21 recensés, suivi de la production de l'aluminium et des services de téléphonie.

Tableau n°32: Les projets d'investissements étrangers prévus pour 2007/2008.

Domaine d'activité	Nombre de projet	Montant en million de dollars
Tourisme	8	5397
Hôpitaux spécialisés	2	178
Dessalement d'eau de mer	5	1307
Production d'énergie électrique	1	409
Production de fertilisants	2	2257
Production d'aluminium	1	5000
Production d'acier	1	130
Téléphone mobile	1	550
Total	21	15238

Source: ANDI.

En fait, le fait que l'Etat algérien n'affiche guère un intérêt pour son secteur industriel, peut être perçu par les opérateurs étrangers comme une diffusion d'un mauvais signal ajouté aux différents obstacles rencontrés dans le milieu des affaires en Algérie (bureaucratie, problème de fonciers, lourdeurs administratifs...) ce qui s'est répercuté négativement sur l'orientation des IDE entrants en Algérie, ainsi au début de l'année 2008 des investisseurs arabes projettent des investissements qui s'élèvent à 90 milliards de dollars essentiellement dans le secteur du tourisme, dont 50 milliards proviennent de milliardaire saoudien Tarik Ben Laden qui songe construire un village touristique sur les cotes algériennes¹³².

En somme, l'orientation actuelle des investisseurs locaux et étrangers ainsi que les dépenses de l'Etat présente plusieurs inconvénients, certes l'option pour les secteurs des services, bâtiment, tourisme et énergie est plus rentable et moins risqué comparativement au secteur industriel, cependant, ces secteurs de biens non échangeables ne sont guère porteurs de bien être économique durable et ce pour les raisons suivantes:

¹³² Ce dernier exige cependant que son investissement ait le statut d'une zone franche.

- Les grands projets d'investissement dans les secteurs de bâtiments et de construction sont des secteurs de création d'emploi précaire et non durable, une fois les grands chantiers achevés, l'investisseur procède au licenciement;
- L'orientation de la rente pétrolière ou de capitaux privés ou étrangers vers ces secteurs (de bâtiment, de constructions et d'infrastructure) profite essentiellement au secteur des importations qualifiés par beaucoup d'observateurs de secteurs de l'informel¹³³ et ce pour plusieurs raisons: premièrement, dans la plupart des cas, ces grands projets seront soumissionnés par des entreprises étrangères capables de réaliser des projets de telles envergures, et que ces dernières ne sont généralement pas soumises à aucune contrainte, ni en ce qui concerne la nature des équipements à employés, ni en ce qui concerne la nationalités des travailleurs à embaucher ce qui s'est soldé par l'importation des intrants étrangers ainsi que l'amplification des profits des importateurs, deuxièmement, les ouvriers qui se voient décrocher un pouvoir d'achat l'affectent à l'achat des biens de consommations étrangers, contrairement aux expériences asiatiques de sélectivité des investissements étrangers, qui tendent à procéder à un choix sur mesure des projets d'investissement avec l'exigence de résultats et de l'emploi des ressources matérielles et humaines locales afin d'engendrer des effets d'entraînement;
- En plus, ces secteurs sont générateurs de fraude et de corruption de toutes natures; plusieurs scénarios de ce genre ont été observés un peu par tout en Algérie, à titre d'illustration, un projet de construction d'une villes urbaine à Ouargla qui a coûté 50 milliards de dinars, s'est tout simplement transformée en bidonvilles dont la qualité et le respect des normes de construction ont défaut, ajouté à sa non réalisation complète.

En guise de conclusion, on peut dire que l'industrie algérienne est actuellement entre deux phénomènes, qui à notre avis se complètent de plus en plus et conjuguent à sa détérioration, d'un côté, les effets pervers du mal hollandais exposés précédemment qui orientent de plus en plus les dépenses publiques et les investissements privés vers les secteurs des services et de constructions ainsi que celui de l'énergie, de l'autre de développement de l'ouverture commerciale qui tendent à encourager des investissements d'importations.

En effet, l'examen du modèle mal hollandais fait ressortir deux effets désastreux, un effet de déplacement des ressources (main d'œuvre) des secteurs de biens échangeables vers les secteurs des non échangeables et du secteur en boom, dans le cas de l'Algérie, le fait que le modèle raisonne en terme de plein emploi, on peut dire que ce premier effet ne concerne pas l'Algérie car elle est en sous emploi et sous utilisation de ses potentialités¹³⁴, et un effet de dépense qui s'est bien réalisé en Algérie ces derniers temps est qui tend à focaliser les dépenses d'investissements vers les secteurs sous cités au détriment du secteur industriel, ce qui avantage les importations et décourage les exportations et les investissements productifs surtout avec l'ouverture commerciale.

¹³³ Notamment les observateurs du forum des chefs des entreprises.

¹³⁴ Cependant, dans le cas du travaille qualifié, l'effet du déplacement des ressources décrit est susceptible de se réalisé, car les travailleurs qualifiés seront de plus en plus demandés et optent pour des rémunérations plus importantes.

III.2.2 La faiblesse de l'instrument financier de l'accord d'association

Depuis la conférence de Barcelone 1995, un nouvel instrument financier a été mis en place par la commission européenne au profit des pays du Sud de la méditerranée baptisé «outil MEDA» qui devait remplacer les anciens protocoles financiers accordés par la communauté européenne en vertu du partenariat de 1976.

Le programme MEDA est régi par le règlement du conseil européen n°1488/96 du 23 juillet 1996, il établit les modalités de gestion de l'aide. MEDA est géré par la commission européenne et la gestion technique est principalement assurée par la direction générale des relations extérieures de la commission.

Le règlement MEDA introduit quelques différences par rapport à l'ancienne politique d'aide européenne et qui se résume comme suit:

- Les montants de MEDA sont largement supérieurs au moins théoriquement à ceux des anciens protocoles financiers (voire l'annexe6);
- La seconde rupture est que l'enveloppe MEDA fut décidée d'une manière globale (régionale) et non pas bilatérale comme ce fût le cas avec les anciennes aides, malgré que sa mise en œuvre effective est bilatérale, seuls 10% des fonds de MEDA I étaient réellement globaux;
- La troisième rupture est que les fonds MEDA sont soumis à une triple conditionnalité: une conditionnalité économique de type FMI (notamment pour les facilités d'ajustement structurelle accordées), une conditionnalité liée au respect des droit de l'homme et une conditionnalité liée au respect du calendrier des accords d'associations.

En ce qui concerne l'Algérie, les fonds d'aides attribués par la commission européenne sont jusqu'à présent de l'ordre de trois programmes MEDA, MEDA I (1995-1999), MADA II (2000-2006) et le dernier MEDA qui est toujours en œuvre à présent et qui doit couvrir la période 2007-2010.

Le premier programme MEDAI est consacré essentiellement à la poursuite de la logique des programmes d'ajustement structurel comme l'atteste l'orientation des fonds alloués:

Projet ciblé	Montant engagé en millions d'euros
Facilitation d'ajustement structurel	30
Bonification d'intérêt des prêts accordés par la banque européenne d'investissement	10,8
Appui aux PME/PMI	57
Appui à la restructuration industrielle et à la privatisation	38
Modernisation du secteur financier	23
Appui aux associations de développement	
Total MEDA I	164

Source: Commission européenne, programme indicatif 2002-2004.

Chapitre V *Le contexte général de l'entrée en vigueur de l'accord d'association Algérie-Union Européenne*

En 2000, 30 autres millions d'euros ont été engagés dans des nouveaux projets, ce qui fait que le total des fonds engagés par MEDAI s'élève à 194 millions d'euros engagés sur un montant total prévu de 250 millions sur un total prévu pour la région méditerranéenne qui s'élève à 3425,5 millions d'euros engagés sur un total prévu de 4685 million d'euros¹³⁵.

Le second programme d'aide MEDA II s'est focalisé sur la nécessité d'accompagner la mise en place de l'accord d'association ainsi il vise à mettre à niveau l'environnement immédiat des entreprises industrielles (système financier, réforme de l'éducation, modernisation du ministère des finances...). Le montant de MEDAII s'élève à 150 millions d'euros sur un total de 5,35 milliards d'euros consacrés à la région méditerranéenne et dont 50 millions de reliquat. L'emploi des fonds alloués se présente comme suit:

Emploi de l'aide	Montant engagé en millions d'euros
Accompagnement de l'accord d'association	15
Modernisation du ministère des finances	10
Gestion des déchets solides	5
Réhabilitation des zones sinistrées par le terrorisme	30
Programme TEMPUS ¹³⁶	8
Réforme de l'éducation	17
Réforme de la justice	15
Reliquat	50
Total MEDA II	150

Source: Commission européenne, programme indicatif national 2002-2004.

Ces chiffres de MEDAI et MEDAII représentent des montants théoriques ou engagés, en réalité les montant réellement engagés sont beaucoup plus modestes ce qui confirment le peu d'intérêt de l'Union Européenne, comme le montre le tableau suivant qui résume d'un côté les montants engagés en vertu des programmes MEDA et des montants réellement déboursés.

MEDA I (1995-1999)			
année	Engagement en millions d'euros (1)	Paiement en million d'euros (2)	(2)/(1)
1995	-	-	-
1996	-	-	-
1997	41	-	0
1998	95	30	31,6
1999	29	0,2	0,9
total	164	30,2	18,4
MEDA II (2000-2006)			
2000	30,2	0,4	1,3
2001	60	5,5	9
2002	50	11	22

¹³⁵ A titre de comparaison, nos voisin immédiat une reçus une part plus importante estimée à 310,5 millions d'euros pour le Maroc et à 342,2 millions pour la Tunisie pour la période 95- 2002. (ces montant sont les montant des encaisses).

¹³⁶ Programme communautaire de réforme de l'éducation fondamentale et de l'enseignement supérieur.

Chapitre V *Le contexte général de l'entrée en vigueur de l'accord d'association Algérie-Union Européenne*

2003	41,6	15,8	38
2004	51	42	82,4
2005	40	39,4	98,5
2006*	66	Nc	Nc
Total	338,8		

Source: Commission européenne: programme indicatif national 2007-2010.

Les données montrent clairement que les taux de paiement des engagements prévus s'améliorent constamment, mais il reste cependant bas par rapport à la moyenne régionale. La moyenne annuelle des engagements au terme de MEDAII a connu une petite amélioration passant à 48,4 millions d'euros comparativement avec 33 millions d'euros sous MEDA I¹³⁷.

Le dernier programme indicatif pour l'Algérie mobilise un fonds de 220 millions d'euros qui est susceptible de répondre aux lacunes constatées durant les premières expériences d'accompagnement de l'accord d'association à savoir les retards de la mise à niveau et le peu de diversification de l'économie nationale. Il est réparti en trois grands volets:

- **Volet 1:** Modernisation de la justice avec un montant de 17 millions d'euros;
- **Volet 2:** Croissance économique et emploi: appui aux PME/PMI, diversification de l'économie, emploi et programme d'accompagnement de l'accord d'association avec un montant total engagé de 113 millions d'euros soit plus de 50% du montant total;
- **Volet 3:** Renforcement des services publics de bas: enseignement supérieur, santé et assainissement de l'eau avec un montant de 90 millions d'euros.

Emplois	Montants engagés en million d'euros
Appui aux PME/PMI	40
Diversification de l'économie	25
Emploi	24
Accompagnement de l'accord d'association	24
Modernisation de la justice	17
Santé	30
Enseignement supérieur	30
Eau	30
Total	220

Source: Commission européenne: programme indicatif national 2007-2010.

L'orientation des ressources engagées par le dernier programme d'aide européenne manifeste l'intérêt de la commission européenne d'accompagner l'Algérie dans ses défis de diversification de l'économie et de création de l'emploi qui doit passer automatiquement par une amélioration de la situation actuelle de l'industrie algérienne et de sa compétitivité condition sine qua non de la maintenance de la stabilité politique et sociale dans un contexte d'aisance financière et de stabilité des grands indicateurs macro économiques.

¹³⁷ Commission européenne, programme indicatif national 2007-2010.

Pour la commission européenne, l'objectif est de s'en débarrasser de la dépendance accrue vis-à-vis des hydrocarbures, car l'Algérie est parmi les pays les plus vulnérables aux fluctuations des prix du pétrole, l'Algérie doit impérativement trouver d'autres sources d'exportation à savoir l'industrie et l'agriculture.

En somme, la modestie des investissements consacrés par les pouvoirs publics algérien au secteur industriel, l'orientation des investissements privés locaux et étrangers vers les secteurs des biens non échangeables ainsi que la modestie de l'aide communautaire à l'endroit de l'industrie algérienne car la plus grande part des fonds engagés réellement durant les deux premiers programmes MEDA concernant essentiellement la poursuite du programme d'ajustement structurel (équilibre macro économique) et la réforme de la justice comme l'atteste l'échec flagrant de la privatisation et des programmes de mise à niveau, se conjuguent pour manifester le peu d'intérêt généralisé vis à vis du développement industriel de la part des opérateurs locaux et de nos partenaires européens sous forme de l'aide MEDA ou sous forme d'investissement directs.

À ces modestes fonds, il faut ajouter les prêts de la banque européenne d'investissement (voir l'annexe 7 sur l'évolution des contributions de la banque européenne d'investissement) qui sont également orientés vers des grands projets d'infrastructure de transport (autoroute, route et voirie urbain), la protection de l'environnement, assainissement de l'eau, les reconstructions d'infrastructures publiques après catastrophes naturelles et le secteur des hydrocarbures et de l'énergie.

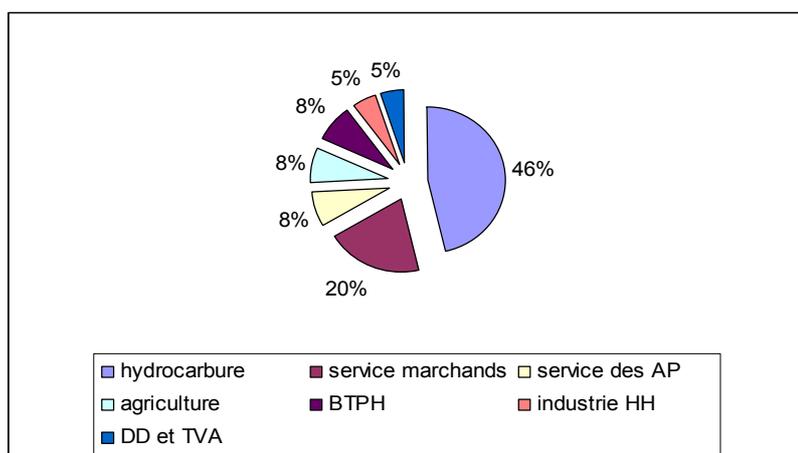
III.2.3 L'économie réelle algérienne après l'entrée en vigueur de l'accord

Après l'entrée en vigueur de l'accord d'association, la répartition sectorielle du PIB algérien suit la même allure, en effet, le secteur des hydrocarbures a gagné un point et passe d'une part de 44,7% du PIB en 2005 à 46% en 2006, et continue de présenter la part du lion dans la formation de la richesse en Algérie (voir la figure).

La part du secteur industriel hors hydrocarbure ne cesse de décliner passant d'une part de 5.3% de la richesse nationale en 2005 à 5 % en 2006, ce qui atteste les difficultés rencontrées par l'industrie algérienne et le peu d'intérêt dont elle fait l'objet de la part des opérateurs publics et privés locaux et étrangers qui préfèrent investir dans des secteurs protégés et peu ouverts à la concurrence (service, bâtiment et construction).

En 2006, les secteurs des biens non échangeables maintiendront leurs parts respectives dans la formation de la production nationale avec 20% pour les services marchands, 8% pour les services administratifs et 8% pour les bâtiments. Idem pour l'agriculture qui maintiendra sa part modeste de 8%.

Figure n°24: Répartition sectorielle de PIB en 2006.



Source: FMI 2008. (AP: Administration publique, HH: Hors hydrocarbure).

III.2.4 La situation des finances publiques post accord

La situation financière de l'Etat algérien ne représente guère un problème et la bonne santé financière de nos comptes internes et externes persiste toujours sous l'influence de la flambée du prix du baril, le tableau suivant met en relief la situation des finances publiques algériens (dette publique) et celle des comptes extérieurs pour la période 2005-2007.

Tableau n°33: Situation financière de l'Algérie après l'entrée en vigueur de l'accord.

	2005	2006	2007
Dette publique			
Dette publique interne en milliards de dollars	12,7	-	-
Dette publique interne en % du PIB	14,5	-	-
Dette publique externe en milliards de dollars	16,3	5,6	4,5
Dette publique externe en % du PIB	16,7	4,9	3,5
Services de la dette en % des exportations	13,2	24,9	2,9
Comptes extérieurs*			
Solde commerciale en milliards de dollars	26,5	34	34,7
Solde courant en milliards de dollars	21,2	29	30
Solde de la balance des paiements en milliards de dollars	17	17,7	29,9
Réserves de change en milliards de dollars	56,2	77,8	110
Réserves de change en moins d'importation	27,9	24,4	32,2

Source: Rapport de la banque d'Algérie et du FMI. (* les données de 2007 sont des prévisions faites par le FMI).

Les données du tableau montrent clairement que la situation des grandeurs macro économiques est de plus en plus satisfaisante et suivent la trajectoire de la conjoncture pétrolière favorable de ces dernières années.

En effet, concernant les finances publiques, la dette publique interne et externe ne cesse de baisser, elle est de 4,5 milliards de dollars en 2007, soit un taux inférieur à 10 % du PIB, elle est largement inférieure à la moyenne européenne requise (60%)¹³⁸, comparativement avec nos voisins immédiats, ce taux est de 54,5% pour la Tunisie, 63,6 % pour le Maroc et de 105,1% pour l'Egypte¹³⁹. Le service de la dette suit également la même trajectoire, il est de 2,9% du total des exportations en 2007, ce qui présente une part négligeable comparativement à la hausse sans cesse de la valeur des exportations algériennes tirée par la flambée des prix du combustible.

Les comptes extérieurs de l'Algérie ne cessent de présenter des soldes positifs, ce qui se concrétise par l'amélioration du taux des réserves de change qui a atteint en 2007 110 milliards de dollars, soit une valeur de plus de 32 moins d'importation.

En somme, la situation des grandeurs macro économiques de l'Algérie après l'entrée en vigueur de l'accord d'association est belle et bien sainte et suit exactement la tendance pétrolière, ce qui met en évidence sa dépendance persistante vis-à-vis des hydrocarbures. En effet, même la situation monétaire de l'Algérie malgré une hausse de l'inflation qui est estimée en 2007 à 4,4% contre 1,7% en 2005 selon les données du FMI et qui est en réalité conforme à l'objectif arrêté par les autorités monétaires algériennes qui songent à maintenir le taux d'inflation dans une fourchette de 3 à 4%¹⁴⁰. Jusqu'ici, les bonnes performances macro-économiques ne sont pas parvenues à influencer positivement le niveau microéconomique, qu'elles seront donc les réformes manquantes pour impulser la montée en puissance de l'industrie algérienne?

¹³⁸ Le fait marquant de ces dernières années, est que l'Etat ne présente pas un handicap pour les opérateurs privés en quête de ressources de financement, car il ne se présente pas sur le marché de capitaux interne du fait de l'importance de ses réserves de change et du fonds de régulation, ainsi, les investisseurs privés peuvent investir dans des grands projets en sollicitant les énormes ressources bancaires. (Comme le montre les données du tableau, les dettes publiques internes de l'Etat ou de son représentant le trésor sont nulles en 2006 et en 2007).

¹³⁹ Données du FMI 2007.

¹⁴⁰ Les raisons de l'inflation sont pour certains importés (inflation importée) à cause de l'augmentation des prix internationaux des biens de première nécessité importés et pour d'autres (notamment les experts de la commission européenne, voir programme indicatif pour l'Algérie 2007-2010) est peut être causer par la pression inflationniste des sommes colossales engagées par les pouvoirs publics algériens en vertu du plan de relance économique.

Chapitre VI

*Le contexte structurel de l'entrée
en vigueur de l'accord d'association*

À la veille de la mise en œuvre de la zone de libre échange entre l'Algérie et l'Union Européenne, l'Algérie présente une configuration structurelle paradoxale et contradictoire, d'un côté on assiste à une accélération de l'ouverture commerciale (première section) de l'autre, à un grand piétinement des réformes d'accompagnement¹⁴¹ engagés afin de permettre à l'économie algérienne en général et l'industrie en particulier de se préparer à la concurrence. Des signes d'incohésion ont été observés dans la mise en place de la politique monétaire (faiblesse des crédits à l'économie à un moment où le besoin de financement exprimé par les entreprises industrielles est énorme) ont été déjà mises en évidence lors du chapitre précédent et ce présent chapitre s'efforce d'étudier les trois domaines structurels restants. Ce chapitre sera focalisé donc, sur l'analyse des contradictions entre une politique d'ouverture rapide et les réformes et mesures d'accompagnement restés au milieu du gué, à savoir la privatisation (deuxième section) et la mise à niveau (troisième section).

Section 1: Une réforme commerciale accélérée

Durant toute la période de l'économie planifiée, le commerce extérieur de l'Algérie était sujet au monopole de l'Etat afin qu'il puisse accompagner la politique de planification et de substitution d'importation, les devises étant détenues par l'Etat étaient distribuées moyennant une autorisation préalable. Il a fallu attendre la mise en place du plan d'ajustement structurel de 1994 pour que l'Algérie procède réellement à la libéralisation de ses opérations commerciales, et qui a fait que tous les opérateurs algériens avaient accès aux devises étrangères.

Cette section se fixe comme objectif d'analyser l'évolution de la politique commerciale algérienne en procédant de temps en temps à des comparaisons avec celles de nos voisins proches pour mieux évaluer le degré de protection de l'économie algérienne.

I. La première vague de réforme

La première réforme tarifaire est mise en place en 1992, la structure tarifaire algérienne est ramenée de 17 taux applicable à 6 taux, le taux maximum appliqué est également revue à la baisse passant de 120% à 60%.

Cependant, la comparaison des tarifs appliqués par l'Algérie et ceux de nos voisins montre clairement, que le démantèlement a commencé au début des années 80, passant

¹⁴¹ Les mesures d'accompagnement de la libéralisation commerciale sont toutes les démarches poursuivies par le pays qui entend ouvrir ses frontières à la concurrence étrangère pour sauvegarder son tissu industriel, et ce par le truchement des programmes de mise à niveau dirigés en direction des entreprises quelque soient leur nature juridique et qui consiste à les préparer et les rendre plus compétitives.

En plus des programmes de mise à niveau, la privatisation devient un outil important d'accompagnement de l'ouverture commerciale en Algérie, car elle permet la restructuration et la modernisation des entreprises publiques sinon leur liquidation.

Ces mesures d'accompagnement suffisent elles pour sauver l'industrie algérienne fragilisée jusqu'alors par les effets du mal hollandais et de la libéralisation entreprise dans le sillage de l'ajustement structurel et de la volonté des pouvoirs publics à faire passer rapidement les mécanismes de marché et du libéralisme commerciale.

d'un droit moyen de 44% à une fourchette comprise entre 22 et 25% jusqu'au milieu des années 90.

Ce droit comparativement avec ceux des pays en développement affirme que l'Algérie n'est guère protégée, il est de 29,9% pour la Tunisie pour la période de 1997-1999, de 22,1 pour le Maroc et de 24,2 pour l'Algérie sur la même période. (Voir le tableau).

Tableau n°34: Taux moyen des droits de douanes non pondérés 80-99.

	1980-1982	1983-1985	1988-1990	1993-1994	1997-1999
Algérie	44,4	21,7	23,8	24,8	24,2
Maroc	54,0	27,0	24,0	25,7	22,1
Tunisie	26,4	27,2	27,4	30,0	29,9
PTM	23,8	18,0	16,6	18,2	15,9

Source: femise. Février 2005.

Les données montrent en effet, que l'Algérie se situe dans la même trajectoire que celles de ses voisins et appliquant parfois des taux moins élevés, ce qui signifie que le problème du commerce algérien n'est pas celui de la tarification, mais celui des différentes lourdeurs administratives (protection para tarifaire).

Malgré sa structure de protection assez proche, l'Algérie a du attendre 10 ans après le lancement du processus de Barcelone pour que son vœux de l'adhérer se réalise, alors qu'il (accord d'association) est entré en vigueur 10 ans avant en Tunisie et 5 ans avant au Maroc. Le même scénario s'est produit quant à l'éventuelle accession de l'Algérie à l'OMC où malgré des protections tarifaires similaires, nos voisins sont actuellement membres alors que l'Algérie se voit refuser la demande.

II. La seconde réforme tarifaire

À partir de l'année 2001, l'Algérie a mis en place une nouvelle réforme qui affirme sa tendance à la libéralisation, la structure des taux de droit de douane est ramenée à trois taux et le taux maximum est ramené à 45%, puis à 40% et puis à 30% à la veille de la signature de l'accord d'association (c'est d'ailleurs les taux de 2001 qui ont été retenus par l'accord pour ce qui est du programme de démantèlement).

En effet, malgré que l'Algérie avant cette seconde réforme était peu protégée, néanmoins, par défaut de clarté et de simplification et dont l'application induit des difficultés et des injustices, les autorités algériennes compétentes ont été ramenées à réfléchir sur la possibilité d'aménager l'ancienne structure dans le but:

- De clarté et simplification des procédures;
- Faciliter la compréhension et la gestion par les opérateurs;
- L'abolition de la taxe additionnelle mise en œuvre en 1991 pour décourager les importations;
- La réduction de la structure tarifaire à 03 taux.

Cette nouvelle réforme a fait de l'Algérie le pays le plus ouvert du Maghreb comme l'attestent les données des tableaux suivants qui nous donnent une évaluation comparative des structures tarifaires des pays ainsi, ils nous enseignent sur le degré de protection de chaque pays.

- Comparativement avec des pays du Maghreb tiers méditerranéens engagés déjà dans un processus de zone de libre échange avec l'Union Européenne, l'Algérie est bien placée par rapport à nos voisins, ainsi le droit de douane maximum qui est de 30% pour tous les produits en Algérie, ce taux maximum est de 150% en Tunisie, de 329% au Maroc et peut aller jusqu'à 1000% en Egypte, sachant que ces derniers sont dans la phase ultime de leur démantèlement tarifaire (voir le tableau);
- Comparativement avec quelques pays en développement membres de l'organisation mondiale du commerce et engagés dans de processus d'intégration régionale, le Mexique et le Chili alignent un taux moyen simple respectivement de 33 et de 27% contre 24 en Algérie (voir le tableau);
- L'indicateur de protection calculé par le FMI a été ramené d'un maximum de 10 à 7, plus bas par rapport à celui de nos voisins.

Tableau n°35: Situation du tarif douanier algérien comparée avec celui de nos voisins maghrébins en 2006.

	Algérie		Tunisie		Maroc	
	Droits NPF appliqués (moyenne)	Max	Droits NPF appliqués moyenne	MAX	Droits NPF appliqués moyenne	Max
Produits d'origine animale	27,9	30	85,6	150	112,4	329
Produits laitiers	22,4	30	91,3	154	78,2	109
Fruits, légumes, plantes	24,8	30	91,1	150	43,4	52
Café, thé	26,5	30	46,1	73	37,8	50
Céréales et autres préparations	24,7	30	75 ,1	150	45,4	172
Oléagineux, graisses et fruits	19,4	30	39,6	150	25,8	152
Sucre	25	30	34,3	100	33,1	60
Boisson et tabac	26,6	30	64,2	150	37,2	52
Coton	5	5	0	0	3	3
Autres produits agricoles	17,1	30	31	150	21	52
Pêche et produit de la pêche	29,2	30	39,7	43	46,6	50
Métaux et minéraux	16,6	30	19,7	43	20	50
Pétrole	19,4	30	5,5	43	30,3	50
Produits chimiques	14,7	30	14,3	43	17,3	50
Bois, papiers...	19,7	30	32,3	43	38,2	50
Textile	24,3	30	24,8	43	22	50
Vêtement	30	30	42,7	43	48,4	50
Cuir, chaussures....	19,3	30	28,8	43	39 ,3	50
Machines non électriques	9	30	9,6	43	8 ,9	50
Machines électriques	17,1	30	19,8	43	13 ,4	50
Matériels de transport	11	30	19,1	43	18,7	50
Autres articles manufacturés,	22	30	20,7	43	12,3	50

Source: À partir des données de l'OMC.

De ce fait, et comme le montrent les données du tableau, l'Algérie aligne les droits de douane les moins élevés de la région maghrébine pour presque tous les groupes de biens malgré qu'elle est juste au début du processus de démantèlement issu de l'accord d'association et que ses voisins, en plus d'être membre de l'OMC, ils sont dans la phase finale de leurs programmes de démantèlement. (Tunisie) ou bien dans une phase très avancée.

Ainsi, à titre de comparaison, pour l'année 2006, on peut noter concernant les produits industriels que:

- ✓ la Tunisie sauvegarde 41,2% de ses droits de douanes entre 25 et 50%, soit l'équivalent de 48,5% de ses importations;
- ✓ le Maroc conserve 30,6 de ses lignes tarifaires entre 25 et 50% qui représente 21,3% de ses importations.

Tableau n°36: Tarif moyen de l'Algérie comparé avec celui de quelques pays méditerranéens.

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

Source: FMI, rapport Algérie 2001.

Les données du tableau n°36 montrent cependant que l'Algérie est beaucoup plus protégée par rapport au pays nouvellement adhérents, tel que la république Tchèque, l'Estonie, la Hongrie....

En 2006, le tarif douanier moyen sur les importations est de loin le plus bas parmi les pays nord africains signataires des accords d'association avec l'Union Européenne depuis déjà plusieurs années (Maroc et la Tunisie) et sont même membres de l'OMC depuis presque 10 ans comme le montre le tableau suivant:

Tableau n°37: Tarif douanier moyen sur les importations en 2006.

Tunisie	20,2
Egypte	19,3
Maroc	18,9
Algérie	12

Source: OMC.

Pour mieux apprécier le virage libéral suivi par l'Algérie en ce début du siècle le tableau suivant montre les taux applicables respectivement pour les importations des biens de consommations et des biens d'équipements par les pays du Maghreb.

Tableau n°38: Tarif douanier (moyenne pondérée) en 2003.

	Les biens de consommation	Les biens d'équipements	Date d'entrée en vigueur de l'accord
Algérie	17.12	10.0	2006
Jordanie	20.01	11.28	2007
Maroc	29.87	12.57	2000
Tunisie	22.27	15.71	1996
Turquie	2.13	0.61	

Source: À partir des données du rapport femise, 2005.

Ces données montrent que l'Algérie est effectivement le pays le plus ouvert dans le sud de la méditerranée exception faite de la Turquie (qui est en union douanière avec l'Union Européenne) et d'Israël qui est un pays développé très ouvert, et que ces données qui datent de 2003 (avant l'entrée en vigueur de l'accord) interviennent pour la Tunisie à la septième année de son entrée en vigueur et pour le Maroc à sa troisième année.

En somme, on peut dire et contrairement aux idées reçues que l'Algérie est belle et bien très ouverte et son ouverture s'est effectuée d'une manière rapide, les négociations prochaines avec l'OMC vont se traduire par une baisse des tarifs qui sont déjà bas.

Section 2: L'échec de la première mesure d'accompagnement «la privatisation»

La crise de l'endettement des années 80 a révélé les lacunes et faiblesses des entreprises publiques algériennes durant la période de planification et d'aisance financière, en effet, à la fin des années 80, les entreprises publiques étaient inondées par d'énormes crédits qui a nécessité leur non prises en charge par l'Etat et la nécessité de leur restructuration qui a été concrétisée par la mise en place de programme d'ajustement structurel.

La privatisation des entreprises algériennes a été entamée au milieu des années 90 dans des conditions économique politiques tendues, et qui se poursuit jusqu'aujourd'hui sans succès remarquable si ce n'est quelques opérations de privatisation digne de ce non, pour différentes causes entre autres et surtout le manque d'une véritable volonté politique, le manque de preneurs et la détérioration de la situation des entreprises accentuée par les retards de privatisation et de restructuration.

I. Rappel sommaire de quelques notions sur la privatisation

La notion de la privatisation comporte plusieurs formes et approches d'appréciation et dont les modalités de mise en place diffèrent d'un pays à un autre selon leurs conditions socioéconomiques et politiques dont lesquelles on projette la mise en place d'un programme de privatisation. Ce paragraphe s'efforce de cerner le concept d'une manière générale et de déceler ses modalités d'application dans le cas algérien.

I.1 Les différentes approches de la privatisation

La mise en place d'un programme de privatisation nécessite au préalable la définition de l'approche théorique à suivre pour mieux apprécier et évaluer ses résultats. Les expériences de la privatisation menées un peu par tout dans le monde (dans les pays développés, dans les pays en transition, dans les pays en développement) identifient deux approches essentielles, une dite restrictive ou bien micro économique et l'autre dite large ou bien macro économique ou bien anglo-saxonne.

I.1.1 L'approche restrictive de la privatisation

L'approche restrictive de la privatisation dite également française met en relief le seul principe de transfert de droit de propriété, ainsi qualifiée de privatisation toute opération ou procédure qui amène au transfert de titre de propriété des entreprises publiques aux acteurs privés.

De ce fait l'approche française ne prend en considération que les transferts physiques de la propriété et exclut toutes autres formes de privatisation qui n'affectent pas les droits de propriété, tel que les participations à la gestion des entreprises publiques, l'autonomie de gestion, la démonopolisation des secteurs détenus jadis par la puissance publique au profit du secteur privé....

La privatisation au sens strict est selon S Merten Beisse¹⁴² «le transfert au secteur privé de la propriété des participations détenues directement ou indirectement par l'Etat dans les entreprises publiques, soit par échange de titres, par des cessions pures et simples, par des augmentations du capital ou encore par l'ouverture à l'investissement étranger dans le respect de la réglementation qui lui est appliquée»¹⁴³.

I.1.2 La privatisation au sens large

Cette forme de privatisation est appelée également «privatisation anglo-saxonne» ne se limite pas au seul acte de transfert de droit de propriété mais, elle élargit la portée à d'autres procédures même lorsqu'elles ne touchent pas au droit de propriété de l'Etat et aux procédures de contrôle de l'entreprise publique.

Ainsi, on peut ranger dans cette approche, les déréglementations du secteur public aux opérateurs privés ou bien la privatisation par le bas (privatisation ex nihilo ou bien à partir de rien par la création de nouvelles entreprises privés qui opèrent dans des domaines

¹⁴² Naser Eddine Sadi, la privatisation des entreprises publiques algériennes, objectif, modalité et enjeux, OPU deuxième édition, 2006.

¹⁴³ Ces méthodes de privatisation décrites par l'auteur seront définies dans le point suivant selon la définition de législation algérienne.

qui étaient du monopole de l'Etat, par exemple télécommunication et qui a pour objectif d'augmenter le poids du secteur privé dans une économie).

Cette approche a été retenue par les institutions financières internationales (le FMI et la BM) car sa finalité est de réduire le champ de participation de l'Etat dans l'économie.

Cette approche est dite macro économique dans la mesure où elle assimile la privatisation au processus de transition lui-même ou bien au moins à un moyen de changement ou de transformation radicale du système économique en place.

De ce fait, l'approche large retient deux finalités essentielles: la première est l'accroissement du poids du secteur privé (essentiellement les entreprises privées nouvellement créées) et la deuxième est d'utiliser la privatisation pour un moyen de transformation et de transition à l'économie de marché.

Dans le but de permettre à l'entreprise privée de se développer et de s'imposer, l'approche large s'intéresse également à l'environnement où elle opère (mesures et réformes qui doivent accompagner le processus), en réalité et d'après Nacer Edine Sadi, cette approche est à connotation idéologique¹⁴⁴, car elle a pour but la préparation d'un environnement propice à la disparition du rôle de l'Etat et de son désengagement de la sphère économique.

Dans le contexte socio politique tendu de l'Algérie, les décideurs algériens plaident pour cette approche comme le montre la définition donnée par le ministre de l'industrie et de la restructuration «elle signifie le transfert partiel ou total de la propriété, ou du contrôle de la gestion des entreprises du secteur public au secteur privé...» il ajoute «elle signifie également la mise en place d'un cadre institutionnel et organisationnel favorable au développement du secteur privé et des lois du marché: déréglementation, démonopolisation, libération du commerce....».

1.2 Les formes de privatisation en Algérie

En Algérie, le débat sur la privatisation tourne autour de ces deux approches, ce qui s'est soldé par la définition par le législateur algérien de deux formes de privatisation qui s'inspirent de ces deux approches restrictives et larges, à savoir la forme totale et partielle de la privatisation.

1.2.1 La privatisation partielle

Dans le contexte politico social dégradé, un Etat ne peut se permettre de mettre en œuvre une privatisation dure et brutale de type thérapie de choc et opte généralement pour une approche graduelle et progressive, comme c'était le cas en Algérie dont le processus de privatisation prend la forme progressive dictée par la nécessité de sauvegarder les emplois en place et éviter les dérivés sociaux du chômage et de la pauvreté.

La mise en place d'une privatisation silencieuse apparaît également la solution idéale dans le cas algérien, car le secteur public constitue depuis l'indépendance un élément de la fierté nationale (récupération des richesses nationales et nationalisation).

¹⁴⁴ Ibid.

Cette privatisation a été définie par J Rivero comme suit «la privatisation, ce sera alors non pas faire sortir une entreprise du secteur public au secteur privé, mais faire pénétrer un certain nombre d'éléments en provenance du secteur privé». Cette définition met l'accent sur le concept de l'approche large (autonomie de gestion) qui malgré qu'elle n'aboutit pas à un transfert du droit de la propriété de l'entreprise, procure un certain contrôle de l'entreprise par l'opérateur privé que ce soit de l'entreprise elle-même ou du secteur où elle opère.

Cependant, certains auteurs, refusent catégoriquement cette thèse de privatisation lorsqu'elle ne permet qu'un pouvoir de contrôle minime, ces auteurs ne tiennent pas en fait de la situation délicate et des contraintes socio politiques qui prévalent dans les pays en développement et qui font que la cession totale des pouvoirs de contrôle de l'entreprise publique se font rares. Certaines techniques permettent à l'Etat de maintenir son contrôle tel que la cession à des salariés fragmentés (des petits porteurs).

La forme de privatisation partielle utilise donc des éléments et des procédures de l'approche macro économique déjà mentionnés. La politique de privatisation en Algérie a utilisé presque toutes les formes décrites par l'approche macro économique: les contrats de gestion ont été utilisés depuis 1988 dans le secteur de l'hôtellerie, la procédure de démonopolisation des secteurs du transport et des banques....

I.2.2 La privatisation totale

La privatisation est dite totale lorsqu'elle se traduit par un transfert total du titre de propriété des participations de l'Etat en faveur du secteur privé soit par cession d'actifs, soit par cession d'actions. Cette forme est considérée par certains auteurs comme la seule forme existante de privatisation. Elle présente l'avantage d'être précisée dans son contour et ses modalités contrairement à l'approche large qui présente beaucoup de confusions, car elle émet un ensemble de mesures de privatisation différentes et difficiles à interpréter.

Malgré ces inconvénients, l'approche large et partielle reste la plus répandue dans le monde, car elle permet d'utiliser une privatisation qu'on peut qualifier de sur mesure adaptée à la situation souvent délicate des pays en développement.

I.3 Le cadre juridique de la privatisation en Algérie

Un message important du paragraphe précédent est que le débat théorique et politique autour de la privatisation tourne autour de ces deux champs d'analyses précités, ce qui fait que le programme de privatisation en Algérie était porté par le souci de répondre aux conditionnalités de plan d'ajustement structurel des institutions financières internationales pour qui le désengagement de l'Etat est une condition nécessaire pour le rééquilibrage de ses finances, ainsi dégager des surplus budgétaires nécessaires au remboursement de sa dette et d'éviter des crises sociales inhérentes au processus de privatisation lui-même: chômage, pauvreté, criminalité....

Dans ce contexte l'Algérie a opté pour une approche douce et silencieuse en utilisant les instruments de l'approche anglo-saxonne comme l'attestent les fondements juridiques de la privatisation mise en place par les décideurs algériens (la loi de 1995) avant d'opter pour une privatisation plus dure (la loi du 19 août 2001).

I.3.1 La privatisation en douceur (la loi 95-22)

La définition de la privatisation telle qu'elle est prévue par l'ordonnance 95-22 affirme la volonté des décideurs algériens de suivre une approche progressive et douce telle qu'elle est définie par la conception large de la privatisation ou partielle, car elle prévoit l'utilisation de plusieurs canaux de privatisation qui ne se limitent pas au seul critère de transfert de la propriété et du contrôle de l'entreprise publique par le secteur privé, mais elle prévoit également le critère du transfert partiel défini plus haut.

En effet, le législateur algérien définit la privatisation comme étant toute transaction qui se traduit par:

- ✓ le transfert de toute ou partie du capital social ou incorporel aux acteurs privés par cession de titres ou souscription à leur augmentation du capital;
- ✓ le transfert, à des acteurs du droit privé la gestion de l'entreprise publique.

Cette ordonnance complète la loi de finance complémentaire de 1994 qui autorise les entreprises publiques à disposer de leurs actifs et de procéder à leur cession et à l'ouverture de leur capital social (la loi dite de l'autonomie des entreprises publiques).

Cette définition de la privatisation met en relief les modalités et les procédures suivantes:

- **Les contrats de gestion ou de management:** C'est dans le secteur de l'hôtellerie que cette procédure a été employée et qui a permis aux investisseurs étrangers d'accéder au pouvoir de gestion de ces derniers. Le contrat de management ou de gestion consiste pour l'Etat propriétaire de l'entreprise à confier la tâche de gestion à un partenaire physique ou moral du droit privé et quelle que soit sa nationalité (actionnaire) et sans transfert du droit de propriété, ce gestionnaire doit être choisi en fonction de son savoir faire et de son expérience dans le domaine. Le recours à cette pratique est souvent justifié par la situation socio économique difficile dans laquelle s'inscrit la privatisation ou bien dans le but d'améliorer la gestion et le management de l'entreprise ou le renforcement du rôle du secteur privé. En Algérie, cette procédure a été retenue et définie par l'article 01 de l'ordonnance 95-22 et utilisée depuis sa promulgation (en 1988).
- **La cession d'actif:** Cette procédure a concerné surtout les entreprises publiques locales en difficulté, elle consiste à une liquidation de l'entreprise et à céder ses actifs aux travailleurs organisés dans des sociétés de type SPA (société par action), elle a permis à l'Algérie de créer 1152 sociétés de travailleurs¹⁴⁵.
- **L'appel d'offre:** C'est une procédure souple, simple et transparente et équitable aux soumissionnaires, les critères du choix des soumissionnaires sont divers et fixés par les objectifs arrêtés par l'opération et ne se limitent pas seulement aux prix proposés par les soumissionnaires (l'expérience et la crédibilité des soumissionnaires, la conditionnalité du maintien d'un nombre fixé de l'effectif...).
- **La cession d'action:** C'est une procédure simple et rapide et très utilisée dans les pays en développement et de l'Europe de l'Est, elle est utilisée pour deux raisons: pallier les insuffisances des marchés financiers ou leurs inexistences ou bien

¹⁴⁵ Cette procédure a été également utilisée dans certains dans des opérations dites liquidation créatrice dans le cas où l'entreprise se recentre sur ses activités de base et offre tout autre actifs périphérique (qui n'a pas de relation avec ce métier de base) ou secondaire à la cession.

appuyer à la constitution d'un actionnariat stable. La cession d'action dans le but de la constitution d'actionnariat stable a été employée en combinaison avec l'offre publique de vente pour éviter l'instabilité et l'émiettement de l'actionnariat populaire des salariés. Par appel d'offre, l'Etat cède une fraction du capital de l'entreprise à des investisseurs stables et par le recours au marché financier, il cède la partie restante du capital. La cession d'action¹⁴⁶ en vue de combler la faiblesse d'un marché financier est utilisée par plusieurs pays en développement.

- **Le gré à gré:** Le gré à gré consiste à céder à un ou plusieurs acquéreurs des actions ou des actifs d'une entreprise publique privatisable. En Algérie, la loi relative à la privatisation a retenu cette démarche d'une manière exceptionnelle en limitant son champ d'application à trois niveaux: le transfert de technologie spécifique, la nécessité d'acquérir une gestion spécialisée et enfin en cas d'un double échec de la procédure d'appel d'offre. Le gré à gré se distingue de l'appel d'offre, car il est peu transparent et moins concurrentiel.
- **Offre publique de vente:** C'est une procédure qui consiste à mettre en vente dans la bourse des actions d'une entreprise publique à un prix fixé et afficher d'avance.

I.3.2 Le passage à une privatisation dure

La nouvelle loi sur la privatisation (01-04) dite également loi Temmar de 2001 renonce avec l'approche silencieuse et se propose d'aller plus loin dans le processus de privatisation en s'appuyant sur les instruments de la conception française, et définit la privatisation comme étant: «le transfert de propriété de toute ou partie du capital social par cession d'action ou souscription à une augmentation du capital...», et «des actifs constituant une unité de gestion de l'entreprise appartenant à l'Etat...».

Comme le montre clairement la définition, la conception du ministre A Temmar se limite radicalement au seul motif de transfert de la propriété des participations de l'Etat, cette loi a induit une crise politique et une division au sein du gouvernement de monsieur Ben Bitour et un désaccord entre ce dernier et son ministre Temmar, en effet, Ben Bitour était pour la continuité d'un programme de privatisation souple et progressif alors que son ministre optait pour une approche dite de «ça passe ou ça casse».

La privatisation est actuellement au milieu du gué et l'approche de Temmar n'évolue guère et son échec semble patent et le dossier de privatisation n'est guère sorti du champ théorique et politique et toutes les tentatives de son lancement se tournaient en échec faisant que le dossier tarde à porter ses fruits dix ans après son lancement et à la veille de la mise en place de l'accord de libre échange, son bilan mitigé est tellement inquiétant et ce retard complique de plus en plus leur situation et laisse derrière lui un nombre important d'entreprises nationales en difficulté et peut être sans repreneurs car qui peut oser prendre des entreprises en difficulté et dont les moyens de production sont largement dépassés?

¹⁴⁶ Cette procédure a été utilisée également par certains pays endettés pour convertir leur dette en action en faveur du pays créancier «privatisation par conversion des dettes en actions» (le cas du Mexique par exemple). Cette modalité a permis simultanément de réduire le problème de la dette et celui de la privatisation (le remboursement d'une fraction de la dette estimée généralement à 30%) ainsi de remédier à l'absence de preneurs locaux et aux faiblesses des actionnariats salariales. Ce transfert s'effectue comme suit:

- le rachat des titres représentatifs de la dette par les investisseurs intéressés sur le marché secondaire de ces titres;
- puis l'échange de ces titres contre des actions des entreprises en cours de privatisation.

II. Bilan des programmes de privatisation en Algérie

À la veille de l'entrée en vigueur de l'accord d'association, la première mesure susceptible d'accompagner le tissu industriel algérien a été un échec complet du point de vue de l'approche d'évaluation restrictive (transfert physique de la propriété des entreprises publiques). Cependant, du point de vue des partisans de la privatisation par le bas (déréglementation ou bien nombre des entreprises privées créées), les résultats sont estimés satisfaisants, mais l'examen attentif des résultats en terme de création de nouvelles entreprises privées on s'aperçoit qu'elles appartenaient essentiellement à des secteurs autres que le secteur industriel (secteur des services: transport et construction bâtiment...) et dans un degré moindre dans le secteur agro-alimentaire et le secteur d'extraction de l'eau des sources sous le labell eau minérale¹⁴⁷ et il a permis surtout au développement d'un secteur d'importation de fumisterie (banane, kiwi, chocolat et des explosifs et jouets à l'occasion de chaque fête...).

Cette sous section s'efforce d'évaluer le bilan de la privatisation algérienne sous l'angle de ces deux approches.

II.1 L'échec total de la privatisation du point de vu restrictif

Selon cette approche qui se limite aux seules options qui permettent le transfert effectif de la propriété, le constat de la privatisation quelle que soit sa nature totale ou partielle retenue par les décideurs algériens après dix ans de son lancement était mitigé, elle n'a guère avancé.

- **La privatisation par la bourse:** Cinq entreprises ont été privatisées partiellement et qui ont suivi la voie du marché boursier qui a lui-même besoin d'être restructuré et qui sont l'hôtel el Aurassi, SAIDAL, ERIAD Sétif, Sider El Hadjar et ENAD. Concernant le capital cédé de ces entreprises sur le marché financier qui rappelons-le, a rencontré plusieurs difficultés dont celle l'étroitesse de la bourse d'Alger, les privatisations par le marché financier s'est réalisée comme suit:
 - ✓ l'hôtel El Aurassi, SAIDAL et ERIAD Sétif ont cédé 20% de leur capital social par introduction en bourse;
 - ✓ SIDER El Hadjer et ENAD ont cédé respectivement 70% et 60% au profit de l'ouverture du capital social aux profits d'investisseurs étrangers.

- **Les cessions d'actifs:** Cette modalité a été couramment utilisée durant les premiers âges de la privatisation en Algérie et elle a débouché sur des résultats satisfaisants à première vue si ce n'est la mauvaise volonté des décideurs en place et de la bureaucratie qui a permis la liquidation de 696 entreprises publiques essentiellement locales et la cession de leurs actifs aux salariés qui a induit la création de 1774 petites entreprises de type SPA société par action (dans la plus part des cas) et le sauvegarde d'une masse salariale estimée à 151000 soit 18% des salariés initiaux. Cette forme de privatisation reposant sur la cession d'actif des entreprises privatisées aux profits des salariés a été favorablement accueillie par les pouvoirs public et les pseudo syndicats des travailleurs malgré qu'elle a induit la perte de 82% des emplois, et sa souplesse et sa réussite devaient constituer un

¹⁴⁷ R Bendib, l'Etat rentier en crise, élément pour une économie politique de la transition en Algérie, opu, 2006.

modèle idéal pour les futures privatisations, cependant, l'ignorance et les lourdeurs administratives et bureaucratiques ont conduit à l'échec total de l'opération, au quel il faut ajouter l'absence d'accompagnement des salariés dans leur effort de gestion de recherche de moyen de paiement (défaillance du système bancaire et manque d'expérience des nouveaux actionnaires). En effet, les entreprises salariales ainsi constituées, ont rencontré plusieurs problèmes dont le plus grave était la non délivrance des certificats justificatifs de la propriété des moyens et des acquis par les autorités compétentes, ce qui rend leurs opérations de recherche de financement plus délicat, et ne leur permet guère de bénéficier des avantages et des incitations fiscales et autres avantages permis par l'agence nationale de développement de l'investissement du fait de leur non immatriculation au registre du commerce. A titre d'exemple, en deux ans d'attente et malgré la création d'une association de défense des intérêts des travailleurs repreneurs, seulement deux sociétés salariales ont obtenu leurs titres de propriétés, ce qui a poussé la plupart des ces sociétés à se diriger vers le marché informel, car cette situation ne leur permet ni d'obtenir des financements ni la revente des actifs acquis au niveau des organismes compétents.

- **La privatisation par l'appel d'offre:** Cette forme de privatisation a été souvent utilisée par les responsables algériens sans succès notable. En effet, la première opération d'appel d'offre a été lancée en 1995 et concernait la privatisation de cinq hôtels dont quatre pas encore exploités. Malgré que cette première tentative apparaît simple et sans répercussion sur la masse salariale car quatre d'entre eux ne sont pas encore mis au travail, l'opération s'est soldée par un échec et aucune offre n'a été reçue.

Après cet échec, le gouvernement a tenté de réajuster le tir en clarifiant son programme d'appel d'offre et les modalités à suivre et le nom des entreprises susceptibles de subir une privatisation qui s'est soldée par le lancement d'un nouveau lot d'une cinquantaine d'entreprises dont les cinq hôtels précités (début 1996), le bilan était également décevant dans la mesure où seulement quelques opérations ont abouti faute de plusieurs facteurs entre autres: l'absence de repreneurs, l'exigence de paiement au comptant, la manque de préparation des entreprises éligibles et notamment l'absence de leurs titres de propriétés....

Ensuite le gouvernement a adressé une liste de 240 entreprises privatisable en 1998 et qui été rendue publique, après évaluation, il été décidé de ne retenir que 89. la cession de ces entreprises a été confiée au conseil national de privatisation par le décret 98-194 qui a ajouté à ce lot un autre lot de 65 entreprises ce qui porte le nombre d'entreprises éligible à 154. Les résultats de cette opération ont été également négligeables comme l'attestent les données suivantes:

- ✓ 40 entreprises de ce lot estimées éligibles par le gouvernement ont subi un autre sort, à savoir la liquidation pure et simple comme si l'évaluation faite par ce dernier est erronée ou bien il n'existait pas de cohérence entre les deux organismes gouvernementaux, le gouvernement d'un côté et son conseil national de privatisation;
- ✓ le conseil national de participation (CNP) a lancé une opération d'appel d'offre pour 59 unités qui s'est bien déroulée et a permis d'attirer 118 soumissionnaires nationaux et étrangers répartis comme suit: 25% composés d'investisseurs étrangers, 25% de salariés et le reste 50% est représenté par des

investisseurs nationaux. Cette opération s'est bien déroulée et elle été tout près du succès si ce n'est ce manque de coordination et de cohésion qui règne au niveau de nos gouvernements et la non continuité des programmes engagés lorsque s'opère un brusque changement sur sa composante. En effet, malgré que l'opération s'orientai directement vers un succès tout fait (il était abouti à la sélection des repreneurs et à la réussite des négociations et il ne reste que le transfert de ce fameux titre de propriété), le transfert n'a pas vu le jour jusqu'à ce jour, tout simplement parce que le CNP le principal coordinateur de l'opération à été dépourvu de ses prérogatives, ce qui a coûté à l'Algérie une somme de 200 millions de dinars¹⁴⁸ hors frais de négociations et d'appel d'offre car le programme n'a pas été repris par le nouvel organe chargé de la privatisation «le conseil de participation de l'Etat».

En somme, l'examen des résultats de la privatisation selon l'approche restrictive fait ressortir un bilan très décevant et des pratiques gouvernementales très inquiétantes et qui ne prête guère à l'optimisme à la veille d'un rendez-vous d'importance majeure pour l'industrie algérienne à savoir son exposition à la concurrence des produits étrangers.

II.2 Évaluation par l'approche large

L'évaluation selon cette approche révèle pour ses partisans d'excellents résultats, dans cette forme de privatisation, il a été retenu toutes les opérations susceptibles d'engendrer l'augmentation du poids des opérateurs du droit privé dans une économie malgré qu'elles n'entraînent pas le transfert effectif de la propriété, on peut citer à ce titre : la déréglementation et contrats de gestion qui sont les principaux instruments utilisés par l'Algérie.

- **L'autonomie de gestion:** C'est une opération qui concernait environ 1220 entreprises publiques, qui sont désormais soumises aux modalités de gestion privée;
- **La déréglementation:** Ou bien démonopolisation, c'est la forme de privatisation par le bas, qui a permis l'émergence d'un secteur privé opérant dans les secteurs qui ont été jadis le monopole de l'Etat. La privatisation par le bas s'est concrétisée en Algérie par le nombre d'entreprises privées créées ex nihilo qui dépassent 2000000 activant essentiellement des secteurs d'activités peu créatrices de valeurs ajoutées tel que le transport (qui engendre une valeur ajoutée pour les pays exportateurs des équipements de transport), le bâtiment et construction et une petite fraction d'entreprises opérant dans le secteur industriel estimée à 18% du total des PME/PMI existante. Et le reste opère dans les secteurs des services ce qui confirme les effets pervers décrits par le modèle du mal hollandais à savoir le transfert des moyens financiers du pays au secteur des services et d'importation. Un autre inconvénient qui s'ajoute à cette approche est qu'elle induit un réel danger pour les entreprises publiques non encore privatisées, ce risque se situe au niveau des marchés, en effet, si ce retard dans les privatisations perdure, les entreprises publiques perdront leur part du marché au profit de ces entreprises privés créées ou bien des entreprises étrangères, ce qui aggrave davantage leur situation et réduit de plusieurs écrans

¹⁴⁸ Naser Eddine Sadi, la privatisation des entreprises publiques algériennes, objectif, modalité et enjeu, OPU deuxième édition, 2006.

leurs valeurs et de même leur chance de connaître un jour une issue dans le sillage de la privatisation, ce qui laisse derrière environ 1300 entreprises publiques sans marché ou avec des parts de marché insignifiantes et un effectif de plus de 300000 ouvriers.

En effet, à la fin de l'année 2003, le nombre d'entreprises éligibles à la privatisation était estimé à 1112, un grand nombre d'entre elles a reçu l'avis officiel et rendu public. Cependant, dans les faits aucune d'entre elles n'a été privatisée pour diverses raisons entre autre leur mauvais état.

Tableau n° 39: La situation des entreprises publiques algériennes.

Entreprises en difficulté	120
Entreprises en déstructuration	242
Entreprises déstructurées	167
Entreprises totalement déstructurées	202
Total	731

Source: Ministre de la participation de la promotion de l'investissement (13 mars 2003).

Ainsi, sur un échantillon de 731 entreprises publiques éligibles à la privatisation, le ministre de la participation et de la promotion de l'investissement fait état de constat très critique concernant leurs santés financière comme le montrent les données du tableau 39.

Les données du tableau affirment la gravité de la situation dans laquelle se sont plongées les entreprises publiques algériennes qui luttent désespérément contre une multitude de problèmes difficiles à surmonter:

- ✓ dévalorisation des moyens de productions physiques et financière (un endettement qui s'élève à 1200 milliards de dinars);
- ✓ une perte consécutive de leur part de marchés;
- ✓ l'impuissance des autorités compétentes à trouver des solutions à leurs égards.

En somme, la désindustrialisation de l'économie algérienne est de plus en plus affirmée que ce soit par l'échec de la privatisation des entreprises publiques économiques ou par celles de la privatisation par le bas, une approche très félicitée par les institutions financières internationales (FMI et BM) et l'assimile souvent à un succès de l'économie algérienne comme d'ailleurs elles félicitent la bonne santé macro économique algérienne sans augmentation de bien être national qui a montré ses limites car elle s'oriente essentiellement vers les secteurs des services et de bâtiment ainsi que les services d'importation.

Actuellement, les entreprises publiques algériennes se trouvent délaissées par l'Etat comme l'attestent la plupart des discours des responsables algériens qui affirment de plus en plus leur orientation libérale ainsi que leur préférence pour les mécanismes de marché pour régler leur situation, à ce propos, le ministre de la privatisation affirme: «l'Etat peut aider une, deux et même dix, mais pas 700, seuls les capitaux privés sont la solution...». Néanmoins, ces repreneurs privés affichent une réticence vis-à-vis des opérations de privatisation pour deux raisons essentielles: la mauvaise santé des entreprises publiques et les mauvaises expériences vécues par les repreneurs salariés des actifs de 696 entreprises

quant à la non délivrance de leurs titres de propriété et les problèmes qui en découlent faute de l'ignorance des autorités compétentes.

En guise de conclusion, à la veille de l'entrée en vigueur de l'accord d'association, on peut dresser un bilan mitigé de la privatisation comme l'affirme Gilles Garcia « quatre loi, trois privatisations » et que le processus de privatisation en Algérie ne dépasse guère le stade de la théorie et de l'intention et même les opérations qui ont connu des résultats satisfaisants et réels n'ont pas connu de suite (exemple de la cession d'actif de 696 entreprises et celles confiées au CNP) pour des causes surtout de non implication des autorités chargées de la privatisation, et si cet état d'esprit règne également dans les opérations de mise à niveau, qu'elle sera l'issue pour l'industrie algérienne?

Actuellement sur les 1200 entreprises publiques économiques concernées par la privatisation seules 430 ont été cédées¹⁴⁹, il faut signaler les grands problèmes et difficultés rencontrés par les acquéreurs de ces entreprises privatisées, en plus de la nécessité de poursuivre un programme de mise à niveau, ils sont aujourd'hui face à un problème du foncier qui retarde énormément le processus de privatisation et qui tire vers le bas la valeur des entreprises à privatiser, à cela il faut ajouter le problème de transfert de la propriété¹⁵⁰.

Un autre problème auquel les décideurs doivent faire face, est ce lui de l'absence de repreneurs et acquéreurs privés locaux et étrangers échaudés par les anciennes mauvaises expériences ce qui les amènent à préférer des secteurs d'opportunité peu exposés à la concurrence et protégés par un monopole sur le marché algérien (le secteur des hydrocarbures et des services).

Enfin, Une dernière opération de privatisation a été lancée par le ministère de l'industrie en septembre 2007 sous forme d'opérations d'appel d'offre de treize entreprises opérant essentiellement dans les secteurs de l'industrie chimique, électronique, pharmaceutique, de la fonderie et des travaux publics. Il s'agit des entreprises suivantes : ENAPEC pour la production de batteries pour l'industrie automobile, ENAD pour la production de détergents, ENIEM pour la production d'électronique, ELECTRO-INDUSTRIES pour la production des transformateurs et de moteurs électrique, SONARCI pour la production de cuisine et de radiateurs, EVSEM et SONATO pour la réalisation des travaux routiers, ENASEL pour la production du sel alimentaire, ALPHYT pour la production phytosanitaire, ALDAR pour la production de déodorant et d'insecticides, ALFEL, ALFET et ALFON pour la production des fonderies.

II.3 Les expériences maghrébines de privatisation

Malgré que le poids du secteur public et des entreprises publiques soit plus important en Algérie qu'au Maroc ou en Tunisie et que la comparaison en terme de bilan et des résultats de réalisation nous semble pas logique car les conditions de privatisation ne sont pas les mêmes dans les différents pays. Cependant, cette analyse comparative doit nous permettre de déceler les grands défis à surmonter dans le domaine par les responsables algériens.

¹⁴⁹ Bulletin économique n°7, septembre et octobre 2007.

¹⁵⁰ En réalité, les entreprises publiques économiques éligibles à la privatisation du fait de leurs situations déclinantes ne sont guère vendables et leur acquisition pose plus de problème qu'un investissement neuf.

Premièrement, au Maroc on compte 650 entreprises publiques de toutes formes juridiques, dont 286 sont contrôlées majoritairement par l'Etat et pour le reste, l'Etat détient le tiers de leur capital social. Le contrôle public de ces entreprises publiques s'effectue par le canal de 18 sociétés de holding.

La loi sur la privatisation au Maroc date de 1989, cependant sa mise en œuvre effective s'est réalisée en 1993, la loi retient comme objectif une liste positive «la privatisation de 112» entreprises dont 75 sont des sociétés (dans leurs majorité des sociétés industrielles) et 37 Hôtels, le délai de réalisation est fixé à cinq ans, soit au plus tard en 1995 si on retient la promulgation de la loi en 1989).

Concernant le bilan de la réalisation de cet objectif, sur les 78 opérations de privatisation lancées depuis 1993, 56 transferts ont été réalisés (soit un succès de 70% par rapport l'opération lancée par rapport à l'objectif de privatisation de 112 entreprise) dont 34 sont des sociétés et 17 hôtels, donnant lieu à des recettes de 15,2 milliards de dinars (soit 1,52 milliards d'euros).

Sur ces 56 transferts réalisés, 20 ont été réalisés par des repreneurs étrangers¹⁵¹, 16 sociétés et 4 hôtels. Les ressortissants marocains à l'étranger ont également participé à cette opération à la hauteur de 23% de toutes les opérations d'offre publique sur le marché boursier marocain.

Les techniques utilisées par les autorités marocaines étant la cession directe avec 51% du total des recettes réalisées, l'appel d'offre avec 25% et enfin pour l'appel public d'offre sur la bourse avec 23,5%.

Il faut signaler cependant, du côté du retard de réalisation du processus de la privatisation (un retard de 3 ans), la faillite de 11 entreprises concernées par le programme.

Dans le cas tunisien, le secteur public comptait 300 entreprises publiques en 1988 dont en 1988 l'Etat détenait 34 % du total de leur capital, la loi de 1989 relative à la participation et a l'entreprise publique redéfinit la notion d'entreprise publique, comme étant celle où l'Etat détient plus de 50% du capital, ce qui réduit le nombre des entreprises à privatiser à 227, dont 118 sont des établissements public industriels et commerciaux et 109 des sociétés anonymes.

Les textes et lois sur la privatisation en Tunisie datent de la loi de finance de 1986 et de celle d'Août 1987, cependant la loi de février 1989 relative à la participation et à l'entreprise publique les a abrogée et induit une nouvelle notion à la place de la notion privatisation qui est la restructuration¹⁵².

Concernant le bilan de réalisation de la privatisation en Tunisie, il faut signaler que les responsables du programme n'ont pas fixé un objectif de réalisation sous forme de liste positive comme c'était le cas au Maroc mais traitent les dossiers de privatisation au cas

¹⁵¹ La présence de repreneurs et investisseurs étrangers dans les sociétés industrielles marocaines et un indice la bonne santé des entreprises privatisées et de l'orientation des investisseurs étrangers vers le secteur industriel car la plus part de ces entreprise appartient au secteur industriel, ces repreneurs sont de nationalités différentes français, italiens, américains, suisses....

¹⁵² Il faut signaler que les programme de restructuration en Tunisie ont met en œuvre sous l'appui de l'organisation des nations unies pour le développement industriel ONUDI.

par cas en laissant le soin au plan de développement économique d'en définir les priorités. Le programme de privatisation d'après le plan de développement 1987-1991 limite l'étendue de la restructuration aux seuls secteurs concurrentiels «le désengagement définitif et progressif de l'Etat des secteurs concurrentiels et non stratégiques¹⁵³, devient plus que jamais une nécessité absolue». Sur les 227 entreprises publiques définies par la loi de 1989, 163 ont été privatisées jusqu'à la fin de 2002 et dont les recettes cumulées s'élèvent à 2,321 milliards de dinars tunisiens comme le montre le tableau suivant:

Tableau n°40: Entreprises privatisées et recettes correspondantes en Tunisie.

Secteurs	Recettes en millions de DT	Nombre d'entreprises
➤ Agriculture, pêche et agroalimentaire	60	15
➤ Industrie dont:	943	54
Matériaux de construction	825	18
Industrie mécanique, électronique et chimique	99	18
Textile	19	8
➤ services	1318	94
tourisme	227	37
commerce	137	21
transport	69	16
➤ autres	835	20
Total	2321	163

Source: Nacer Eddine Sadi.

En 2003 (août), le gouvernement tunisien a procédé à la privatisation de 23 autres entreprises sur un programme de privatisation de 34 entreprises qui a apporté une recettes de 25 millions de dinars tunisiens ce qui apporte le bilan de la réalisation à 186 entreprises.

Section 3: Les programmes de mise à niveau

La seconde mesure d'accompagnement prévue pour les économies qui s'appêtent à ouvrir leurs frontières et à endosser le libéralisme et l'économie de marché est la mise à niveau qui est un ensemble de recommandations destinées à préparer les entreprises et l'industrie locale à la concurrence par l'adoption d'un certain nombre de bonnes conduites et de normes de gestion et de management modernes ainsi que l'amélioration de l'environnement immédiat de l'entreprise (le cadre réglementaire des droits des affaires et d'investissement, les institutions financières et bancaires, le développement du marché financier, l'amélioration du cadre de formation et du niveau de l'éducation...) pour permettre aux entreprises de se restructurer et d'améliorer leur compétitivité.

En Algérie, trois types de programmes de mise à niveau, différents sur quelques aspects tel que le mode de fonctionnement et la population des entreprises ciblées, mais convergent sur plusieurs points et surtout sur leurs finalités qui sont la restructuration des entreprises algériennes et leur amélioration. Le premier plan de mise à niveau a été mis en

¹⁵³ Ces secteurs stratégiques exclus du programme de restructuration sont les télécommunications, énergie et sources naturelles importante, la distribution du gaz et d'électricité, transport ferroviaires.

place conjointement par le ministère de l'industrie et de la restructuration et l'ONUDI (organisation des nations unies pour le développement industriel) appelé «programme de compétitivité industrielle», le second a été mis en place également d'une manière conjointe avec l'Union Européenne baptisé «EUROMED» et le troisième appelé programme national qui sera piloté uniquement par le ministère de PME/PMI et de l'artisanat.

Ces programmes de mise à niveau aboutissent-ils à rééquilibrer les lacunes et retards du processus de privatisation? Ou bien subiront-ils le même sort? Pour répondre à ces questions cette section sera subdivisée en deux paragraphes, le premier abordera sommairement les notions et les modalités des programmes de mise à niveau pour mieux comprendre leurs mécanismes de fonctionnement d'une manière générale et théorique, et le second analysera les trois programmes mise en œuvre en Algérie: après une présentation et une description de chaque plan, ensuite on essayera de commenter leurs résultats comparativement avec ceux réalisés chez nos voisins notamment tunisiens.

I. Description sommaire des programmes de mise à niveau

Les programmes de mise à niveau ont été mis en œuvre très récemment, leurs modes de fonctionnement sont standards et universels, ils ont été présentés pour la première fois par l'organisation des nations unies pour le développement industriel ONUDI, ils présentent actuellement un rôle prépondérant pour les pays engagés dans de vaste réformes de libéralisation.

Ce paragraphe se fixe comme objectif une description de ces programmes, leurs historique et modalités de fonctionnement pour mieux comprendre leur pertinence et leur popularité actuelle malgré leur jeune âge.

I.1 La genèse de la notion de mise à niveau

À la fin des années 70 et au début des années 80, une vaste vague de réformes et de mutations a vu le jour un peu partout dans le monde pour répondre aux changements conjoncturels de cette époque. Les pays développés, principales victimes des chocs pétroliers, ont vécu les effets néfastes de la haute conjoncture pétrolière et se sont dépêchés pour entreprendre les réformes nécessaires afin de réduire les charges de l'Etat (déréglementation, privatisation...) et commencèrent vite à restructurer leur tissu industriel. En parallèle, les pays en développement bénéficiaires du boom pétrolier ont entrepris de grands programmes d'investissement dans le domaine de l'industrie lourde et d'extraction de ressources naturelles par le canal de l'endettement international que leur recommandent les grandes banques mondiales en les assurant que cette conjoncture se maintiendra et que les taux d'intérêt mondiaux ne connaissent pas d'augmentation¹⁵⁴ (prix de l'endettement).

Cependant, l'éclatement de la crise de la dette a changé l'allure des politiques dirigistes et tournées vers le marché interne prônée jusqu'alors par la plupart des pays riches en hydrocarbure et des pays socialistes et leurs comportements vis-à-vis de l'économie de marché et de la libéralisation commerciale, ce qui nécessite la mise en place d'un grand chantier de réformes dans ce sens (libéralisation des prix, du commerce, réduction du rôle de l'Etat, instauration des mécanismes de marché...).

¹⁵⁴ L'association Oxfam, l'avenir hypothéqué, décembre 2007.

Dans ce contexte de libéralisation accrue des économies et de transition à l'économie de marché où la concurrence interne et externe deviennent le mot d'ordre, les pays en développement et en transition affichaient un réel souci à l'égard de leur tissu industriel et manifestaient leur désir d'entreprendre les mesures nécessaires pour le renforcer et le mettre à niveau avec les industries des pays développés par l'adoption de comportements institutionnels et humains conformément aux standards internationaux.

Dans cet ordre d'idée, et pour répondre aux différentes requêtes et demandes émanant des pays en développement et notamment les pays sud méditerranéens engagés dans une vaste zones de libres échange avec l'un des plus grands marchés du monde, l'organisation des nations unies pour le développement industriel (ONUDI) a mis en place un système ou bien un programme de mise à niveau souple et flexible applicable à toutes les situations et selon les spécificités des entreprises et de leur environnement qui a pour objectif de fournir aux pays en développement une assistance technique et un outil d'accompagnement visant à aider les gouvernements et les opérateurs concernés de s'adapter aux données de la concurrence.

En effet, dans le souci de voir la libéralisation produire à présent ou à terme (dans le cas où les engagements de libéralisation introduisent des périodes de transitions) des effets pervers, voir même une désindustrialisation, il serait urgent et nécessaire pour ces pays de procéder à:

- Discuter et arrêter avec les opérateurs concernés et mettre en œuvre pendant la période de transition des mesures d'accompagnement et d'aides appropriées;
- Et que toutes les entreprises industrielles acceptent de faire des efforts d'adaptations indispensables.

Pour l'ONUDI, le programme de mise à niveau est un préalable indispensable ou à la limite parallèle à la mise en place d'une zone de libre échange ou d'autres arrangements préférentiels ou pour une intégration au multilatéralisme de l'OMC. Le programme développé par l'ONUDI est modulable et peut être personnalisé au cas par cas selon les spécificités de l'industrie objet du programme.

La mise à niveau est donc un nouveau concept développé par l'ONUDI au cours des années 90, c'est un processus continu qui vise à préparer et adapter l'entreprise à son environnement aux exigences de libre échange par la réalisation des objectifs suivants:

- devenir compétitive en termes de prix, de qualité et d'innovation;
- devenir capable de suivre et de maîtriser l'évolution des techniques de production et des marchés.

D'une manière générale, un programme de mise à niveau est un programme modulable et flexible qui met en concertation tous les opérateurs et les acteurs de la vie économique qui peuvent apporter un plus à l'industrie du pays concerné, l'Etat en premier ordre et ses organismes affiliés, les institutions financières et bancaires, les institutions pédagogiques, les entreprises industrielles, ses personnels...pour mettre à la disposition de l'industrie tous les outils nécessaires à son essor.

I.2 Les grandes phases de la mise à niveau

Le programme de mise à niveau malgré qu'il est rappelons-le modulable et flexible, obéit à la même logique de fonctionnement et s'articule autour de quatre grandes phases: le diagnostic, sélection des stratégies de mise à niveau, formulation du programme de mise à niveau et exécution et suivie du programme:

I.2.1 La phase diagnostic

La notion diagnostic est apparue dans le jargon économique durant les années 1970 et spécialement dans le domaine de gestion et d'économie industrielle, c'est un mot propre à la science médicale. Le mot diagnostic est un mot grec qui signifie «apte à discerner», c'est un terme essentiellement médical qui se définit comme suit «identification d'une maladie par ses symptômes».

Le diagnostic dans la science économique et dans les programmes de mise à niveau (PMN) a pour objet de déceler les points forts et faibles de l'entreprise pour corriger les premières et exploiter les deuxièmes. De ce fait, le diagnostic pour une entreprise est un outil qui doit lui permettre d'avoir une idée sur son positionnement sur le marché, ses forces et ses faiblesses.

La forme du diagnostic dépend de la nature des objectifs recherchés, de l'urgence et des moyens disponibles. On peut cependant distinguer les formes suivantes:

- **Approche globale approfondie:** C'est une approche qui consiste à analyser la situation de l'entreprise d'une manière globale, c'est-à-dire une analyse touchant à toutes ses fonctions (de production, de commercialisation, de gestion...);
- **Approche express:** On l'appelle également diagnostic d'urgence qui vise à identifier les raisons des difficultés et des pannes et d'en formuler les solutions de sauvegarde;
- **Approche diagnostic fonctionnelle:** C'est une opération qui consiste à analyser et à viser une fonction spécifique de l'entreprise.

En ce qui concerne les programmes de mise à niveau prônés par l'ONUDI, l'approche suivie est dite «diagnostic stratégique global» qui se définit par les points suivants:

- Une analyse systématique de l'environnement dans lequel opère l'entreprise et de son marché;
- Une analyse approfondie et globale des différentes fonctions de l'entreprise.

De ce fait, le diagnostic tel que proposé par l'ONUDI est mis en œuvre dans les pays tiers méditerranéens et notamment en Algérie se propose d'analyser tous les facteurs qui peuvent influencer le fonctionnement de l'entreprise de loin ou du près que ce soit internes ou externes à l'entreprise.

I.2.2 Sélection des stratégies de mise à niveau

La deuxième phase du programme de mise à niveau consiste à la sélection des stratégies de mise à niveau possibles à mettre en œuvre, ce processus implique à la fois que

l'en détermine les objectifs à atteindre et les moyens à mettre en œuvre. Pour une entreprise qui opère dans un environnement concurrentiel, l'objectif central est l'amélioration de ses performances (en termes de productivité et de croissance) et de compétitivité.

Partant des résultats de l'étape diagnostic, il sera possible d'opérer un choix entre les différentes stratégies de mise à niveau possible que l'entreprise a l'aptitude d'adapter en fonction des objectifs tracés, des moyens financiers qu'elle peut mobiliser, de la volonté de ses partenaires (exemple de l'aval de sa banque concernant le financement du programme), du cadre juridique, financier, humain et technique dont elle opère.

À partir de l'étude de chacune de ces stratégies possibles et réalistes, le choix de la stratégie de mise à niveau adéquate doit se faire en concertation avec tous les acteurs concernés (banque, actionnaires, les clients, le directeur général, les gestionnaires...). Cette étude doit aboutir à la définition de l'objectif ou des objectifs retenus, à la définition des moyens à mettre en œuvre et du rôle de chaque acteur concerné.

Dans cette phase, l'ONUDI propose trois stratégies de mise à niveau qui peuvent convenir aux spécificités des entreprises industrielles des pays en développement ou en transition et qui sont:

- **La stratégie de recentrage:**

C'est une stratégie qui commande à l'entreprise de se débarrasser et de se désengager des activités jugées périphériques par rapport à son activité de base et renforcer et développer les activités qui s'approchent de cette dernière ou qui la complète.

Cette stratégie est développée en France dans les années 1980 et consiste à se recentrer sur les activités les plus rémunératrices et les plus porteuses pour lesquelles l'entreprise dispose d'un avantage concurrentiel réel et de se désengager des activités peu porteuses. De ce fait, cette stratégie combine deux actions:

- ✓ une action de désengagement, qui consiste à une cession des activités jugées inefficaces, qui peut procurer à l'entreprise de nouvelles ressources financières nécessaires au financement de certaines actions prioritaires de la mise à niveau;
- ✓ une action de renforcement des activités estimées de base pour l'entreprise, qui recommande quant à elle la fourniture de beaucoup plus d'efforts et la mobilisation des moyens nécessaires à son financement.

- **Stratégie de partenariat:**

Ces stratégies d'alliance et de partenariat ont été développées par les entreprises asiatiques pour faire face à la constitution du marché unique européen. Le partenariat peut se faire soit entre entreprises locales soit entre une ou des entreprises locales et d'autres étrangers.

Elle est d'autant plus intéressante car elle permet aux entreprises de mettre en œuvre leur expériences et savoirs faire afin d'améliorer leur productivité et leurs compétitivités.

Outre la nature juridique du partenariat qu'il faut dissocier de la participation capitalistique (fusion et acquisition), car l'entreprise garde son identité et sa mise en cause est facile à mettre en place, les relations entre les partenaires jouent un rôle important dans l'amélioration de la compétitivité des biens offerts en terme de qualité et de prix car le partenariat aboutit à la réduction des coûts de production.

I.2.3 Le plan de mise à niveau

Après avoir opté pour un choix de la stratégie de mise à niveau adéquat à la situation de l'entreprise et de son environnement et qui répond à ses objectifs et aux moyens qu'elle peut mobiliser et en prenant en considération l'avis de tous les opérateurs concernés, la troisième étape consiste en une élaboration de plan de mise à niveau ou bien le business plan.

Le plan de mise à niveau constitue l'élément de base de toute négociation, il permet de mettre en relief la nature et le montant des fonds à solliciter, les conditions de sa réussite et enfin une analyse détaillée de la situation de l'entreprise interne et externe.

Le plan de mise à niveau concrétise la volonté des opérateurs intéressés par la sauvegarde de l'entreprise, car la concertation entre les opérateurs en relation avec l'entreprise devient un élément crucial pour la réussite du programme.

Dans le souci de fournir une bonne information sur la situation de l'entreprise interne et externe, de présenter et de clarifier les objectifs et les résultats attendus du plan de mise à niveau et de convaincre les partenaires de l'entreprise d'adhérer au plan, ce dernier doit comporter les éléments suivants:

- ✓ une présentation de l'entreprise éligible;
- ✓ aperçu sur sa situation actuelle à travers la réunion des synthèses de la phase diagnostic;
- ✓ clarification des actions de mise à niveau (appui directe à l'entreprise, appui à l'environnement de l'entreprise...) et de leurs objectifs;
- ✓ les conditions de réussite du plan et les moyens financiers et humains nécessaires;

I.2.4 Exécution du plan de mise à niveau

Après avoir réussi à convaincre ses principaux partenaires de la pertinence du plan de mise à niveau et de son importance, l'ultime étape consiste à l'exécution et au suivi du plan. L'exécution du plan consiste à concrétiser et à réaliser à temps (respect d'échéancier fixé) les concours sollicités. Les engagements sont pris en concertation avec les partenaires de l'entreprise ainsi que les objectifs à atteindre.

Il s'agit en général, de procéder à l'application des actions nécessaires soit à sauvegarde de l'entreprise soit à l'amélioration de sa compétitivité.

Telles sont les grandes étapes de la mise en place d'un plan de mise à niveau qui apparaissent pertinentes, car elles touchent tous les facteurs qui peuvent influencer l'avenir de l'entreprise et nécessite une grande volonté de la part de tous les acteurs de la vie économique et notamment les autorités compétentes (qui doivent se débarrasser des comportements d'ignorances affichés lors des opérations de privatisation et se montrer plus disponible) et les chefs d'entreprises, car le temps presse et ces programmes sont soumis à la contrainte temps à savoir une période de transition de 12 ans durant laquelle on doit profiter pour restructurer le maximum d'entreprises éligibles.

II. Les programmes de mise à niveau en Algérie

L'adhésion de l'Algérie à la zone de libre échange euro méditerranéenne et sa perspective d'intégrer l'organisation mondiale du commerce et le système multilatéralisme, constituent des défis importants pour l'économie algérienne en général et l'industrie en particulier, dans ces conditions, il est plus que jamais nécessaire et urgent d'engager des réformes appropriées tel que les programmes de la mise à niveau.

La mise à niveau est une mesure qui doit accompagner l'économie algérienne dans son passage à l'économie de marché et de concurrence, elle concerne les entreprises souhaitant améliorer leurs compétitivités et leurs productivités (c'est une démarche volontaire) afin de s'aligner aux normes et standards internationaux.

L'idée de mise à niveau est ancienne par rapport à sa mise en œuvre effective en Algérie (début du millénaire), elle remonte au début des années 90 sous la proposition de l'ONUDI. Cependant, ce n'est qu'en 1998 que l'idée a été réellement exploitée et donnant lieu à trois programmes qui feront l'objet de cette sous section. Donc, cette partie s'efforce de décrire les trois programmes engagés ou en cours d'engager ainsi que d'en commenter les résultats obtenus.

II.1 Le programme de la compétitivité industrielle

C'est un programme engagé conjointement par le ministère de l'industrie et de la restructuration et l'organisation des nations unies pour le développement de l'industrie, qui consiste à compléter les programmes de restructurations industrielles (privatisation) par un programme de mise à niveau (MAN) des entreprises industrielles et de leurs environnements pour promouvoir la compétitivité de l'industrie algérienne.

II.1.1 Description générale du programme

Conformément aux recommandations du gouvernement, le ministère de l'industrie et de la restructuration a engagé un programme de MAN des entreprises industrielles financées par des dotations budgétaires en provenance du ministère concerné, du PNUD, de l'ONUDI et de certains pays donateurs.

En 2000, la loi de finance instaura un fonds spécialisé dans la couverture et la gestion des aides financières destinées à la MAN baptisé «fonds de promotion de la compétitivité industrielle» qui sera géré par un comité dit «comité national de la compétitivité industrielle». Les actions de fonds seront suivies et évaluées conjointement par le ministère de l'industrie et le ministère des finances.

Les paragraphes qui suivent, s'efforcent de décrire brièvement les modalités de fonctionnement de ce programme et ses objectifs tracés.

II.1.1.1 Objectif du programme de compétitivité industrielle

Les objectifs de ce programme doivent être décelés en fonction des niveaux d'interventions retenus.

- **Au plan macro:** Sur ce plan l'objectif consiste à orienter les responsables publics (ministère de l'industrie et de la restructuration et autres départements du gouvernement) vers des actions de soutien et de développement industriel:
 - 1) élaboration des plans de soutien et d'incitation en concertation avec les autres instances gouvernementales;
 - 2) la préparation d'un climat propice qui doit permettre aux entreprises et aux structures d'appui de mener à bien leurs actions de MAN (réalisation des objectifs micro et méso);
 - 3) la mise en œuvre d'un programme de sensibilisation et de communication afin de rendre lisible les objectifs de la politique industrielle et d'inciter les opérateurs concernés d'adhérer au programme.

- **Au niveau méso:** Le programme se fixe comme objectif la détermination des institutions susceptibles d'accompagner les entreprises dans leur programme de MAN et de vérifier que ces dernières ont les moyens et les capacités requises afin d'accomplir leur tâche d'assistance. Il s'agit de les soumettre elles aussi à la restructuration et à la mise à niveau pour qu'elles ne constituent guère un handicap à la modernisation et à la compétitivité des entreprises. Il s'agit particulièrement des organismes de formations spécialisées, banques et institutions financières et organismes de gestion des zones industrielles. Les objectifs méso visent à mettre à niveau l'environnement dans lequel opère l'entreprise, donc de renforcer ses structures d'appui.

- **Au niveau micro:** Le programme de MAN est un instrument d'incitation à l'amélioration de la compétitivité de l'entreprise, c'est un programme auquel l'entreprise adhère volontairement et non pas imposé par le gouvernement ou ses institutions. Dans ce cas, l'entreprise doit se montrer volontaire et l'Etat doit répondre favorablement à sa demande de restructuration et de MAN, bien sûr lorsque celle-là respecte les conditions d'éligibilités requises. La mise en œuvre du plan de MAN tel que décrit par ce programme est du ressort de l'entreprise qui s'engage volontairement dans le processus dans toutes ses étapes (diagnostic, préparation du programme...) (Voir les modalités de fonctionnement).

II.1.1.2 La gestion du programme de compétitivité industrielle

Pour s'assurer du bon déroulement du programme, il a été décidé de répartir les tâches entre les organes suivants:

- **Direction générale de la compétitivité industrielle:** Organe du ministère chargé de la mise en place et de la coordination des instruments juridiques et financiers du fonds de promotion de la compétitivité industrielle (FPCI) ainsi

que la gestion du programme de MAN. Elle assure également le secrétariat du comité national de la compétitivité industrielle. Son rôle consiste à soumettre au comité de compétitivité industrielle toutes les propositions susceptibles de promouvoir la compétitivité industrielle.

- **Le comité national de compétitivité industrielle:** (CNCI). Instauré par le décret n°2000-16 du 16 juillet 2000, il fixe les modalités de fonctionnement du (FCPI). Le comité est présidé par le ministre de l'industrie, il est composé des représentants des départements gouvernementaux suivants: le ministère du commerce, le ministère des finances, le ministère des PME/PMI, le ministère des affaires étrangères, et le ministère de l'enseignement et de la recherche scientifique. Il a pour mission:

- ✓ la fixation des conditions d'éligibilités aux aides du FCPI;
- ✓ l'élaboration d'une convention devant liée l'entreprise bénéficiaire de l'aide et le ministère de l'industrie;
- ✓ le suivi des performances des entreprises ayant bénéficié de l'aide;
- ✓ l'élaboration d'un plan à suivre pour formuler un dossier auprès du fonds.

- **Le fonds de promotion de la compétitivité industrielle:** FPCI. C'est le support financier fondamental des actions de mise à niveau, instauré en vertu de la loi de finance 2000 et qui a pour objectif de fournir des aides financières nécessaires à la mise en œuvre du programme de restructuration de la compétitivité et qui doit porter sur les volets suivants:

- ✓ aides financières aux entreprises: il s'agit des aides destinées à la couverture d'une fraction déterminée des dépenses engagées par l'entreprise pour le diagnostic stratégique global et les plans de mise à niveau...;
- ✓ aides aux structures d'appui: il s'agit des dépenses liées à l'amélioration de l'environnement physique et institutionnel dans lequel opère l'entreprise (amélioration de la qualité des services industriels, amélioration du fonctionnement et de la qualité du système bancaire et financier, réhabilitation des zones industrielles...).

II.1.1.3 Les procédures de la mise à niveau du programme

Pour bénéficier de l'appui des autorités compétentes de l'industrie algérienne et de l'aide du fonds de promotion de la compétitivité industrielle, l'entreprise doit suivre un certain nombre d'étapes pour qu'elle puisse respecter les conditions d'éligibilité:

- **Les étapes préliminaires du programme de mise à niveau:** Pour pouvoir bénéficier de l'aide financière du fonds, l'entreprise doit suivre les étapes suivantes:

- ✓ la réalisation par un bureau d'étude ou un consultant externe choisi librement par l'entreprise d'une étude approfondie sur la situation de l'entreprise «le diagnostic stratégique global» et d'un plan de mise à niveau. Elle est du ressort de l'entreprise qui doit choisir librement un bureau d'étude ou un expert connu pour sa compétence, le choix s'effectue en fonction des capacités et des moyens de l'entreprise. L'entreprise doit

informer par courrier le secrétariat technique du comité, cette information lui servira d'outil d'identification de l'entreprise;

- ✓ cette étude devait être accompagnée d'une demande d'aide financière au titre de fonds et œuvre droit dans le respect des conditions d'éligibilité et des procédures définies par le comité à une prime. En effet, après que l'étude diagnostic soit faite et que le plan de mise à niveau soit établi, l'entreprise sollicitera le fonds par le canal d'une demande signée conjointement par elle et par le bureau réalisateur de la première étape déposée auprès du secrétaire général du CNPI, en plus la demande de l'aide doit être également accompagnée de l'avis de la banque de l'entreprise sur les capacités de celle-ci à mobiliser les financements nécessaires;
- ✓ ensuite, ce plan sera soumis au comité national de la compétitivité industrielle pour approbation, si le plan est validé par le comité, l'entreprise bénéficiera de l'aide financière du fonds pour la mise en œuvre des actions matérielles et immatérielles.

En effet, le secrétariat du comité se chargera de vérifier le respect des conditions d'éligibilités définies par le comité, en cas de défaillance, ce dernier informe l'entreprise des manques constatés. Enfin si le dossier est approuvé en matière de respect des conditions d'éligibilité, le secrétariat le soumet au comité national de promotion de la compétitivité accompagné des recommandations faites à son égard. Après consultation, le comité délibère son avis, dès lors que la demande soit validée, le secrétariat technique avise l'entreprise du résultat de la délibération.

L'entreprise dans ce cas, signe une convention avec le ministère de l'industrie et de la restructuration qui fixe les droits et obligations des parties quant à l'utilisation de l'aide.

- **Les conditions d'éligibilités:** Sont éligibles aux aides financière du fonds les entreprises:
 - ✓ qui exercent dans le droit algérien d'une manière légale (immatriculées au registre du commerce) et activant depuis plus de 03 ans (présentation des trois derniers bilans);
 - ✓ appartenant au secteur industriel ou aux services liés;
 - ✓ employant au moins 30 salariés permanents;
 - ✓ présentant une demande accompagnée d'une étude diagnostic et d'un plan de MAN ainsi que de l'accord de financement de sa banque;
 - ✓ disposant d'un potentiel de performance positif.
- **Utilisation de l'aide:** La mise en œuvre du plan de mise à niveau comme on l'a déjà vu est du ressort de l'entreprise qui accepte de s'adhérer au plan avec comme seule condition préalable le respect des conditions d'éligibilités. Cependant, l'aide financière qu'il octroie sont des primes incitatives destinées à couvrir une fraction bien déterminée des coûts et des frais du plan. Ces primes doivent accompagner une série d'actions entreprises par l'entreprise durant les étapes de mise en place du plan à savoir l'étude diagnostic et la mise en place du plan de mise à niveau.
 - ✓ aides aux diagnostics stratégiques globaux: la prime financière ou l'aide pour la réalisation de l'étude diagnostic approfondie est estimée à 70% du

coût des études dans la limite de 3 millions de dinars. Le paiement de la prime de diagnostic est indépendant de la réalisation de l'étape ultérieure de MAN;

- ✓ la prime de la mise à niveau: la prime de la mise à niveau est attribuée pour 50% à la couverture des coûts des investissements immatériels, pour 25% à la couverture des investissements matériels, 15% pour la couverture des coûts financés par le fonds propre et 10% pour les coûts financiers par crédits bancaire.

En somme, on peut dire que la réalisation du premier programme de mise à niveau des entreprises industrielles algériennes est complètement du ressort de ces dernières qui doivent engagés un expert et réaliser leurs études de diagnostic et de MAN et que l'appui du ministère n'intervient qu'ultérieurement comme simple contrôleur d'éligibilité et de gestionnaire de fonds non pas pour fournir son assistance, aide et savoir faire dans le domaine de gestion et de management.

II.1.2 Bilan du programme de compétitivité industrielle

Le bilan du programme de compétitivité industrielle sur la période allant de sa date de lancement au 31 décembre 2005 est fort mitigé, seules 93 entreprises qui ont bénéficié des actions de mise à niveau sur 1000 entreprises¹⁵⁵ prévues initialement pour une période de plus de 6 ans, les deux tableaux suivants mettent en relief le bilan de réalisation du programme:

Tableau 41: Bilan de la phase diagnostic le 31-12-2005.

	Nombre d'action
Demandes reçues	324
Demandes traitées	317
Demandes retenues	218
Demandes rejetées	99

Source: Boughadou, directeur général de l'AND-PME, avril 2006.

Ces résultats ne concernent que la phase diagnostic, seules 218 demandes de diagnostic ont été retenues, le nombre d'entreprises qui sont entrées effectivement dans la phase de mise à niveau est beaucoup plus faible comparativement avec les ambitions initiales du programme et au regard des grands rendez-vous qui attendent les entreprises algériennes et qui sont la mise en place de la zone de libre échange et la perspective d'entrée à l'OMC.

¹⁵⁵ Ben Abdallah (Y), l'Algérie dans la perspective de l'accord d'association avec l'Union Européenne, le CREAD, n0 75, 2006.

Tableau n°42: Résultats de la phase de mise à niveau.

	Nombre d'actions entreprises
Demandes reçues	100
Dossiers traités	96
Entreprises bénéficiaires au titre de la réalisation des plans de mise à niveau	93

Source: Boughadou, directeur général de l'AND-PME, avril 2006.

Ces résultats se passent de tout commentaire, seules 93 entreprises ont approuvé leurs programmes de mise à niveau en plus de 6 ans, chez nos voisins tunisiens, le nombre d'entreprises qui entament leurs actions de mise à niveau par an dépasse les 250, ces résultats forts mitigés amplifient les inquiétudes quant à l'avenir des entreprises industrielles algériennes, qui après l'échec des programmes de privatisation, elles doivent faire face à un autre échec des programmes de mise à niveau conçus comme des mesures d'appui et d'accompagnement des entreprises algériennes dans leur aventure d'adaptation afin qu'elles puissent affronter la concurrence étrangère, se trouvent peut être dans l'obligation de s'aventurer seules dans un environnement de concurrence rude, sauf intervention consistante de l'Etat.

II.2 Programme EURO développement PME: EDPME

Dans le but de préserver la compétitivité des PME algériennes et leur rôle dans la création de l'emploi, le gouvernement algérien et conjointement avec la commission européenne ont convenu par un commun accord la mise en œuvre d'un programme de MAN au profits des PME qui devait s'étaler sur une période de 5 ans (cet échéancier n'a pas été en fait respecté). Il est financé et dirigé¹⁵⁶ par le gouvernement algérien et essentiellement par l'entremise de son ministère des PME/PMI et de l'artisanat et la délégation européenne à hauteur respectivement de 34000000 euros et 57000000 euros soit pour un montant de total de 6290000 euros.

Le programme dispose d'un siège officiel central à Alger et de 05 antennes à travers le territoire algérien (Oran, Sétif, Annaba, Ouargla et Alger).

II.2.1 Notions de base sur le programme EDPME

La mise en œuvre du programme EDPME nécessite à première vue la définition des PME ciblées ainsi que la clarification de la notion de mise à niveau.

II.2.1.1 La population de PME ciblée

Le programme EDPME vise essentiellement les PME employant plus de 20 travailleurs permanents et qui opèrent dans des activités purement industrielles et à moindre degré dans des activités de services liés. La définition des PME éligibles et cibles est d'autant plus importante, car au moment de l'entame du plan, beaucoup d'ambiguïtés apparaissent en matière de définition des PME dans le droit algérien. Cependant, le

¹⁵⁶ Il est géré par une unité de gestion composée 25 experts, 21 algériens et 4 européens.

législateur algérien d'après les experts du programme donne une définition très large, ainsi il retient la définition suivante: toute entreprise employant jusqu'à 250 salariés (0 à 250).

En effet, cette définition est vague, elle met en relief les PME de tous les secteurs d'activités, et englobe également les micros entreprises. Pour plus de clarté, il a été décidé de recalculer les PME algériennes et de les répartir en fonction de leur nature et de l'activité qu'elles exercent et de nombre de salariés qu'elles emploient.

Ainsi, en ce qui concerne ce programme, les PME ciblées sont celles qui opèrent dans les domaines industriels et dont l'effectif doit être égal ou supérieur à 20 salariés et il a été décidé d'orienter les PME de moins de 20 travailleurs à un troisième plan que nous examinerons ultérieurement.

Le recalcule¹⁵⁷ de la population ciblée a été effectué sur la base des données de la caisse des assurances et de la CNAS et du ministère des PME/PMI et de l'artisanat comme suit:

- ✓ la population opérante dans le secteur industriel s'élève à 50686;
- ✓ une petite part opère dans les BTP (soit 900) dont les activités sont focalisées sur la fabrication de matériaux de construction;
- ✓ les PME travaillant dans des services industriels sont au nombre de 14134.

Ce qui donne à un total de 65800¹⁵⁸ entreprises industrielles employant de 0-250 salariés permanents, la part des PME industrielles de 20 salariés et plus s'élève à 2150 PME soit 03% de la population calculée.

De ce fait, la population de PME ciblée du programme est de 2150 PME, tandis que l'objectif de mise à niveau arrêté est la mise à niveau de 400¹⁵⁹ PME/PMI parmi ces 2150 en plus d'un second résultat recherché qui consiste à faciliter l'accès au financement pour 300 PME/PMI et notamment celles qui ont bénéficié de la mise à niveau.

II.2.1.2 La clarification du concept de mise à niveau

Les initiateurs du programme définissent la mise à niveau comme étant un processus continu d'apprentissage, de réflexion, d'information et d'acculturation, en vue d'acquérir des attitudes nouvelles, des réflexions et des comportements d'entrepreneurs modernes et les méthodes de management comme le montre la schématisation¹⁶⁰ suivante:

¹⁵⁷ Ce calcul a été effectué à partir des données de 2005 et 2006 soit à la fin de programme EDPME, pour remettre en cause les données et objectifs retenus initialement par la convention de 1999 qui a lancé le programme.

¹⁵⁸ Le total 65800 ne correspond pas à la somme 50686 et 14134, car le ministère de PME/PMI a arrondi 50686 pour devenir 50700 et 14134 pour devenir 14200.

¹⁵⁹ Il faut signaler que l'objectif visé en 1999 était la mise à niveau de 3000 entreprises.

¹⁶⁰ C'est une schématisation faite par le ministère des PME /PMI et de l'artisanat.

Une aide au diagnostic (force, faiblesse, potentialités, positionnement...)
+
Aide à la décision stratégique
+
Une aide au management innovant
=
Un processus d'apprentissage, d'information et d'organisation pour acquérir des attitudes nouvelles: management + délégation + innovation

De cette définition, il se dégage un élément essentiel du programme qui est le fait qu'il exclut de son champ d'application les investissements matériels et physiques et toutes perspectives d'acquisition ou d'amélioration d'un capital physique (remplacement des machines, de équipements...).

De ce qui précède, on peut dire qu'un programme de mise à niveau selon la conception EDPME est un outil d'accompagnement, de conseil et d'orientation des PME/PMI convaincues de la nécessité de s'adapter aux standards internationaux de gestion et de d'organisation, et non pas une voix pour l'acquisition d'un équipement industriel nouveau. Il se traduit essentiellement par:

- ✓ l'adoption de comportement de bonne conduite et de pratiques de gestion, préalable et indispensable à tout progrès;
- ✓ le renforcement des ressources humaines (encadrement et formation);
- ✓ une bonne appréhension du marché et de positionnement de l'entreprise;
- ✓ la recherche permanente d'innovation.

II.2.1.3 Objectifs et résultats attendus du programme

Il faut signaler que le programme EDPME devait être lancé en 2000 après la signature d'une convention entre l'Algérie ou bien le ministère des PME/PMI et de l'artisanat et la délégation européenne en 1999. Cependant pour diverses raisons le programme n'a pas eu de suite réelle. En effet, une première délégation d'experts a atterri en Algérie en octobre 2000 pour entamer le programme, mais le démarrage s'est effectué dans de mauvaises conditions, on peut citer entre autres les difficultés suivantes:

- L'inexistante de moyens financiers pendant la période allant de l'arrivée des experts européens à la fin de l'année 2001 en raison de l'indisponibilité des fonds de la commission européenne;
- Les démissions successives à la tête de la direction de l'unité de gestion du programme UGP, le départ du premier directeur et de son adjoint en juin 2001, le premier n'a été remplacé qu'en février 2002 et qui a démissionné à son tour à la mi juillet de la même année, le second, quant à lui a été remplacé en décembre 2001;
- Le limogeage du premier coordinateur du programme en juin 2002 pour manque de compétence;
- Les divers changements d'experts qui sont intervenus entre 2001 et 2002.

Dans ces conditions, le ministère de le PME/PMI et la délégation européenne ont opéré à la fin de l'année 2003 divers changement touchant surtout aux résultats arrêtés durant la convention de 1999.

Dans le domaine de gestion du programme il été procédé à un renforcement de l'unité de gestion du programme baptisée Euro Développement PME (EDPME), il a été décidé également de prolonger le délai du programme à 2006 au lieu de 2005 et la création de 5 antennes à travers le territoire national.¹⁶¹

Du côté des objectifs, le nouveau programme n'influence guère les objectifs arrêtés en 1999, qui sont grosso modo: l'objectif global du programme est l'amélioration de la compétitivité du secteur des petites et moyens entreprises afin qu'elles puissent contribuer à la croissance et à la création de l'emploi.

Ce programme devait permettre à l'Etat la réalisation des analyses et des études de diagnostic d'avoir une idée sur les filières les plus dynamiques et à proposer des incitations à leur faveur.

Concernant les objectifs spécifiques du programme, il été retenu dans les deux programmes la finalité suivantes: l'appui à l'amélioration de l'environnement de la PME pour éviter que celles ci affrontent solitairement la concurrence.

La différence réside dans les résultats attendus du programme sur plusieurs points:

- En 1999, il a été retenu l'amélioration de la compétitivité de 3000 PME à travers la mise en place des instruments d'assistance technique, et une compétitivité améliorée pour 80 PME pilotes bénéficiant directement de l'assistance du programme dès son lancement;
- En 2003, il a été retenu la mise en œuvre d'un plan de développement pour l'amélioration de la compétitivité de 400 PME/PMI qui se montrent ambitieuses et dynamique et un accès facilité pour 300 PME/PMI et, notamment celles qui ont bénéficié du premier privilège;
- La mise en place d'un système de couverture financière.

Ce changement de cap a été expliqué par les initiateurs du programme par diverses raisons:

- Le recalcul de la population cible qui est désormais de 2150 PME remet en cause le but tracé à savoir 3000 PME. Cependant, il faut savoir que ce recalcul s'est fait à la fin du programme et non pas en 2003 date du réaménagement de la convention, peut il pas avoir des entreprises qui ont disparu entre temps? surtout lorsqu'on connaît les retards de la privatisation et les résultats mitigés du premier plan;
- La limitation du nombre de PME bénéficiant du programme permet aux responsables de bien connaître les spécificités de leurs besoins;
- La concertation des efforts sur un nombre limité de PME dynamiques, qui sont susceptible par leur réussite de donner un exemple pour l'ensemble du secteur.

Ces résultats ont été partagés par les responsables algériens et leur homologues européens après l'échec de la première initiative qui a révélé beaucoup de faiblesses dans la gestion du programme et un manque de moyens financiers flagrants.

¹⁶¹ Et puis le délai a été ensuite prolongé jusque au 31 décembre 2007.

II.2.1.4 Le fonctionnement du programme

Le programme EDPME est un programme général qui vise les entreprises les plus dynamiques et leur environnement. Contrairement au programme précédent du ministère de l'industrie et de la restructuration, la réalisation des phases du programme EDPME n'est guère du ressort des entreprises qui engagent les études de diagnostic et des plans de mise à niveau, dans cette nouvelle approche les experts du plan s'impliquent davantage par divers canaux: déplacement et discussion avec les dirigeants des entreprises, organisation des journées d'étude et des séminaires d'information...généralement les étapes et les phases de la mise en place de ce programme sont les mêmes mise à part l'introduction d'une nouvelle étape qui est l'étape d'approche qui représente la première étape du programme de MAN.

Le fonctionnement du programma EDPME s'articule autour des étapes suivantes:

- **L'étape d'approche:** C'est une étape qui consiste à se rapprocher des chefs d'entreprise et de ses dirigeants pour leur expliquer le fondement du concept de MAN et de la nécessité pour ces derniers à se mettre au niveau des standards internationaux. Elle est appelée également étape d'identification, elle doit permettre aux experts du programme d'identifier et de détecter les entreprises les plus dynamiques et les plus ambitieuses quant à la signature du contrat de MAN pour gagner le temps perdu occasionné par le retard du lancement (2000-2003). Cette étape a été confiée aux 5 antennes créées pour cette finalité. Cette étape devait constituer une base de données qui servira la phase diagnostic en récoltant les problèmes posés par les chefs et dirigeants des entreprises;
- **La phase diagnostic:** Ici également la modalité retenue est le diagnostic stratégique global qui consiste en une analyse approfondie de tout ce qui est susceptible d'influencer la compétitivité de l'entreprise, sa durée n'est pas prédéterminée. Cependant, il est souhaitable qu'elle soit la moins courte que possible. À leur tour, les résultats de cette phase serviront de recommandation pour l'élaboration du plan de mise à niveau. Le travail de diagnostic est effectué par un expert permanent de UGP qui peut être soit un algérien soit européen et dans le cas échéant par les deux selon la nature de l'entreprise¹⁶²;
- **Le pré diagnostic:** C'est l'outil d'appréciation qui devrait permettre aux experts du programme d'avoir une idée rapide sur les différentes fonctions de l'entreprise, un aperçu sur son historique et du profil de son patron et de proposer les actions à mettre en place immédiatement sur la base des expériences accumulées¹⁶³ antérieurement. Cet instrument devait permettre également aux experts de proposer aux entreprises d'entrer directement dans la phase de MAN. En effet, d'après le rapport final Euro développement PME de décembre 2007, les experts du programme étaient dans l'obligation d'activer et de changer leur stratégie du travail à partir de 2004 afin de combler le retard des trois premières

¹⁶² La durée des diagnostics varie en fonction de la nature et de la qualité de l'entreprise comme suit:

- un diagnostic court: de 3 à 4 jours par un expert local réservé au petites entreprise qui ne dépassant pas 30 salaries;
- un diagnostic plus long d'une semaine: effectué par deux experts (européen et local) qui aborde essentiellement les aspects marketing et stratégique de l'entreprise;
- un diagnostic plus approfondie (12 jours) mené également par deux experts (local et européen) et en deux phases, il est réservé au grandes entreprise, présentant une certain complexité des activités.

¹⁶³ Les diagnostics déjà effectués ont permis aux experts de déceler les carences et faiblesse des PME algériennes et d'en proposer aux PME restant des actions de MAN couplées à un diagnostic. Rappelons que les diagnostics débouchent souvent sur des recommandations d'actions de MAN.

années, et que les expériences des 120 premières opérations de diagnostic menées jusqu'alors leur a permis d'avoir une idée précises sur les problématiques des PME industrielles algériennes et de ce fait de proposer aux entreprises l'entrée directe dans les actions de mise sur la base de ces expériences acquises et se surpasser des premières phases;

- **Les actions de mise à niveau collective:** Cette action concerne plusieurs entreprises (4 à 6) qui sont regroupées au niveau d'une même antenne, et consiste à répondre par une seule action à plusieurs demandes d'appui. Ces entreprises doivent être confortées aux mêmes problèmes. Cette opération permet aux entreprises réunies dans un commun programme de mise à niveau de bénéficier de plusieurs avantages tel que la réduction des coûts des opérations, échanges d'information et éventuellement la formation de clusters¹⁶⁴.

II.2.2 Bilan et résultats du programme EDPME

L'évaluation des résultats du programme doit être centrée sur les trois grands volets du programme à savoir:

- ✓ **volet I:** Appui direct aux entreprises;
- ✓ **volet II:** Facilitation de l'accès aux financements;
- ✓ **volet III:** Appui à l'environnement de la PME.

II.2.2.1 Résultat du volet de la facilitation de l'accès aux financements

La facilitation de l'accès aux financements¹⁶⁵ pour les PME/PMI se concrétise à travers la réalisation des trois objectifs suivant:

- ✓ appui à la création de sociétés financières spécialisées et banques;
- ✓ la mise à niveau comptable et financière des entreprises;
- ✓ l'appui aux PME pour l'obtention des crédits.

L'appréciation des résultats se fera au fur et à mesure avec la présentation des résultats souhaités pour chaque objectif.

II.2.2.1.1 Appui à la création de sociétés financières spécialisées et des banques

L'objectif de la création et de développement de sociétés financières spécialisées et des banques était un résultat attendu et souhaité par la première convention de 1999. le but est de donner aux PME les moyens financiers externes adaptés à leurs besoins de développement d'autant que l'intermédiation financière en Algérie fait défaut face à la faiblesse du marché financier, et ce par la création de cinq sociétés financières spécialisées SFS (SOFINANCE , FINLAP...) et la modernisation du système bancaire algérien par le truchement des actions d'appui à la formation (on peut citer les actions orientés vers

¹⁶⁴ Les conditions de mise en place de cette action sont:

- des entreprises employant au moins 50 salariés;
- entreprises fabriquant des produits proches;
- des chefs d'entreprise prêts à travailler en groupe.

¹⁶⁵ Dans le domaine de facilitation des financements, l'intérêt des responsables du programme s'est majoritairement orienté vers le secteur de l'agro alimentaire (voir l'annexe 8 sur la répartition sectorielle des actions de facilitation de financement).

l'école supérieure des banques) ainsi que de facilitation des contacts avec des banques étrangers et notamment européennes dans l'éventualité de lancement d'un partenariat voire la création d'une banque ou d'un établissement spécialisé dans le financement des PME.

Néanmoins, l'objectif n'a pas reçu l'écho souhaité de la part des coordonnateurs du programme, et l'objectif de la création des SFS n'a guère abouti et reste sans lendemain¹⁶⁶. Ce qui amène l'unité de gestion du programme (UGP) à revoir ses ambitions à la baisse, en se contentant d'une éventuelle création d'un système de couverture financière financé par la commission européenne, en mettant en place un fonds dit «fonds de garantie financière»¹⁶⁷ doté d'un capital de 20 millions d'euros au profit du ministère de la PME/PMI et de l'artisanat. Ce fonds offre aux PME un outil de garantie pour obtenir des ressources de financement externes.

En ce qui concerne le bilan de cet objectif, en plus du non aboutissement des résultats de la création des SFS, on note seulement 20 actions d'assistance et d'accompagnement en faveur des banques et qui sont réparties comme suit:

- ✓ 14 actions en faveur des sociétés financières proprement dites;
- ✓ 03 en faveur de l'école supérieure des banques et de la banque AL BARAKA;
- ✓ 03 en faveur de SONATRACH.

II.2.2.1.2 Appui à la mise à niveau comptable et financière des PME

Dans le but d'accéder aux moyens financiers nécessaires à la mise en place de leur palan de développement, les PME étaient amenées à développer leur gestion financière et comptable (la mise en place de la comptabilité de matière ainsi que des procédures de gestion financières.). Cette action vise à sensibiliser les chefs d'entreprises de l'importance d'une tenue correcte et crédible de leur comptabilité ainsi que d'afficher des données claires sur leurs principaux bilans pour mieux faciliter les tâches d'élaboration des études techniques, économiques et financières des projets d'investissement des entreprises.

Les résultats de ce deuxième objectif furent le lancement de quelque 27 actions de formation en faveur des PME et qui touchent les aspects comptables et financiers, répartis comme suit:

- 16 actions en faveur de l'amélioration de la fonction comptable et financière de la PME;
- 06 actions en faveur de la mise en place des procédures de la gestion financière;
- 05 actions pour la mise en place de la comptabilité matière.

II.2.2.1.3 Appui aux PME pour l'obtention de financement

Cet objectif s'adresse à tous les acteurs qui peuvent contribuer à la réussite de la mise en place d'un cycle de financement d'investissement ou d'exploitation: banques, entreprises et organismes de garantie mis en place pour cette raison.

¹⁶⁶ Malgré la création de deux SFS en l'occurrence FINLAP et SOFINANCE, ces dernières n'ont pas encore fonctionné.

¹⁶⁷ Créé en 2004.

Le programme EDPME dans le but d'appuyer les PME en quête des moyens de financements externes poursuit les démarches suivantes:

a) Définir et expliquer la nature et les caractéristiques de la couverture financière accordée par le fonds de garantie: les conditions d'éligibilité, les crédits ciblés et le montant garanti.

• Condition d'éligibilité:

Les conditions d'éligibilité à la garantie du fonds de garantie des crédits aux PME sont presque les mêmes avec celles définies lors du premier programme du ministre de l'industrie à savoir: l'existence de plus de 03 années justifiées par la présence des trois derniers bilans, être inscrit au registre du commerce, avoir un effectif de plus de 20 travailleurs permanents;

• Les crédits ciblés:

Sont éligibles aux titres de la garantie du fonds de couverture financière les crédits suivants:

- ✓ les crédits d'investissement à moyen terme soient sous la forme classique ou du crédit bail;
- ✓ les crédits d'exploitation pour le financement du fonds de roulement;
- ✓ le réaménagement des dettes extérieures.

• Montant de la garantie:

Le montant maximum de la garantie est de 50 millions de dinars, il se peut pour des crédits jugés stratégiques et déterminants pour le développement de l'entreprise qu'il atteigne 150 millions de dinars. La garantie ne peut excéder 80% des crédits sollicités.

b) Informer et faire adhérer les banques:

Les banques premier bailleur de fonds possibles dans le cas algérien caractérisé par l'absence d'un système financier, sont plus que jamais dans l'obligation d'être informées sur les démarches de fonctionnement du fonds par le canal des actions d'approches et d'information organisés à leurs égards et ce par les diverses réunions et rencontres animées par des responsables du ministère de la PME/PMI et de l'artisanat, la direction du fonds et des experts financiers.

Une fois que la banque intègre le programme, elle doit signer une convention avec le fonds de garantie Fgar dans laquelle s'inscrit toutes les modalités de collaboration.

c) La mise en place des ETEF: (Étude technico-économique et financière)

Pour favoriser l'adhésion de la banque au programme du fonds de garantie, le programme EDPME a mis en place un support et un outil permettant à la PME de conforter son dossier de demande de crédit par une étude technique, économique et financière du projet d'investissement qu'elle entend lancer.

L'ETEF est une étude réalisée par les experts du programme pour permettre une bonne identification du projet d'investissement, ses coûts, ses éventuels résultats et ses conditions de réussite.

d) La création d'un système de cotation des entreprises:

Le système de cotation des entreprises est considéré comme un outil permettant à l'institution financière (banque intégrée dans le programme) d'avoir une idée sur la situation de son débiteur (entreprise demandeuse de crédit en vertu du programme de MAN) ainsi que des risques à prendre à son égard.

Le système de cotation des PME a été élaboré par les experts du programme avec l'appui de l'association des banques et établissement financiers, il doit permettre:

- ✓ la valorisation de l'image de l'entreprise auprès des banques et acteurs économiques;
- ✓ permettre à la PME de connaître son positionnement par rapport au marché et aux autres entreprises et d'apprécier ses forces et ses faiblesses;
- ✓ permettre aux banques de connaître leur débiteur.

En somme l'appui aux PME pour l'obtention des crédits consiste à mettre en place et à la disposition des entreprises tous les facteurs qui peuvent accélérer les démarches d'octroi des crédits par les institutions bancaires. Dans ce domaine, on enregistre la mise en place de 144 actions réparties comme suit:

- ✓ 07 actions pour le programme d'assistance aux organismes de garanties;
- ✓ 133 actions d'élaboration des ETEF;
- ✓ 04 actions pour la création d'un système de cotation.

II.2.2.2 Appuis à l'environnement de la PM

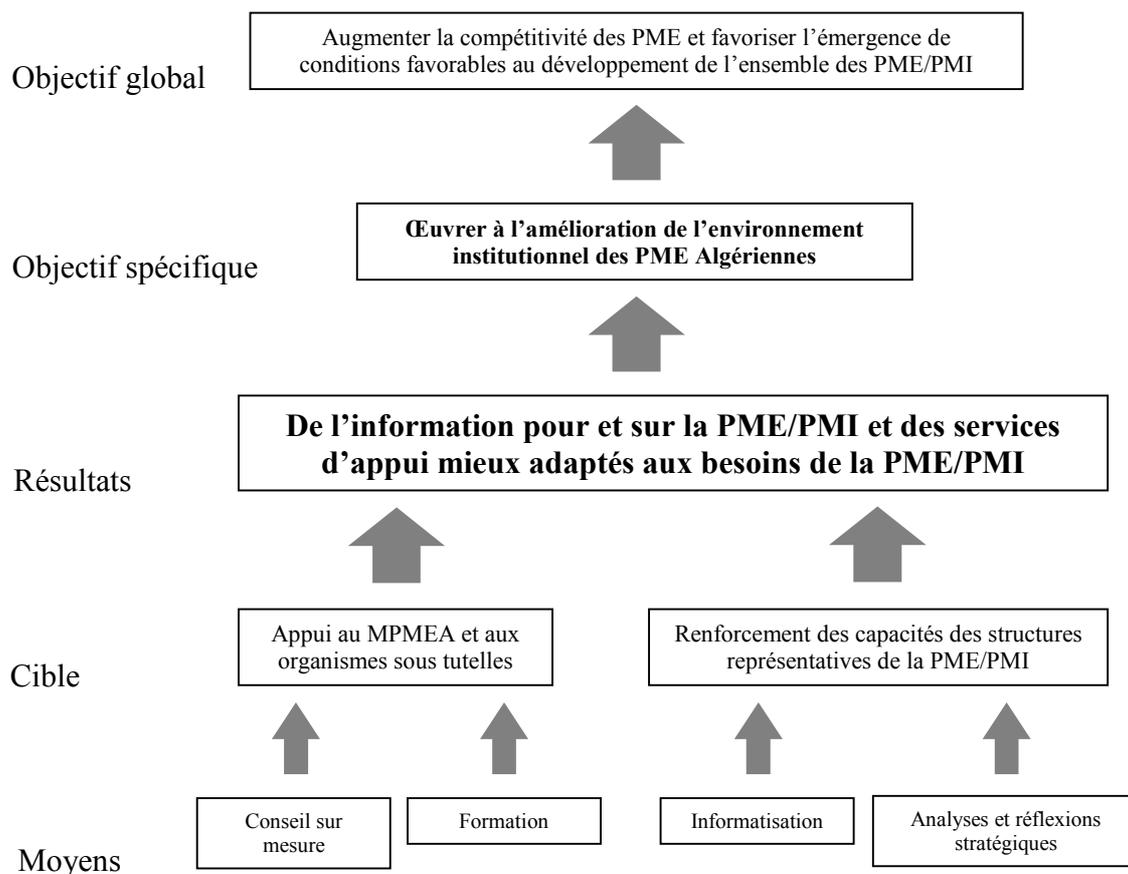
Sans perdre de vue l'objectif essentiel des programmes de MAN des PME/PMI algériennes qui est l'appui aux entreprises industrielles algériennes, il ne fallait non plus occulter l'état de l'environnement dont lequel opère et son rôle essentiel.

Le troisième volet du programme EDMPE vise exactement l'amélioration de l'environnement dans lequel opèrent les PME en commençant par le ministère et des autres organes de la tutelle et puis l'appui à l'amélioration des organismes et institutions susceptible de contribuer à l'essor des PME et de leurs compétitivités.

De ce fait, ce volet vise deux objectifs essentiels dans l'espoir d'améliorer la compétitivité des PME algériennes comme suit:

- ✓ objectif d'ordre macro: appuyer les politiques et les stratégies du ministère de la PME;
- ✓ objectif d'ordre méso: renforcer les capacités des organismes intermédiaires (amélioration de la qualité de l'enseignement...).

Les objectifs du volet peuvent être schématisés comme suit:



Source: Rapport final-Euro Développement PME, décembre 2007.

Les résultats de ce volet sont la réalisation de 187 actions réparties entre action «d'information sur et pour la PME» avec 71 actions et «action pour le développement des services d'appui aux PME/PMI» pour le reste des actions c'est à dire 116 actions.

	Nombre d'experts européens	Nombres d'experts algériens	Nombres d'actions
Information pour et sur la PME/PMI	797	1564	71
Développement de services d'appui à la PME/PMI	801	1304	116
Total	1598	2868	187

Source: Rapport Euro développement PME, décembre 2007.

Les données du tableau montrent le nombre important d'experts algériens et européens mobilisés pour la réalisation de ce volet et qui a coûté un budget de l'ordre de 2896917 euros répartis comme suit: 53% du budget total a été affecté à l'action de l'appui sur et pour la PME/PMI soit l'équivalent de 1533433euros et le reste c'est-à-dire 47%

pour la seconde action de développement de services d'appui à la PME/PMI soit un montant de 1363484.

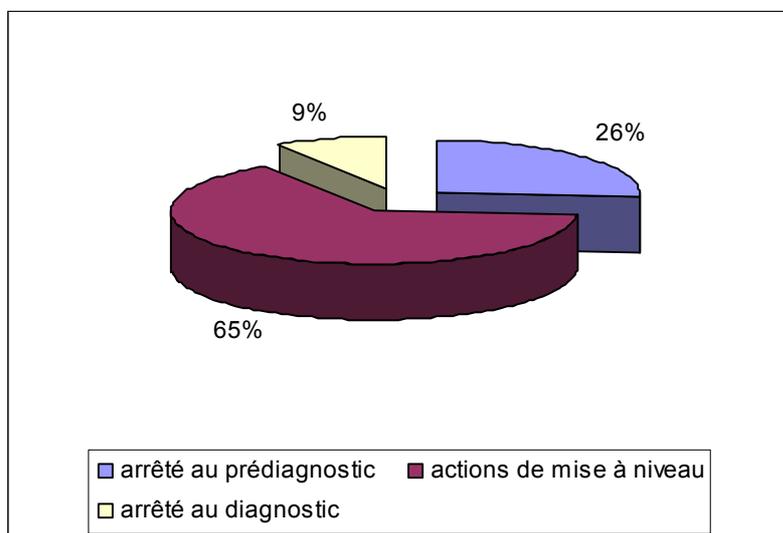
II.2.2.3 Appui direct aux PME

Ce volet concerne directement l'entreprise, il vise à améliorer et à préparer les PME/PMI pour affronter la concurrence étrangère, le programme EDPME visait essentiellement la mise à niveau de 400 PME sur les 2150 calculées ultérieurement à la fin du programme, sachant que l'objectif premier était d'améliorer la compétitivité de 3000 PME (convention de 1999) avant que les initiateurs du programme ont revu leurs ambitions à la baisse soit 400 PME. Ce volet est le plus important, car il touchait directement à la PME surtout que l'accord de libre échange a déjà consommé ses premières années avec un bilan de mise à niveau assez timide comparativement à l'état des lieux de ce genre de plan mise en place en Tunisie. À la fin de son délai, l'EDPME a réalisé les résultats suivants sur 685 PME ¹⁶⁸.

Les données du graphe montrent clairement que sur les 685 PME qui ont reçu soit un diagnostic soit un pré diagnostic seules 445 ont réussi à mettre en place un programme de mise à niveau, les autres ont abandonné soit dans la phase diagnostic soit dans la phase pré diagnostic.

Pour les responsables du programme les raisons d'arrêt sont le refus des entreprises à continuer et dans d'autres cas à cause des difficultés financières des entreprises contactées.

Figure n°25: Degré d'avancement dans le processus de mise à niveau sur 685 PME.



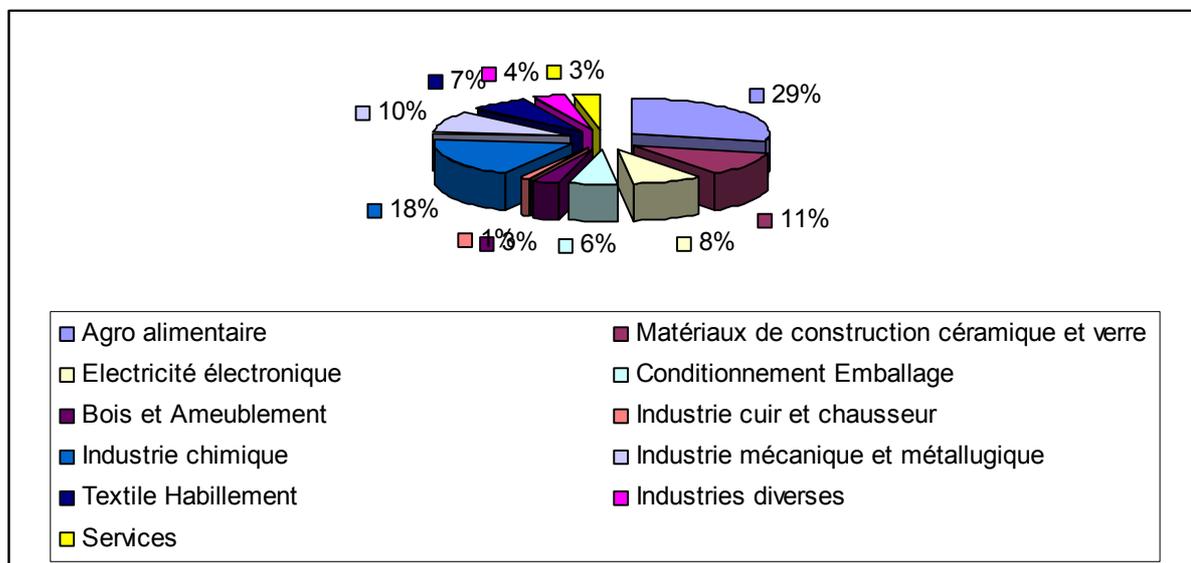
Source: Bilan final du programme EDPME, décembre 2007.

L'analyse de la ventilation des actions de mise à niveau de ces 445 PME par secteur d'activité montre que les actions de mise à niveau ont surtout touché 4 sous secteurs essentiels à savoir le secteur de l'agroalimentaire avec la plus grande part 29%,

¹⁶⁸ Ces données sont communiquées sur la base de 685 PME qui ont entamé un processus de mise à niveau à la date de la fin décembre 2007 (fin du programme).

suivi de la branche d'industrie chimique avec 18%, de la branche matériaux de construction céramique et verre avec 11% et enfin l'industrie mécanique et métallurgique avec 10% (Voire le graphe).

Figure n°26: Répartition de PME par secteur d'activité sur les 445 PME bénéficiant du programme de MAN.



Source: Bilan final du programme EDPME, décembre 2007.

En effet, le secteur agroalimentaire du fait de la demande importante pour ses biens devient de plus en plus un secteur privilégié de la part des responsables politiques et reçoit une intention importante, alors que les industries (cuire et chaussures, bois et ameublement, textile et habillement...) qui subissent une rude concurrence n'ont pas reçu l'intention des autorités compétentes.

En somme, par référence à l'objectif arrêté (la mise à niveau de 400 entreprises), le résultat de la mise à niveau de 445 peut être qualifié de relativement satisfaisant, cependant, ce résultat suffit il pour éviter la désindustrialisation en Algérie? sachant que la première mesure de sauvegarde du tissu industriel à savoir la privatisation et les résultats forts mitigés du premier programme de mise à niveau lancé par le ministère de l'industrie et de la restructuration. Le bilan 445 (c'est-à-dire 20,69% du total des PME désigné par le programme c'est-à-dire sur 2150, et 0,83% du total des PME industrielles c'est à dire sur les 53134) en sept ans (2000-2007)¹⁶⁹ ne semble pas suffisant sachant que l'Algérie compte plus de 50000¹⁷⁰ PME industrielles, certes, le programme concernait 2150 PME d'après les calculs des responsables du programme et que les autres PME employant moins de 20 salaires vont bénéficier d'un programme de mise à niveau spéciale.

¹⁶⁹ Les premières années ratées doivent être prises en compte, car le retard est en lui-même une forme de l'échec et surtout de non respect des engagements et de l'absence de crédibilité, et non pas sur uniquement 05 ans (2002-2005).

¹⁷⁰ Le nombre exact des PME en Algérie est 53134 d'après les données du ministère des PME/PMI et artisanat en décembre 2007, et qui représentent seulement 18,7% de la population totale des PME.

Comparativement avec la Tunisie et pour les mêmes délais c'est-à-dire en 7 ans le bilan est beaucoup plus important, il a touché en 2003 plus de 2000 PME soit 2594 dossiers de mise à niveau approuvés. Le montant total des investissements réalisés s'élève à 2461,8 millions de dinars tunisiens dont 304,9 millions sont des investissements immatériels et 2156 millions restant sont des investissements matériels¹⁷¹. Ces données montrent que contrairement à l'Algérie, la Tunisie a focalisé ses opérations de mise à niveau sur le financement des investissements matériels à la hauteur de 83,11%, alors qu'en Algérie, les programmes insistent sur les investissements immatériels.

Toujours comparativement avec la Tunisie, le département du Monastir à lui seul a réalisé depuis le lancement du programme de mise à niveau (1996 jusqu'à 2007) 398¹⁷² actions de mise à niveau approuvées et qui se répartissent comme suit: 328 pour le secteur du textile et de l'habillement, 14 pour l'industrie de matières de construction, 13 pour l'industrie de chaussure et cuire, 10 pour industrie mécanique, 02 pour industrie chimique et 17 industries diverses, données montrent également l'avancée exceptionnelle des programmes de mise à niveau en Tunisie et que la volonté de renforcer certains activités où la Tunisie s'est spécialisée a guidé ces programmes de mise à niveau.

Toujours en Tunisie, la répartition des actions de mise à niveau est essentiellement par secteur d'activité montre une prédominance des secteurs où la Tunisie possède un avantage comparatif à savoir le textile et habillement et ceux des industries diverses et le recul du secteur agroalimentaire, mécanique et l'industrie d'électricité¹⁷³.

La Tunisie a réalisé des progrès exceptionnels, la mise à niveau a touché près de 50% de ses entreprises employant plus de 10 salariés et 25% de son tissu industriel quelque soit le nombre de salariés employés, à l'opposé, l'Algérie a réalisé des actions de mise à niveau pour seulement une part très insignifiante estimée à 445 (bilan du programme EDPME) plus 93¹⁷⁴ entreprises bénéficiaires des actions de mise à niveau en vertu du premier programme du ministère de l'industrie et de la restructuration, soit 1,015% du total du tissu industriel algérien¹⁷⁵.

En somme, on peut actuellement affirmer que l'industrie algérienne subit une détérioration continue de fait de l'échec des mesures d'accompagnement et de sauvegarde mise en place à son égard, et qu'avec le début effectif du démantèlement elle subira sûrement une concurrence féroce de la part des produits européennes, ce qui fait que l'industrie manufacturière algérienne source de gains et de productivité aux yeux des théories économiques subira un double effet négatif: effet de désindustrialisation dicté par les implications pervers de la présence d'une manne pétrolière (voire le modèle deutch disese et l'industrie algérienne) et un autre effet plus dangereux qui est la concurrence étranger dans un climat de réforme structurelle mitigé, qu'elle issue pour l'industrie algérienne dans ce cas?

¹⁷¹ Libre échange euro méditerranéen : premiers bilan au Maroc et en Tunisie, agence française de développement, 2005.

¹⁷² Données communiquées par A Ben Mohamed, Tunisia.affair.com.

¹⁷³ Ibid.

¹⁷⁴ Donnée à la fin de 2005.

¹⁷⁵ Ce chiffre est calculé par rapport aux données communiquées par le ministre des PME/PMI et de l'artisanat (53134 PME industrielles) cette part est presque la même si on prend en considération les données affirmées par les responsables du programmes EDPME (50686 PME industrielles).

II.3 Le programme national de mise à niveau

Le programme national de MAN devait commencer en 2006 après la finalisation du programme précédent et qui s'étale sur une période de 6 ans, il concerne les PME qui emploient moins de 20 salariés. Ses raisons d'être sont que ces entreprises qui constituent la majeure partie du tissu des PME algériennes soit 97% avec une population de 312959 et qui emploient 56% de l'effectif des travailleurs crée par l'ensemble des PME n'ont pas bénéficié des programmes de mise à niveau antérieure.

Cette partie se fixe comme objectif seulement une discrétion du programme car le programme est très récent pour en faire une évaluation.

II.3.1 Les objectifs visés par le programme

Face aux exigences de libre échange, l'ambition de ce programme est de permettre aux PME d'acquérir des nouvelles techniques et instruments d'adaptation par le suivi des recommandations suivantes:

- Rendre les PME capables de maîtriser l'évolution des techniques et des marchés;
- Les rendre compétitive au niveau des prix, de qualité et innovation.

Sur le plan global, le programme national vise les objectifs suivants:

- ✓ élaboration et exécution d'un plan de mise à niveau national de développement de la compétitivité industrielle de la PME;
- ✓ négociation des plans et sources de financement du programme;
- ✓ la mise en place d'une banque de données de la PME.

II.3.2 Les modalités et le fonctionnement du programme

Pour la réalisation et la réussite du programme, il a été prévu la mise en place d'un système complexe visant à toucher la PME elle-même et son environnement comme le montre les étapes suivantes:

- **Action sectorielle:** Elle consiste à analyser les branches d'activités ciblées par le programme afin de valoriser leurs potentialités et d'en corriger leurs carences par la mise en place de divers actions tel que: une monographie de branche d'activité, identification des branches d'activités et leur positionnement (décerner ses forces et faiblesse), après il sera procédé à la mise en place d'actions spécifiques aux PME pour corriger les lacunes et améliorer leurs potentialités.
- **Actions régionales:** C'est une démarche qui consiste à identifier les spécificités des PME par chaque wilaya afin d'en consolider le tissu des PME locales.
- **Action sur l'environnement institutionnel:** La mise à niveau des PME algériennes sans se préoccuper de l'environnement dont elles opèrent peuvent s'avérer inutile, pour ce faire, le programme prévoit le mise en place d'actions visant la mise à niveau de l'environnement de l'entreprise par les procédures suivantes: le perfectionnement du secteur de la formation professionnelle et son orientation vers des spécialisations en relation directe avec les besoins exprimés par les PME, création d'un service bancaire spécialisé dans les banques pour l'accompagnement des PME, développement d'une complémentarité entre

l'université, les institutions de recherche et les PME, facilitation d'accès aux financements à des conditions adéquates et adaptation des textes réglementaires aux réalités des PME.

- **Action d'appui aux PME:** Cette opération consiste à la réalisation des actions de mise à niveau des entreprises qui s'articulent sur les mêmes démarches des deux premiers plans (diagnostic, élaboration des plans de MAN).

Ce programme devait être piloté par un organisme créé pour cette fin par le décret n° 05-165 du 30 mai 2005 qui est l'agence national de développement de la PME AND-PME placée sous la tutelle du ministère de la PME/PMI et de l'artisanat, son budget est de un milliard de dinars par an financé spécialement par le budget de l'Etat par le canal du fonds national de MAN des PME créé pour cette raison. Le financement se fera comme suit:

- ✓ Pour le diagnostic, et la mise à niveau: le fonds accordera au maximum 600000 dinars par PME;
- ✓ Pour investissement, immatériel le fonds financera 100% de l'investissement;
- ✓ Pour investissement, matériel: le fonds financera 20% de l'investissement.

Le montant maximal du financement du plan de mise à niveau (investissement matériel et immatériel) est au maximum de 5 millions de dinars par PME. Les bases de fonctionnement de ce programme sont schématisées par le tableau suivant:

	Programme National M à N des PME
Cible	Mise à niveau national: <ul style="list-style-type: none"> ✓ visant l'ensemble des PME publiques et privées; ✓ l'environnement immédiat de la PME; ✓ les structures d'appui aux PME.
	Critères d'éligibilités: <ul style="list-style-type: none"> ✓ PME de droit algérien et en activité depuis deux ans; ✓ n'ayant pas de difficultés financières.
Stratégie	Diffusion systématique, visant à étendre les bénéfices de la mise à niveau à toutes les PME motivées ainsi qu'à leur environnement immédiat.
Démarche	Logique de pérennisation, visant à rendre ce dispositif d'appui permanent par l'intégration de l'innovation et la veille technologique au sein des PME.

Source: Communication du ministre de la PME/PMI et de l'artisanat, février 2007.

III. Conclusion: Le nécessaire renforcement du rôle de l'Etat

Malgré la mise en place d'un plan d'ajustement structurel au milieu des années 90 et malgré l'adhésion de l'Algérie à l'un des plus grands projets intégratifs au monde et son arrimage à la politique extérieure européenne par le canal de la signature de l'accord d'association qui a consacré l'orientation ultra libérale de l'Etat algérien qui se concrétise par son retrait total de la sphère économique au profit des seules tâches de maintenance de l'ordre et de réhabilitation des indicateurs macro économiques, les réformes nécessaires au décollage de l'économie algérienne restent sans lendemain et le verrouillage des réformes entreprises recherché dans des facteurs externes conformément aux nouveaux arguments

en faveur des ACR tarde à venir, où se situe le problème alors? Cela nous pousse à nous interroger sur la nécessité de l'adoption d'une solution interne: améliorer la crédibilité de l'Etat algérien qui nous semble le plus important. Dans cette conclusion nous essayons de mettre la lumière sur certains événements et facteurs qui montrent le degré de désengagement de l'Etat de la sphère économique.

III.1 La défaillance du climat des affaires

Face à ces retards dans la mise en application des réformes structurelles et les différentes incohésions observées entre les différentes réformes mises en œuvre par les autorités algériennes, incohérence entre les objectifs de la politique monétaire et les besoins réels des entreprises et déséquilibres entre état d'avancement des réformes commerciale jugées brutales par un certain nombre d'observateurs et la lenteur des réformes d'accompagnement du programme de démantèlement tarifaire, il faut ajouter à cela la bureaucratie et la dégradation continue du climat des affaires en Algérie comparativement avec plusieurs pays de la région Sud de la méditerranée. En effet, après quatre ans d'entrée en vigueur de l'accord d'association, le monde des affaires en Algérie ne cesse de s'effriter et notre pays a perdu beaucoup de points dans le classement effectué par la banque mondiale dans ce domaine «doing business». Le tableau suivant met en relief la détérioration du climat des affaires en Algérie en 2007 par rapport à 2006, elle se classe à la 125 place sur un échantillon de 178 pays classés de 1 (le meilleur) à 178 en 2007 comparativement à la 116 place en 2006, comparativement avec notre voisin proche, la Tunisie se classe en 2006 à la 80 place. Les critères du classement se font sur la base de 10 critères tenus comme déterminants dans le monde des affaires.

Tableau n°43: Climat des affaires en Algérie.

Critères retenus	2006	2007	évaluation
Création d'une entreprise	120	131	-
Obtention de licence	117	108	+
Recrutement	93	118	-
Enregistrement de la propriété	152	156	-
Obtention des crédits	117	115	+
Protection de l'investisseur	60	64	-
Païement des impôts	169	157	+
Commerce international	109	114	-
Exécution des contrats	61	117	-
Fermeture des entreprises	41	45	-

Source: Rapports de la banque mondiale 2006 et 2007.

- Pour le premier critère relatif aux conditions de création d'une entreprise, la place de l'Algérie se décline en 2007 à la 131 position contre 119 en 2006;
- Le second critère choisi par la BM «gestion des aspects techniques de la mise en chantier de l'entreprise» c'est-à-dire obtention des licences, la position de l'Algérie connaît une amélioration par rapport à l'année précédente passant de 117 place à 108 en 2007;
- Le troisième critère qui met en évidence les rigidités du marché du travail et les conditions du recrutement des travailleurs, fait descendre l'Algérie à la 118 place en 2007 contre la 93 place en 2006;

- Le quatrième critère retenu par la BM concerne les aspects administratifs de l'enregistrement de la propriété de l'entreprise, l'Algérie connaît également une détérioration par rapport à l'année 2006 passant de la 152 place à la 156 en 2007¹⁷⁶;
- Pour le cinquième critère retenu «facilitation d'obtention des crédits», l'Algérie améliore légèrement sa position par rapport à l'année 2006 passant de la 117 place à 115 en 2007, cependant, les rigidités dans l'octroi des crédits constituent un handicap majeur pour les entreprises algériennes et marquent la faiblesse de l'intermédiation financière en Algérie¹⁷⁷;
- Le sixième critère choisi par la BM «protection de l'investisseur» classe l'Algérie à la 64 position contre la 60 en 2006;
- Concernant les modalités administratives d'imposition qui constitue le septième critère de la BM, l'Algérie connaît une amélioration notable par rapport à l'année précédente passant de la 169 place en 2006 à la 157 position en 2007;
- Le huitième critère concerne les opérations du commerce international, la place de l'Algérie connaît également un déclin par rapport à l'année 2006 passant de la 109 place à la 114 en 2007;
- Concernant le critère d'exécution des contrats, la place de notre pays se détériore à la 117 en 2007 contre 91 en 2006;
- Enfin en ce qui concerne la dernier critère choisi «fermeture de l'entreprise», la BM mondiale classe l'Algérie à la 45 position en 2007 contre 41 en 2006.

Le classement de la banque mondiale met en évidence l'effritement continu du monde des affaires en Algérie après l'entrée en vigueur de l'accord d'association en 2005 ce qui marque un échec relatif de l'un des l'objectifs assignés aux accords commerciaux régionaux qui est l'amélioration de la crédibilité des gouvernements.

III.2 La défaillance du rôle régulateur de l'Etat

Le rôle régulateur de l'Etat dans une économie de marché est de plus en plus affirmé, l'économie du marché¹⁷⁸ ne signifie guère un retrait total de l'Etat de son rôle de régulation au profit des mécanismes aveugles du marché ou bien de la fameuse main invisible d'Adam Smith, l'Etat doit réguler et orienter les activités de ses opérateurs d'une manière à accroître le bien être de ses citoyens et se montrer volontaire quant à l'avenir de son industrie et à celles de sa population.

Les analyses précédentes permettent de constater un retrait flagrant de l'action de l'Etat ou de ses représentants du domaine industriel¹⁷⁹ et de celui du suivi des investissements lancés dans d'autres secteurs qui ont induit l'amplification des opérations de corruption, ce qui peut affecter sérieusement la crédibilité de l'Etat algérien, recherché par une intégration au pôle européen en l'absence d'une volonté interne concrète ce qui affirme la thèse de Hibou et de Martinez. En effet, plus de 40 ans après son indépendance,

¹⁷⁶ Lorsqu' on a analysé les résultats de la privatisation en Algérie, on a constaté le rôle négatif joué par ce critère «octroi des certificat de propriété» dans l'échec du programme.

¹⁷⁷ Voir la section 2 du chapitre V.

¹⁷⁸ Dans les économies développées l'Etat est très présents par ses actions d'orientations et de régulation comme l'atteste leur taux très élevés de dépenses publics, leurs actions en faveurs des chômeurs, leurs actions de protection du consommateur des abus des producteurs....

¹⁷⁹ Ainsi le retrait de l'Etat du financement et du développement de son secteur industriel en orientant ses dépense vers des secteurs autres que le secteur industriel, s'est poursuivie par un comportement similaires de la part des capitaux privés locaux et étrangers.

L'Algérie n'a pas pu s'en débarrasser de l'absence de rigueur dans l'application de l'arsenal de lois qu'elle émet, ce paragraphe s'efforce de mettre en évidence quelques facteurs et événements qui démontrent que notre pays n'a pas gagné de crédibilité même après la mise en place de l'accord.

- Durant les premiers jours de sa mise en place (la fin de 2005), les algériens ont observé une hausse continue du prix du sucre qui a pour principale cause l'augmentation des prix mondiaux du sucre comme l'évoque d'ailleurs nos importateurs et les industriels de ce produits, cependant, l'examen de l'évolution du prix du sucre sur les marché mondiaux affirme que ce dernier a connu une évolution fluctuante, tantôt il augmente, tantôt il baisse, mais le problème des opérateurs algériens en général et de ces importateurs qui profitent de l'absence du rôle régulateur de l'Etat, qu'ils réagissent généralement qu'en hausses, et lorsqu'il y'ait des baisses, ils branchent guère. Ça ce n'est qu'un exemple, un autre exemple qui marque les esprits des observateurs est celui du café, comme on le sait le prix de la tasse du café coûtait depuis le milieu des années 90 10 dinars¹⁸⁰, cependant, après cette période le prix du café a connu une baisse exceptionnelle atteignant par fois 50%, alors que le prix de la tasse du café s'est maintenue à ce prix de 10 dinars, et ces derniers jours lorsque le prix du café a connu une petite augmentation, les responsables des cafétérias réclamaient une hausse du prix de la tasse de 50% d'une manière anarchique sans que soit opérée une intervention des autorités compétentes¹⁸¹. De ce fait, l'Etat et ses instances compétentes doivent se montrer rigoureux quant à ces genres de dépassements qui ruinent de plus en plus le pouvoir d'achat des consommateurs algériens s'ils veulent en gagner de crédibilité.
- Revenons maintenant à l'histoire du lait en Algérie, les industriels du lait connaissent une augmentation de leur coûts de production suite à la hausse du prix de la poudre du lait sur les marchés mondiaux, dans ces conditions, le prix du lait ne peut pas se maintenir à un prix plafond de 25 DA comme le souhaitent les responsables algériens sauf en subventionnant ces industriels, effectivement l'Etat optait pour cette solution, néanmoins, les subventions tardent à venir aux industriels ce qui pousse les producteurs du lait à opérer certaines actions qui vont à l'encontre du respect du consommateur algérien en procédant à une réduction du dosage de la poudre employée ce qui fait que le lait consommé par les algériens est jusqu'à présent de mauvaise qualité malgré que les autorités compétentes déclarent avoir subventionner le lait. La question qui se pose, pourquoi les industriels du lait n'ont pas renoncé à cette réduction de la poudre du lait même après qu'ils ont reçu des garanties et des subventions? pourquoi les autorités compétentes n'ont pas exigé l'utilisation d'un dosage normal et conforme au respect des normes de qualité? ces actions induisent à notre avis un certains nombre de réticences quant aux actions et aux engagements de l'Etat et remettent en cause sa crédibilité, ce qui nous amène à formuler les suggestions

¹⁸⁰ Ce prix a était avant de 7 dinars, mais après la hausse du prix du café sur la scène mondiale, il passer à 10.

¹⁸¹ Un autre exemple très intéressant fut fourni par l'industrie de limonade, après la hausse du prix du sucre, le prix du détail de certaines marque de limonade (frucade) à grimper de 50%, alors que le prix du kilo du sucre n'a augmenter à l'époque que de 20 à 30%, la question qui se pose a ce que pour chaque bouteille de limonade en utilise un kilo du sucre? Si c'est le cas, la hausse de son prix ne pas guère être de 50%. En réalité chaque kilo du sucre sera utilisé pour la production de plusieurs litres de limonade, et la hausse ne pas jamais atteindre 50% quelque soit l'argumentation en terme coût et bénéfice utilisé.

suyvantes: soit que le lait n'est guère effectivement subventionné et les deux parties se sont mises d'accord sur la réduction de qualité du lait de manière à ce que ses coûts de production ne dépassent pas les 25 dinars, ou bien s'il y ait subvention, cette dernière ne concernait guère la totalité de la hausse des coûts de production et l'autre partie a été tout simplement payée par le consommateur algérien sous forme d'une qualité médiocre du lait, et enfin soit que les autorités compétentes ferment leurs yeux quant aux dépassement des industriels du lait et refusent de protéger leurs consommateurs après subvention, ce qui fait que l'Algérie a doublement subventionné le lait en espèce et en mauvaise qualité.

- Un autre facteur qui atteste le caractère ingérant des autorités compétentes, est que les fluctuations des prix des matières premières sont généralement connues d'avance (Boumghar 2007), puisqu'ils sont cotés sur les marchés internationaux à terme, ainsi le prix du sucre qui est susceptible de s'établir en fin de la année est connu même 4 mois avant, un Etat soucieux de sa crédibilité, doit prendre des mesures nécessaires avant que même que le problème surgit et évite ainsi des vents de contestations qui peuvent remettre en cause la crédibilité et l'image de notre pays. Dans les pays développés importateurs du pétrole, malgré que les prix du brut connaît une flambée depuis le début du millénaire, des mesures de subvention ont été mises en place ce qui a permis dans la plupart des cas de maintenir les prix du carburant à des niveaux abordables dans le respect des normes et de la dignité des consommateurs.
- Actuellement, la monté des prix du grain de soja a fait hausser le prix du l'huile d'une manière exceptionnelle (presque de 100%), les producteurs de ces biens suggèrent une réduction de la TVA pour permettre une réduction du prix de l'huile. Cependant, une étude de chercheur économique algérien Boumghar propose une autre solution, la baisse des taux de profit ou de bénéfice des activités entourant ce produit, allant de l'importation jusqu'à la commercialisation finale (détail). En effet, l'auteur argumente sa vision sur un examen comparé de la répartition de la richesse créée en Algérie entre les trois acteurs principaux de la société: l'Etat (prélèvement fiscal), le salarie (rémunération du travail) et enfin les entreprises (rémunération du capital) pour la période allant de 1990 à 2005, sur cette période, l'auteur remarque deux faits essentiels: la stabilisation de la part de la richesse accaparée par l'Etat et l'augmentation de la part des entreprises au détriment de celle des salarier qui voient leur part dans la richesse nationale ne cesse de se décliner.

Cet état de constat permet à l'auteur de proposer sa solution qui est de piocher sur les taux de profits tirés par les activités entourant ce secteur (importation des matières premières, la vente en gros, activité de distribution, la commercialisation en détail, et en fin l'activité de production elle-même). L'auteur signale néanmoins, que la réduction se fera sous une forme hiérarchisée selon l'effort fournit et le risque pris, c'est-à-dire qu'elle touchera au premier lieu les activités d'importation de matières premières, puis celles de la vente en gros, puis celle de la distribution, puis celle de commercialisation en détail et en fin les activités de production qui est l'activité qui fournie plus d'efforts et prend beaucoup plus de risques. De cette manière, on peut améliorer le pouvoir d'achat du consommateur algérien sans toucher aux recettes fiscales de l'Etat ni même à la qualité du bien proposé aux consommateurs.

En somme, l'Algérie qui songe à améliorer son image de marque et sa crédibilité en signant un accord commercial (solution qui vient de l'extérieur) sans une volonté réelle

(solution interne)¹⁸² ne peut en réalité que la détériorer, car l'entrée en vigueur de la zone de libre échange ne peut qu'induire des mouvements antagonistes, pour et contre le libre échange, les acteurs pour le libre échange sont généralement ceux qui bénéficient des effets de détournement (les importateurs et autres affairistes) et ceux contre le libre échange sont ceux qui seront généralement touchés par les effets de détournement de trafic comme le signale la nouvelle théorie politique des intégrations régionales, et lorsque ces pressions s'exacerbent et montent en puissance avec l'avancement du processus de démantèlement feront de plus en plus défaut à la crédibilité des autorités compétentes incapables d'opérer des arbitrages entre les groupes de pressions, alors que l'un des objectifs assignés à l'intégration régionale actuelle est de réduire le poids de ces groupes de pressions (voire le premier chapitre). Enfin de compte, on aura une intégration algérienne à l'économie mondiale qui se limite uniquement à la dimension commerciale sans pour autant qu'elle puisse améliorer ni la crédibilité du pays ni son attractivité aux investisseurs étrangers et ni d'en réduire et d'éliminer les groupes de pression, car les mauvaises manœuvres et l'absence de rigueur dans la mise en application des lois et réglementations diffusent des signaux d'absence de crédibilité. À ce rythme, l'Algérie est-elle condamnée à approvisionner l'Union Européenne en pétrole et à se limiter à son rôle de simple récipient des produits étrangers au lieu de l'être pour les investisseurs porteurs du savoir faire et d'effets d'entraînements?

Néanmoins, après plus de deux décennies de désinvestissement couplée avec un programme de privatisation affirmant le retrait de l'Etat dans sa tâche de promotion du secteur industriel algérien, l'année 2007 marque un événement important pour l'avenir de l'industrie algérienne marginalisée sous l'effet conjugué de l'endettement et du plan d'ajustement structurel, en effet, les pouvoirs publics se sont rendus en évidence du virage dangereux pris par l'industrie algérienne en particulier et l'économie algérienne en général, par la mise sur pied d'une stratégie de développement industrielle proposée par l'actuel ministre de l'industrie Temmar, qui dès 2006 entame une réflexion sur la nouvelle orientation que devait prendre l'industrie algérienne, et ce en nommant librement un groupe d'experts qui doit étudier la question en projetant la mise en place d'un programme spécial pour le développement de l'industrie algérienne avec la concertation de tous les opérateurs concernés (patronat, économistes, syndicats et pouvoirs publics) qui se sont réunis durant plusieurs rencontres tenues au palais des nations du 26 au 28 février 2007.

Les initiateurs de la stratégie affirment qu'il n'est guère question de revenir à une stratégie d'industrie industrialisante mais de se contenter d'un rôle régulateur et facilitateur de développement des filières jugées porteuses de gains et d'opportunités.

Pour ses promoteurs, la stratégie de relance industrielle doit tenir compte du contexte actuel de la mondialisation et de la promotion des valeurs libérales et de la propriété privée (liberté d'entreprendre).

La stratégie devait être appliquée dès l'entrée de l'année 2008, elle vise la mise en place d'un certain nombre de réformes et mutations touchant les secteurs et domaines qui handicapent le climat des affaires en Algérie: la réforme du secteur bancaire et la création d'un marché du foncier, le développement d'un marché de capitaux, rendre les banques algériennes plus intéressées par le sort des entreprises algériennes en leur facilitant l'accès

¹⁸² À ce là il faut ajouter que la recherche d'une crédibilité externe doit impérativement passer par l'amélioration de la crédibilité interne et de la confiance des populations et des consommateurs vis-à-vis des décideurs en place, et ce en se montrant responsable et on les protégeant contre ce genre de dépassement.

au crédit ainsi que le renforcement de la transparence et de la concurrence sur les marchés des biens et services.

La nouvelle stratégie devait s'achever dans 10 à 15 ans, elle se limite à certains nombre de branches industrielles qui sont: l'industrie agroalimentaire, pétrochimie, engrais, les matériaux de construction, l'industrie pharmaceutique, l'industrie alimentaire, l'industrie électronique, l'industrie automobile, les industries mécaniques et la technologie de formation et de la télécommunication.

En parallèle, des politiques d'accompagnement seront mises sur pieds ajoutées aux programmes de mise à niveau, de promotion d'investissement, la promotion des IDE, la promotion de nouvelles technologies....

Les rencontres ont permis aux entrepreneurs d'exposer leurs problèmes et inquiétudes aux responsables algériens, de ce fait, ils ont demandé aux instances gouvernementales de transformer et de concrétiser les bonnes intentions dans la réalité et songent que la stratégie industrielle néglige les PME/PMI. De même ils évoquent le fait que les responsables algériens affichent un intérêt pour les investisseurs étrangers que pour les nationaux.

De leur part, les économistes et intellectuels présents affichent leurs inquiétudes quant à l'absence d'un cadrage chiffré des objectifs visés par la stratégie.

La réponse des autorités compétentes aux préoccupations précédentes s'est limitée à un remplacement du ministère de l'industrie et de celui des participations et de promotion des investissements par un seul ministère dirigé par Temmar.

En plus la dernière sortie du ministère de l'industrie en faveur de la reconstitution du secteur industriel public qui propose la constitution de treize méga sociétés pour assurer le redéploiement et la gestion du secteur. L'idée est d'aller vers le choix des méga sociétés a pour objet, selon le ministre, de recréer un capital public compétitif, mais qui sera ouvert aux partenaires privés une fois mises sur place ces treize méga sociétés (ouverture partielle). Pour le ministre, l'Etat détient jusqu'à 80% du capital du secteur industriel public. Il ajoute que ses méga sociétés¹⁸³ seront centrées sur les filières les plus compétitives créatrices de hautes valeurs ajoutées. Ces dernières réformes seront-elles le chaînon manquant du décollage en maturité de l'économie Algérienne? Ou bien suivent elles le même chemin des réformes précédentes?

¹⁸³ L'idée est de réunir un certains nombres d'entreprises qui opèrent dans les mêmes branches sous la tutelle d'une grandes entreprise performante, exemple la constitution d'un bloc pharmaceutique et qui aura la société SAIDAL comme centre et noyau d'affaire de ce marché.

Conclusion générale

Conclusion générale

L'intégration régionale et la prolifération des ACR constituent l'attrait le plus marquant de cette fin de siècle. Les analyses économiques des ACR ressortent deux champs d'évaluation infligés à leur égard, l'un est constitué des économistes libéraux et ultralibéraux, pour qui les accords commerciaux constituent un optimum de second rang dont les effets sur le bien être sont inférieurs à une libéralisation multilatérale (optimum du premier rang), et le deuxième champ de pensée est constitué des économistes de l'intégration régionale pour qui cette dernière constitue un moyen qui devait mener à une libéralisation complète et multilatérale du commerce (argument de laboratoire institutionnelle, effet de domino...).

L'analyse des effets des ACR s'articule depuis les travaux de Viner sur les concepts de création et de détournement du commerce, le détournement du commerce, la face négative de l'intégration régionale, devient de plus en plus au centre des préoccupations des économistes, du fait du caractère discriminatoire de cette dernière à l'égard des sources d'approvisionnement susceptibles d'alimenter le marché du pays membre, et que ces analyses statiques n'ont guère tranché sur l'identité du partenaire idéal qui peut offrir la source d'approvisionnement la plus optimale, et de ce fait la moins productrice des effets de détournement. Cependant, pour les économistes libéraux, cette situation ne peut se produire que dans le cas où l'accord régional met en présence un pays développé et un autre sous développé, car le premier du fait de son développement pourrait offrir au second des produits à moins coûts et minimiser à cet effet les coûts de l'intégration régionale (effet de détour).

Toutefois, l'analyse comparative menée dans la première partie montre que les effets bénéfiques de l'intégration régionale n'ont pas été au rendez-vous. Ainsi deux des plus grands exemples de l'intégration régionale Nord-Sud ont été analysés, l'une est dite en profondeur qui déborde des questions strictement commerciales pour atteindre les questions les plus litigieuses même au niveau de l'OMC (l'investissement, le traitement national pour les investisseurs étrangers...) et qui malgré que les effets sur les flux commerciaux et les flux d'investissement étaient au rendez-vous, elle a eu comme ultime conséquence le renforcement de la domination américaine vis-à-vis des autres pays de l'ALENA et le renforcement des divergences entre ses parties ainsi que la production d'un bilan social assez mitigé. En effet, la plupart des observateurs s'accordent sur le fait que l'ALENA porte les empreintes des investisseurs et firmes américains en quête d'opportunité et qui s'est concrétisé par l'introduction dans les textes de ce dernier d'un fameux chapitre 11 qui a permis aux investisseurs américains d'opérer librement et d'exploiter d'une manière réglementaire la population mexicaine.

L'autre exemple est donné par l'ambitieux projet de Barcelone qui prévoit l'instauration d'une zone de libre échange euro méditerranéen, qui est considérée comme une intégration superficielle qui se limite à la seule optique commerciale et dont le bilan de réalisation des objectifs tracés est fort mitigé d'après l'avis de la plupart des observateurs, ni la coopération politique, ni la coopération économique ni même la coopération commerciale n'ont été atteints. En effet, aucun des objectifs économiques tracés n'a été au rendez-vous, ni la convergence escomptée entre les deux rives, ni même la simple intensification des échanges commerciaux, effets automatiques de tout projet intégratif du fait de l'abolissement des droits de douane entre les membres de l'accord, ni celle des flux

commerciaux Sud-Sud si ce n'est la remise en cause des anciens projets d'intégration sous régionale existants telle que l'union Maghreb Arabe.

En effet, si l'ALENA a eu pour effet d'intensifier les flux commerciaux et d'IDE entre ses membres tout en renforçant la domination américaine et la dépendance des autres membres (en particulier le Mexique) vis-à-vis de l'économie américaine, le projet européen pour la méditerranée n'a produit que de la divergence et de la domination européenne. Cela ne veut pas dire que le développement des PVD passe-t-il par des stratégies internes? de toutes les façons, les seules exemples de réussite des ACR Nord Sud qui ont permis la convergence des niveaux de vie ont été donnés par l'exemple européen, une intégration dotée d'un instrument de compensation communautaire où un fonds communautaire a été constitué à cet égard et qui a permis aux pays les plus pauvres de se hisser au rang des pays les plus développés, et ce par la mise en place d'une intégration régionale en profondeur dotée d'un mécanisme de compensation permettant aux perdants d'être compensés, ce que le Mexique a demandé aux Etats-Unis en vain.

L'Algérie comme la plupart des pays méditerranéens a signé un accord d'association instaurant une zone de libre échange dans un délai de transition de 12 ans et qui d'après les responsables algériens devait aboutir à la dynamisation de l'économie algérienne, la diversification de son appareil de production et la convergence vers le niveau de vie des pays du Nord et ce par le canal de la mise sur place d'une panoplie de mesure susceptible d'accompagner et de préparer l'ouverture totale de notre économie (essentiellement la promotion des mécanismes de marché).

Toutefois, l'analyse et l'évaluation de l'état d'avancement de ces mesures d'accompagnement structurel menées par l'Algérie en collaboration avec la commission européenne et l'ONUDI mettent en évidence un bilan assez décevant marqué par une absence d'une réelle volonté de la part des responsables algériens, de non respect des engagements et des délais de réalisation et par la non implication de l'UE et le peu d'intérêt qu'elle affiche vis-à-vis de son partenaire, et qui s'est soldé par des changements en continu des lois émises à cet effet (l'exemple de la privatisation est le plus significatif). En effet, le climat structurel en Algérie est de plus en plus inquiétant ce qui réduit de plusieurs écrans les chances de la réussite de la zone de libre échange avec l'Union Européenne, la défaillance du climat des affaires, l'absence d'une volonté d'aller au-delà du stade des intentions en concrétisant sur le terrain l'arsenal de lois et de réglementations émises dans plusieurs domaines. En somme, l'Algérie est actuellement affectée par une grave maladie «absence de crédibilité» et dont le remède ne peut être qu'interne et non pas externe (l'adhésion aux principes de l'OMC ou bien au projet de Barcelone), cette maladie s'est amplifiée par le renforcement du désengagement de l'Etat de la sphère économique (la promotion d'une économie de l'offre et de création de la richesse et d'emploi) au profit du seul rôle du maintien de l'ordre, cet état de fait s'est soldé par l'aggravation en continu de la situation économique et sociale de la population. Cependant, l'analyse des réformes structurelles entreprises par l'Algérie à la veille de l'entrée en vigueur de l'accord d'association ressort un autre fait remarquable qui est le bon avancement de notre pays dans le sillage des réformes recommandées par le plan d'ajustement structurel à savoir une politique d'ouverture commerciale assez avancée, une politique monétaire restrictive et qui est en parfaite incohésion avec les besoins de l'économie réelle ainsi qu'une poursuite des politiques de stérilisation monétaire et budgétaire permises par la manne pétrolière.

À ces défaillances structurelles et institutionnelles, il faut ajouter le problème de la dépendance de l'économie nationale vis-à-vis des hydrocarbures et la marginalisation de l'industrie nationale amplifiée par l'absence d'une stratégie industrielle claire et concrète et face à l'échec des mesures d'accompagnement structurelles: les programmes de mise à niveau, la privatisation et la défaillance du climat des affaires. Ce phénomène de désindustrialisation de l'économie nationale est analysé au regard de la théorie du syndrome hollandais, qui met en relief un effet marquant de notre économie qui est le déplacement des ressources et des dépenses (investissement) des secteurs industriels vers les secteurs en boom et les secteurs des services et de bâtiment. En effet, l'analyse de la répartition des dépenses envisagées par le plan de relance économique (150 milliards de dollars) met en évidence l'orientation de ces dernières vers les secteurs des non échangeables et des hydrocarbures et le peu d'intérêt affiché par les autorités en place à l'égard de l'industrie. Ce qui fait de l'Algérie chaque jour en plus avec les découvertes pétrolières une composante stratégique des pays occidentaux et en particulier de l'Europe et accentuent la dépendance et la volatilité de l'économie nationale vis-à-vis des hydrocarbures.

En somme, on peut dire qu'à ce rythme, l'Algérie a peu de chance de réussir son développement en limitant toute une stratégie de développement à la seule dimension commerciale qui a atteint rappelons-le un stade très avancé. En effet, il ne s'agit pas de bien allouer les ressources existantes, mais d'accroître le gâteau et de mieux le répartir. Par définition une stratégie de développement pour être légitime, nécessite la pleine adhésion des diverses catégories sociales. Ce qui suppose entre autre au préalable une répartition dans le temps équitable des sacrifices et des fruits de la croissance, et donc une transparence sans faille¹⁸⁴. En effet, en l'absence d'un Etat rigoureux, la population algérienne a belle et bien souffert des divers dépassements appliqués par plusieurs bénéficiaires de l'accord d'association (importateurs en premier ordre et certains industriels..) que la main invisible prônée n'a pas pu empêcher, ce qui a provoqué un manque flagrant de confiance de la part de la population vis-à-vis de leurs leaders politiques, ce qui portent directement atteinte à la crédibilité politique des réformes structurelles entreprises par notre pays. La réhabilitation de la crédibilité que les autorités algériennes cherchent en adhérant aux principes de Barcelone (solution externe) ne peut se réaliser sans l'adhésion complète et pleine de la population algérienne.

¹⁸⁴ La définition est donnée par Sid Ahmed (A), le développement asiatique: quels enseignements pour les économies arabes? Élément de stratégie du développement: le cas de l'Algérie, publesud, 2004.

Sommaire

Sommaire

Liste des abréviations

Introduction générale	1	
Partie n°1	Les accords commerciaux régionaux: évolution historique et juridique, description, problématique du développement et exemples empiriques	
Introduction à la première partie	5	
Chapitre I	Description générale des accords commerciaux: évolution et notion de base.....	6
Section 1	Le contexte historique des accords commerciaux régionaux.....	6
I.	Le contexte de l'entrée des deux guerres.....	6
II.	Le régionalisme de l'après seconde guerre.....	8
III.	L'évolution récente des accords commerciaux.....	13
Section 2	Les différents processus d'intégration régionale.....	15
I.	La théorie des degrés d'intégration régionale: (le modèle européen).....	16
II.	Les différences typologiques du régionalisme.....	17
II.1	La typologie dichotomique.....	18
II.2	La typologie triangulaire.....	19
III.	Les différentes conceptions de l'intégration régionale...	21
Section 3	Section 3: Les ACR et le système commercial multilatéral.....	23
I.	Les principes fondamentaux du système commercial multilatéral.....	23
I.1	Le principe de non discrimination.....	23
I.2	Le principe de libre accès aux marchés.....	24
II.	Le lien entre régionalisme et multilatéralisme.....	24
II.1	Les arguments à l'encontre du régionalisme.....	25
II.1.1	L'argument du détournement du commerce.....	25
II.1.2	Le caractère prédateur des ACR.....	26
II.2	Les arguments en faveur du régionalisme.....	27
Chapitre II	Les effets des accords commerciaux régionaux.....	30
Section 1	Les effets commerciaux des ACR.....	30
I.	L'analyse de Viner.....	30
I.1	Concepts de création et de détournement de trafic.....	30
I.2	Généralisation de l'analyse.....	32
II.	Explication numérique des effets de création et de détour du trafic.....	36
III.	Analyse économique des effets de détour.....	40
III.1	Les effets de détour et coûts de production.....	40
III.1.1	Le cas des coûts de production croissants.....	41
III.1.2	Le cas des coûts décroissants.....	42

III.2	Les effets de détournement du commerce et proximité géographique.....	42
IV.	Conclusion.....	43
Section 2	Les effets dynamiques des ACR.....	45
I.	Évolution des politiques d'investissement dans les AIR	45
II.	Les accords commerciaux régionaux et l'amélioration de la crédibilité politique.....	48
III.	Les AIR et incitation des investissements.....	51
IV.	Les AIR et les investissements directs étrangers.....	52
Section 3	Le libre échange et développement.....	54
I.	Ouverture commerciale et croissance, que disent les théories de la pensée économique?.....	55
I.1	L'école classique.....	55
I.2	L'approche Marxiste.....	58
I.3	La théorie de la dépendance.....	59
I.4	L'approche keynésienne.....	61
II.	La réponse des faits historiques.....	64
Chapitre III	Analyse comparative des processus d'intégration régionale.....	67
Section 1	Accord de libre échange nord américain: ALENA...	67
I.	Description générale de l'ALENA.....	68
I.1	Historique de l'ALENA.....	68
I.2	Objectif et contenu de l'ALENA.....	70
I.3	Les structures de l'ALENA.....	72
I.3.1	La commission du libre échange.....	72
I.1.2	Le secrétariat de l'ALENA.....	73
II.	Analyse des résultats de l'accord.....	73
II.1	Analyse du bilan des flux commerciaux.....	74
II.1.1	Le commerce intra zone.....	74
II.1.2	La dynamique des échanges au sein de l'ALENA.....	78
II.2	Analyse des flux d'investissement.....	81
II.2.1	L'ALENA et les flux d'investissement directs.....	81
II.2.2	Les flux d'IDE intra ALENA.....	83
II.2.3	La dynamique des mouvements des IDE dans l'ALENA.....	86
III.	Conclusion.....	87
Section 2	La zone de libre échange euro méditerranéenne.....	90
I.	Description générale de la zone de libre échange euro méditerranéenne.....	91
I.1	Contexte historique des relations commerciales entre les deux rives.....	92
I.2	Les objectifs du partenariat.....	93
I.2.1	Objectif de sécurité et politique.....	93
I.2.2	Objectif économique et financier.....	94
I.2.3	L'objectif social et culturel.....	96
II.	Analyse des résultats du partenariat.....	96
II.1	Le constat des échanges commerciaux des PM.....	97
II.1.1	Bilan de l'ouverture commerciale.....	97
II.1.2	Le commerce intra zone euro méditerranée.....	99
II.1.3	Bilan de l'intégration Sud-Sud.....	102

II.2	Bilan des investissements directs étrangers.....	104
II.2.1	État de lieu des investissements directs dans les PM.....	105
II.2.2	Les PM et IDE européens.....	106
II.2.3	Le rôle des IDE dans la structure de production des PM	108
II.2.4	Les causes de la non attractivité des PM.....	109
III.	Conclusion générale du chapitre.....	112
Conclusion de la première partie	114
Partie n°2	L'accord d'association Algérie-Union Européenne: Description, analyse et essai d'évaluation	
Introduction à la deuxième partie	115
Chapitre IV	Description générale de l'accord d'association Algérie-Union Européenne.....	116
Section 1	Le contexte historique des relations entre l'Algérie et l'Union Européenne.....	116
I.	Le traité de Rome et l'ambiguïté des relations entre l'Algérie et l'Union Européenne.....	116
I.1	Les relations entre l'Algérie et l'Union Européenne avant l'indépendance.....	116
I.2	Les relations entre l'Algérie et l'Union Européenne après l'indépendance.....	117
II.	Les tentatives de la régularisation des relations commerciales entre l'Algérie et la CEE.....	118
II.1	Les rencontres exploratoires.....	118
II.1.1	La position algérienne.....	119
II.1.2	La position de la CEE.....	119
II.2	De l'exploration aux négociations.....	119
III.	Les relations Algérie CEE à l'égard de l'accord de coopération de 1976.....	121
III.1	Coopération commerciale.....	121
III.2	Coopération économique.....	121
III.3	Coopération dans le domaine de la main d'œuvre.....	121
IV.	Résultats et bilan de l'intégration.....	122
IV.1	Résultats de la coopération commerciale.....	122
IV.2	Résultats de la coopération financière.....	123
IV.3	Résultats de la coopération économique.....	125
Section 2	La mise en place de l'accord d'association, origine et mécanismes de fonctionnement.....	126
I.	Origine de l'accord d'association.....	127
I.1	Le sommet de Lisbonne et le partenariat Euro-Maghrébin.....	127
	
I.2	Le conseil européen de Copenhague.....	128
II.	Les étapes préparatoires de l'accord d'association.....	128
II.1	Les discussions exploratoires.....	128

II.2	La mise en place des négociations.....	129
III.	Le cadre institutionnel de l'accord.....	130
III.1	Le conseil d'association.....	130
III.1.1	Pouvoir décisionnel.....	131
III.1.2	Pouvoir de recommandation.....	131
III.1.3	Le pouvoir de formuler des avis.....	131
III.1.4	Un rôle d'établissement de la réglementation.....	132
III.2	Le comité d'association.....	132
III.3	La durée de l'accord.....	133
Section 3	Les grands axes de l'accord d'association.....	134
I.	Coopération politique.....	134
I.1	Contenu de la coopération politique.....	134
I.2	Les mesures de la coopération politique.....	134
I.2.1	Préciser les mécanismes d'évaluation.....	135
I.2.2	Soutenir les droits de l'homme, la société civile et la lutte contre l'impunité.....	135
I.2.3	Permettre l'accès aux ONG et Aux représentants des nations unis.....	135
I.2.4	Aborder le problème des disparitions.....	135
I.2.5	Mettre fin à l'état d'urgence.....	135
I.2.6	Lutter contre le terrorisme dans le respect des droits de l'homme.....	135
II.	La coopération économique.....	135
III.	La coopération commerciale.....	137
III.1	Le régime appliqué sur les échanges entre les deux partenaires.....	137
III.1.1	Les produits originaires de l'Algérie exportés vers l'UE.....	137
III.1.2	Les produits originaires de l'UE exportés vers l'Algérie	139
III.1.2.1	Les biens industriels.....	139
III.1.2.2	Les biens agricoles, de pêche et agricoles transformés..	141
III.2	Les aspects techniques de la coopération commerciale..	143
III.2.1	Les critères de l'origine des produits.....	144
III.2.1.1	Les produits entièrement obtenus.....	144
III.2.1.2	Les produits non entièrement obtenus.....	144
III.2.2	Les règles du cumul.....	145
III.2.2.1	Le cumul bilatéral.....	145
III.2.2.2	Le cumul diagonal.....	145
III.2.3	La preuve de l'origine.....	145
III.2.4	Les exceptions à la libre circulation des marchandises...	146
III.3	Les problèmes liés à l'application de la coopération commerciale.....	146
III.3.1	Le manque à gagner du trésor public.....	147
III.3.2	Les problèmes d'élargissement de l'UE.....	147
III.3.2.1	Élargissement et les échanges commerciaux.....	147
III.3.2.2	Élargissement et investissement direct étrangers.....	148
III.3.2.3	Élargissement et coopération financière.....	148
III.3.3	Les problèmes liés à la nature des concessions accordées.....	148
Chapitre V	Le contexte général de l'entrée en vigueur de	

	l'accord d'association Algérie-Union Européenne.....	151
Section 1	Description du modèle mal hollandais.....	151
I.	La genèse de la notion «syndrome hollandais».....	152
II.	Les principaux modèles du syndrome hollandais.....	154
II.1	Le modèle de Grégory.....	154
II.2	Le modèle: Corden et Neary.....	156
III.	Le lien entre le modèle du mal hollandais et le commerce international.....	159
III.1	La théorie de dépendance et de dominance et le modèle mal hollandais.....	159
III.2	Les arguments néo classique de l'échec des stratégie de développement axées sur le commerce international et la théories du mal hollandais.....	160
III.2.1	La notion d'enclave.....	160
III.2.2	La notion du comportement rentier.....	161
III.2.3	La notion de la croissance appauvrissante.....	161
Section 2	La réalité de l'économie nationale à la veille de l'entrée en vigueur de l'accord.....	162
I.	Le contexte commercial de l'économie algérienne.....	163
I.1	La structure du commerce extérieur de l'Algérie.....	163
I.1.1	Les importations.....	163
I.1.2	Structure des exportations algériennes.....	164
I.2	L'industrie algérienne dans le commerce extérieur, quel avenir?.....	165
II.	Le contexte macro économique de l'entrée en vigueur de l'accord.....	166
II.1	La sortie de l'étranglement financier.....	166
II.2	Une dette publique soutenable.....	168
II.3	Le contexte bancaire et monétaire: une inflation maîtrisée et une mauvaise prise en charge des besoins du financement de l'économie.....	169
III.	Le contexte de l'économie réelle.....	173
III.1	La désindustrialisation de l'économie algérienne.....	173
III.2	Quelle perspective pour l'industrie algérienne.....	175
III.2.1	La faiblesse de l'investissement direct étranger.....	176
III.2.2	La faiblesse de l'instrument financier de l'accord d'association.....	179
III.2.3	L'économie réelle algérienne après l'entrée en vigueur de l'accord.....	182
III.2.4	La situation des finances publiques post accord.....	183
Chapitre VI	Le contexte structurel de l'entrée en vigueur de l'accord d'association.....	185
Section 1	Une réforme commerciale accélérée.....	185
I.	La première vague de réforme.....	185
II.	La seconde réforme tarifaire.....	186
Section 2	L'échec de la première mesure d'accompagnement «la privatisation».....	189
I.	Rappel sommaire de quelques notions sur la privatisation.....	190
I.1	Les différentes approches de la privatisation.....	190

I.1.1	L'approche restrictive de la privatisation.....	190
I.1.2	La privatisation au sens large.....	190
I.2	Les formes de privatisation en Algérie.....	191
I.2.1	La privatisation partielle.....	191
I.2.2	La privatisation totale.....	192
I.3	Le cadre juridique de la privatisation en Algérie.....	192
I.3.1	La privatisation en douceur (la loi 95-22).....	193
I.3.2	Le passage à une privatisation dure.....	194
II.	Bilan des programmes de privatisation en Algérie.....	195
II.1	L'échec total de la privatisation du point de vu restrictif.....	195
II.2	Évaluation par l'approche large.....	197
II.3	Les expériences maghrébines de privatisation.....	199
Section 3	Les programmes de mise à niveau.....	201
I.	Description sommaire des programmes de mise à niveau.....	202
I.1	La genèse de la notion de mise à niveau.....	202
I.2	Les grandes phases de la mise à niveau.....	204
I.2.1	La phase diagnostic.....	204
I.2.2	Sélection des stratégies de mise à niveau.....	204
I.2.3	Le plan de mise à niveau.....	206
I.2.4	Exécution du plan de mise à niveau.....	206
II.	Les programmes de mise à niveau en Algérie.....	207
II.1	Le programme de la compétitivité industrielle.....	207
II.1.1	Description générale du programme.....	207
II.1.1.1	Objectif du programme de compétitivité industrielle....	208
II.1.1.2	La gestion du programme de compétitivité industrielle..	208
II.1.1.3	Les procédures de la mise à niveau du programme.....	209
II.1.2	Bilan du programme de compétitivité industrielle.....	211
II.2	Programme EURO développement PME: EDPME.....	212
II.2.1	Notions de base sur le programme EDPME.....	212
II.2.1.1	La population de PME ciblée.....	212
II.2.1.2	La clarification du concept de mise à niveau.....	213
II.2.1.3	Objectifs et résultats attendus du programme.....	214
II.2.1.4	Le fonctionnement du programme.....	216
II.2.2	Bilan et résultats du programme EDPME.....	217
II.2.2.1	Résultat du volet de la facilitation de l'accès aux financements.....	217
II.2.2.1.1	Appui à la création de sociétés financières spécialisées et des banques.....	217
II.2.2.1.2	Appui à la mise à niveau comptable et financière des PME.....	218
II.2.2.1.3	Appui aux PME pour l'obtention de financement.....	218
II.2.2.2	Appuis à l'environnement de la PM.....	220
II.2.2.3	Appui direct aux PME.....	222
II.3	Le programme national de mise à niveau.....	225
II.3.1	Les objectifs visés par le programme.....	225
II.3.2	Les modalités et le fonctionnement du programme.....	225
III.	Conclusion: Le nécessaire renforcement du rôle de l'Etat.....	226

III.1	La défaillance du climat des affaires.....	227
III.2	La défaillance du rôle régulateur de l'Etat.....	228
Conclusion générale	233
Bibliographie		
Liste des tableaux		
Liste des figures		
Annexes		

Bibliographie

Bibliographie

Articles

- [1] Agence de coopération et d'information pour le commerce international, mécanisme pour la transparence des accords commerciaux régionaux, 27 août 2007.
- [2] Bechand (R), les poursuites intentées en vertu du chapitre 11 de l'ALENA: quelles leçons en tirer? Groupe de recherche sur l'intégration régionale, Août 2000.
- [3] Ben Abdallah (Y), économie rentière et surendettement, thèse de doctorat en science économique, université lumière, Lyon II.
- [4] Ben Abdallah (Y), croissance économique et Dutch disease en Algérie, le CREAD n°75, 2006.
- [5] Ben Abdallah (Y), l'Algérie dans la perspective de l'accord d'association avec l'Union Européenne, le CREAD n°75, 2006.
- [6] Ben Abdallah (Y), l'économie algérienne entre réforme et ouverture: quelle priorité? Le CREAD, Alger.
- [7] Ben Ali (N), la privatisation dans le flou, les débats, la semaine de 20 au 28 février 2008.
- [8] Benmerad, application de l'accord d'association, journée d'information sur la mise à niveau des entreprises dans le contexte de l'entrée en vigueur de l'accord d'association Algérie Union Européenne, 2006.
- [9] Bensidoum (I) et Chevallier (A), libre échange euro méditerranéen: marché de dupes ou pari sur l'avenir? CEPII, n°147, juin 1996.
- [10] Berthomieu (C), la prospérité des pays du Maghreb passe t-elle par une intégration régionale? In l'Algérie en mutation, les instruments juridiques du passage à l'économie du marché, l'harmattan, 2001.
- [11] Bessis (S), dix ans après Barcelone: états des lieux du partenariat euro méditerranéen, revue internationale et stratégie, n°59, 2005.
- [12] Bouacha (N), le phénomène de la privatisation en Algérie, mémoire du master II droit des affaires internationales, années universitaire 2004-2005.
- [13] Bouanem, le démantèlement tarifaire, journée d'information sur la mise à niveau des entreprises dans le contexte de l'entrée en vigueur de l'accord d'association Algérie-Union Européenne, 2006.
- [14] Boudedja (N), investissements, bilan de l'ANDI entre 2000 et 2007, les pays arabes en pôle position, algéroscope 2007.
- [15] Boumghar (M Y), inflation et pouvoir d'achat, la part des choses, algéroscope 2007.
- [16] Bousetta (M), intégration Sud-Sud, libéralisation commerciale et zone de libre échange quadripartite: fondements et enjeux, université Rabat-Agdal.
- [17] libéralisation du commerce et développement, AIETC, janvier 2005.
- [18] Chang (H J), comment les puissances sont réellement devenues puissantes: du protectionnisme au libre échange, une conversion opportuniste, monde diplomatique, juin 2003.
- [19] Commission européenne, Algérie, document stratégique 2002-2006 et programme indicatif national 2002-2004.
- [20] Commission européenne, Algérie, document stratégique 2002-2006 et programme indicatif national 2002-2004.
- [21] Conttnt-Djoufelkit (H), boom de ressources externes et développement manufacturiers: illusion du syndrome hollandais, thèse de doctorat, université

- d'auvergne clemont-ferrand.
- [22] Colloque international: «espace économique de la méditerranéen occidentale: enjeux et perspective», Bejaia 25 et 26 JUIN 2000.
 - [23] Colloque international: «intégration des économie arabes comme mécanisme d'amélioration et de dynamisation du partenariat euro-arabe», Sétif 8 et 9 mai 2004.
 - [24] Colloque international du CNES, la dette extérieur des PTM, Annaba le 4, 5 et le 6 décembre 1999.
 - [25] Coupin (V), libre échange euro méditerranéen: premier bilan au Maroc et en Tunisie, agence française de développement, 2005.
 - [26] Dhaoui (M L), restructuration, mise à niveau et compétitivité industrielle, ONUDI, Vienne, 2002.
 - [27] Deblock (C), Les accords commerciaux régionaux. Les nouveaux régionalismes et l'OMC, 2000.
 - [28] Deblock (C), les accords commerciaux régionaux, le nouveau régionalisme et l'OMC, CEIM, juin 2002.
 - [29] Deblock (C), régionalisme, multilatéralisme et nouvel ordre international: la zone de libre échange des Amériques comme modèle institutionnel, séminaire EMMA RINOS, Paris 2003.
 - [30] Deblock (C), Libre échange et les accords de commerce dans la politique commerciale des Etats-Unis, CEIM, 2004 (Mars).
 - [31] Deblock (C) et Brunelle (D), l'ALENA le libre échange en défaut, Montréal, FIDES, 2004.
 - [32] Deblock (C) et Eric Jasmin, Mondialisation et régionalisation des investissements: Les investissements directs des EUA dans les Amériques, CEIM, février 2005.
 - [33] Deblock (C), régionalisme économique et mondialisation: que nous apprennent les théories? CEIM, octobre 2005.
 - [34] Deblock (C), le nouveau régionalisme ou régionalisme à l'américaine? le cas de l'investissement, CIEM, octobre 2005.
 - [35] Deblock (C), Régionalisme .Arrangement constitutionnels hybrides et gouvernance à la carte CEIM, Janvier 2006.
 - [36] Deblock (C) et Brunelle (D), le régionalisme de la première à la deuxième génération, institut québécoise des hautes études internationales, 1996.
 - [37] De la Vega Xavier, intégration régionale, l'accord de libre échange nord américain a renforcé la domination de l'économie américaine sur celles du Canada et du Mexique, à qui profite l'Alena? Alternatives économiques, n°209, décembre 2002.
 - [38] Dostaler (G), David Ricardo, à l'assaut du protectionnisme, alternatives économiques, n°209, décembre 2002.
 - [39] Dubois (A), le partenariat euro méditerranéen, CIHEM, option méditerranéen, n°36, 1999.
 - [40] Duglas (S), l'ALENA: un bilan social négatif, rapport du colloque «les dix ans de l'ALENA, bilan social et perspectives» CEIM, octobre 2004.
 - [41] Dutheil de la Rochère (J), l'Europe à 25, une constitution pour l'Europe élargie, questions internationales n°7, mai et juin 2004.
 - [42] EURO MESCO, Algérie, union Maghreb arabe et intégration régionale, octobre 2006.
 - [43] Gacem (A), l'investissement étranger en Algérie, les débats, la semaine du 20 au 26 février 2008.
 - [44] Garabghi (N), le processus d'intégration régionale à l'œuvre et à l'ère de la mondialisation: multilatéralisme régional et gouvernance mondiale, UNESCO, 2005.

- [45] Gherzi (G), partenariat méditerranéen, garder le cap sur une mer agitée? CIHEM, option méditerranéen n°52, 2003.
- [46] Handoussa (H) et Reiffers (J L), rapports du femise sur l'évolution de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre l'Union Européenne et ses partenaires méditerranéens, mars 2001.
- [47] Hauser (H) et Zemmerman (TH A), régionalisme et multilatéralisme, la vie économique, 2001.
- [48] Hibou (B) et Martinez (L), le partenariat euro méditerranéen, un mariage blanc? Centre d'étude et de recherche internationale (CERI), novembre 1991.
- [49] Himiani (A), l'industrie à besoin d'être accompagnée, les débats, la semaine du 20 au 26 février 2008.
- [50] Hugon (PH), les accords de libre échange avec les pays du Sud et de l'Est de la méditerranéen entre régionalisation et mondialisation, revue région et développement, n°9, 1999.
- [51] Hugon (PH), les accords de libre échange entre l'Union Européenne et les PESM ont-ils favorisé un développement et un partenariat durable conforme au projet de Barcelone? Colloque du Caire, septembre 2002.
- [52] Ilmam (M C), réflexion sur la politique monétaire en Algérie: objectif, instruments et résultats (2000-2004), le CREAD n°75, 2006.
- [53] Institut de la méditerranée, MEDA et fonctionnement du partenariat euro méditerranéen, juin 2000.
- [54] Jasmin (I) et Zini (S), fiche sur les accords régionaux: l'accords de libre échange Nord américain (ALENA), 1990-2006, CIEM, octobre 2006.
- [55] Kebabdjian (G), économie politique du régionalisme: le cas euro méditerranéen, colloque de Sousse, Septembre 2002.
- [56] Koutassila (J PH), le syndrome hollandais: théorie et vérification empirique au Congo et au Cameroun, université montésquien- Bordeaux IV.
- [57] Lahoual (M) et Marouani (A), les accords Euro méditerranéens: les enseignements du cas tunisien, séminaire EMMA- RINOS, Paris, mai 2003.
- [58] L'association Oxfam, l'avenir hypothéqué, mars 2007.
- [59] Leffier (C), évolution et non pas la révolution: le processus de Barcelone dix ans après, in dix ans du processus de Barcelone: bilan et perspectives, 2005.
- [60] Le programme national de mise à niveau des PME, communication du ministre de la PME et de l'artisanat, février 2007.
- [61] Luciani (G), le volet économique du processus de Barcelone: résultats et perspectives, in dix ans du processus de Barcelone: bilan et perspectives, 2005.
- [62] Menegaldo (F), les investissements directs étrangers et commerce international: le cas des pays du Sud Est de la méditerranéen, CEFI-CNRS.
- [63] Ministère de l'industrie, rapport national sur la charte européenne pour l'entreprise, septembre 2005.
- [64] Oman (CH), les défis politiques de la globalisation et de régionalisation, OCDE, n°11, paris, 1994.
- [65] Ortega (M), le Maghreb et l'Union Européenne, vers un partenariat privilégié? Institut d'études et de sécurité de l'Union Européenne, Pris 2004.
- [66] Perret (Q), commerce international et conflit: dix ans du partenariat euro méditerranéen, fondation Robert Schuman, novembre 2005.
- [67] Programme d'appui aux PME/PMI, des résultats et une expérience à transmettre, programme EURO-DEVELOPPEMENT PME, rapport final, décembre 2007.
- [68] Radouan (M), le processus de Barcelone: une insertion au service du partenariat euro méditerranéen, origine et impact économique, 9 février 2007.

- [69] Radwan (S) et Reiffers (J L), le partenariat euro méditerranéen, 10 ans après Barcelone: acquis et perspectives, femise, février 2005.
- [70] Radwan (S), évaluation du processus de Barcelone depuis la perspective des partenaires méditerranéens in dix ans du processus de Barcelone: Bilan et perspectives, 2005.
- [71] Radwan (S) et Reiffers (J L), rapport du femise sur le partenariat euro méditerranéen, février 2006.
- [72] Regnault (H), le libre échange Nord Sud et typologie des formes d'internationalisation des économies, séminaire EMMA RINOS, Paris, mars 2003.
- [73] Reiffers (J L) et Touret (JC) investir dans une zone de libre échange euro méditerranéenne, Lisbonne, février 2000.
- [74] Sadoudi (M), réformes et développement en Algérie, revue d'économie et des statistiques appliquées, n°2, 2003.
- [75] Siroen (JM) évolution récente des accords commerciaux régionaux, université paris dauphine, septembre 2004.
- [76] Siroen (JM), la régionalisation est elle une hérésie économique? Université Paris Dauphine.
- [77] Siroen (JM), l'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale, une analyse comparative, Institut Orléanais de Finance.
- [78] Zentar (M), stratégie de relance industrielle, l'évènement économique de l'année, algéroscope 2007.

Ouvrages

- [1] Amin (S), l'impérialisme et l'échange inégal, les éditions de minuit, Paris, 1976.
- [2] Beknliche (O), la coopération entre l'Union Européenne et l'Algérie: accord d'association, OPU, Alger, 2006.
- [3] Benissad, l'ajustement structurel: l'expérience du Maghreb, OPU, Alger, 1999.
- [4] . Bendib (R), l'Etat rentier en crise: éléments pour l'économie politique de la transition en Algérie, OPU, Alger, 2006.
- [5] BERAMDANE (A), le partenariat euro méditerranéen à l'heur de l'élargissement de l'Union Européenne, KARTHALA, Paris, 2005.
- [6] Bouet (A), le protectionnisme, la découverte, 1996.
- [7] Descamps (C), analyse économique, Vuibert, 1997.
- [8] Djossou (J M), l'Afrique entre territoire douanier et régions commerciales, édition Harmattan, 2000.
- [9] Fontanel (J), analyse des politiques économiques, OPU, Alger 2005.
- [10] Fontanal (J), géoéconomie et globalisation, OPU, Alger, 2005.
- [11] Fontanal (J), globalisation économique et sécurité internationale, OPU, Alger, 2005.
- [12] Gautron (J C), les relations entre la communauté européenne et Europe de l'Est, *Economica* 1991.
- [13] Guechi (D E), l'Union du Maghreb Arabe, intégration régionale et développement économique, CASBAH, Alger, 2002.
- [14] Krugman (P), la mondialisation n'est coupable, vertus et limites du libre échange, CASBAH, 1999.
- [15] Muccielli (J L) et Celimene, mondialisation et régionalisation, un déficit d'ordre pour l'Europe, *ECONOMICA* 1993.
- [16] Nezyes (B), commerce international, croissance et développement, deuxième

- édition, Economica 1990.
- [17] Lassudrier Duchêne (B) et Reiffers (J L), le protectionnisme: croissance, limites et voix alternatives, ECONOMICA, 1985.
 - [18] Paulet (J P), le libéralisme économique depuis 1945, ELLPSES, 1994.
 - [19] Pintz (D) et Armand, institutions et politiques commerciales internationales: du GATT à l'OMC, colin, Paris 1998.
 - [20] Rollet (P), spécialisation internationale et intégration européenne, Economica, deuxième édition 1990.
 - [21] Sadi (N E), la privatisation des entreprises publique en Algérie, modalité et enjeux, OPU, deuxième édition, Alger, 2006.
 - [22] Samuelson (A), économie internationale contemporaine, aspects réels et monétaires, OPU, Alger, 1993.
 - [23] Samualson (A), les grands courants de la pensée économique, OPU, Alger, 1993.
 - [24] Sidi Ahmed (A), Le développement asiatique: quels enseignements pour les économies arabes? Eléments de stratégie du développement: le cas de l'Algérie Edition publesud, 2004.
 - [25] Siroen (JM), la régionalisation de l'économie mondiale, la découverte, Paris 2004.
 - [26] Winters (A) et Schiff (M) intégration régionale et développement, Economica, Paris 2004.

Liste des tableaux

Liste des tableaux

Tableau n°1	Entrée nette d'investissements directs étrangers dans les pays du MERCOSUR.....	54
Tableau n°2	Le PIB par tête des pays membre de l'ALENA en 1993.....	68
Tableau n°3	Répartition du commerce intra zone (intra ALENA) en pourcentage du commerce extérieur total.....	74
Tableau n°4	Commerce intra zone en pourcentage du PIB des pays membres de l'ALENA.....	77
Tableau n°5	Répartition géographique des activités des firmes américaines en pourcentage du totale ondiar.....	81
Tableau n°6	La libéralisation dans les accords de partenariat euro méditerranéens.....	95
Tableau n°7	Ouverture des PM (Somme des exportations et importations rapportées au PIB).....	97
Tableau n°8	La part des échanges des PM dans le commerce mondial, en pourcentage.....	98
Tableau n°9	Évolution du taux de croissance des échanges des PM avec l'UE en pourcentage.....	99
Tableau n°10	Croissance en pourcentage du commerce extérieur des PM avec le reste du monde RDM et l'UE.....	100
Tableau n°11	Évolution de la part des PM dans le commerce de l'UE en pourcentage.....	100
Tableau n°12	Évolution de la part en pourcentage du commerce avec l'UE dans le commerce total des pays méditerranéens.....	101
Tableau n°13	Déficits commerciaux des Partenaires Méditerranéens (millions de dollars).....	102
Tableau n°14	Évolution par zone de la moyenne simple des droits de douane NPF sur les biens industriels appliquée par les PM de 1992 à 2003.....	104
Tableau n°15	Place des PM dans les flux mondiaux d'IDE mondiaux.....	105
Tableau n°16	Flux IDE dans les PM.....	106
Tableau n°17	Flux d'IDE européens dans les PM (en millions d'euros).....	106
Tableau n°18	Les flux d'IDE européens dans le monde (en millions d'euros)...	108
Tableau n°19	La part de l'aide publique au développement consentie par la CEE par apport à l'ensemble de l'aide publique au développement reçue par les pays maghrébins.....	124
Tableau n°20	La part de l'aide publique au développement consentie par la CEE par rapport à l'ensemble de l'aide publique au développement reçue par ces pays maghrébins (en % du totale)...	125
Tableau n°21	Part des IDE dans la formation brute de la capitale en l'Algérie (%).....	125
Tableau n°22	Structure des importations algériennes en % des importations totales.....	163
Tableau n°23	Structure des exportations algériennes en millions de dollars.....	164
Tableau n°24	Structure en % et par pays des échanges des PM (2003).....	165
Tableau n°25	Évolution de la dette extérieur algérienne.....	167
Tableau n°26	Poids de la dette publique algérienne.....	168
Tableau n°27	Structure de la fiscalité en % du PIB.....	169

Tableau n°28	Évolution de épargne et investissement en Algérie.....	171
Tableau n°29	Évolution des multiplicateurs de crédit total et le multiplicateur de crédit à l'économie.....	172
Tableau n°30	Répartition sectorielle du PIB algérien.....	174
Tableau n°31	Répartition sectorielle de la croissance du PIB réel.....	175
Tableau n°32	Les projets d'investissement étrangers prévu pour 2007/2008.....	177
Tableau n°33	Situation financière de l'Algérie après l'entrée en vigueur de l'accord.....	183
Tableau n°34	Taux moyenne des droits de douanes non pondérés 80-99.....	186
Tableau n°35	Situation du tarif douanier comparée de quelque pays 2006.....	187
Tableau n°36	Tarif moyenne de l'Algérie comparé avec quelques pays méditerranéens.....	188
Tableau n°37	Tarif douanier moyen sur les importations comparé avec celui de nos voisins maghrébins en 2006.....	189
Tableau n°38	Tarif douanier (moyenne pondérée) en 2003.....	189
Tableau n°39	La situation des entreprises publiques algériennes.....	198
Tableau n°40	Entreprises privatisées et recettes correspondantes en Tunisie.....	201
Tableau n°41	Bilan de la phase diagnostic le 21-12-2005.....	211
Tableau n°42	Résultats de la phase de mise à niveau.....	212
Tableau n°43	Climat des affaires en Algérie.....	227

Liste des figures

Liste des figures

Figure n°1	: Les différentes formes d'accords régionaux.....	17
Figure n°2	: Effet de la protection sur le bien être du pays A.....	33
Figure n°3	: Effet d'une ZLE entre les pays A et B dans le cas où le pays B est le partenaire le plus chère.....	34
Figure n°4	: Effet d'une zone de libre échange entre A et B lorsque B est le partenaire le plus efficace.....	35
Figure n°5	: Effet d'une ZLE entre l'Algérie et l'UE lorsque l'UE produit à des coûts élevés.....	37
Figure n°6	: Effet d'une ZLE entre l'Algérie et l'UE lorsque le prix de l'UE est égal à celui du reste du monde.....	39
Figure n°7	: Effet d'une ZLE entre l'Algérie et l'UE lorsque l'Algérie appliquait avant l'union un tarif élevé qui équilibre l'offre et de la demande locales.....	40
Figure n°8	: Origine du commerce intra ALENA en 1995 et 2004, en pourcentage.....	79
Figure n°9	: Destination du commerce extra ALENA en 1990 et en 2004, en pourcentage.....	79
Figure n°10	: Répartition des exportations extra zone de pays membres, en 1995 et en 2004, en pourcentage.....	80
Figure n°11	: Répartition des importations extra ALENA en 1994 et 2004, en pourcentage.....	80
Figure n°12	: Ratio du stock d'investissement direct Provenant de l'étranger apporté au PIB pour les pays de l'ALENA de 1984 à 2003, en pourcentage.....	82
Figure n°13	: Ratio du stock d'investissements directs à l'étranger rapporté au PIB pour les pays de l'ALENA, de 1984 à 2003, en pourcentage.....	83
Figure n°14	: Répartition du stock d'investissement direct canadien à l'étranger, en 1990 et 2003, en pourcentage.....	84
Figure n°15	: Répartition du Stock d'investissement direct étranger au Canada en 1990 et 2003, en pourcentage.....	85
Figure n°16	: Répartition du stock d'investissement direct étranger au Mexique en 1996 et 2000, en pourcentage.....	85
Figure n°17	: Répartition du stock d'investissements directs américain à l'étranger, en 1990 et 2003, en pourcentage.....	86
Figure n°18	: Part du Stock d'IDE intra ALENA entrant et sortant détenu par chacun des pays membres en 2003, en pourcentages.....	87
Figure n°19	: Les objectifs de la coopération économique et financière.....	96
Figure n°20	: Comparaison de l'évolution de la moyenne simple des droits de douane NPF selon l'origine des importations industrielles.....	103
Figure n°21	: Évolution du PIB / tête entre les pays de la méditerranéen, les nouveaux adhérents et l'UE (1980-2004).....	111
Figure n°22	: Le modèle du syndrome hollandais de Grégory.....	156
Figure n°23	: L'impact du boum sur le secteur minier de l'économie.....	158

Figure n°24	: Répartition sectorielle du PIB algérien en 2006.....	183
Figure n°25	: Degré d'avancement dans le processus de mise à niveau sur 685 PME.....	222
Figure n°26	: Répartition de PME par secteur d'activité sur les 445 PME bénéficiant des programmes de MAN.....	223

Annexes

Annexe n°1: Les différentes conceptions de l'intégration régionale.

Libérale par le marché	Volontariste par le Plan	Territoriale par les firmes	Institutionnaliste par les règles	Diplomatique par les transferts de souveraineté
CONCEPTION				
- Cadre de la concurrence pure et parfaite et de l'équilibre, ajustement par le marché - Coordination ex post des activités par les prix sur un marché élargi - Libéralisation et ouvertures extérieures	- Vision volontariste d'un plan régional de développement ex ante et de programmation par les Etats - Protection vis-à-vis de l'extérieur - Déconnexion	- Concurrence imparfaite - Vision d'acteurs pluriels en situation asymétrique - Coordination non-marchande (réseaux intra-firmes) - Coûts de transaction - Effets d'agglomération - Conflits/jeux coopératifs	- Environnement institutionnel réducteur d'incertitude - Ancrage des politiques - Signal	- Transfert de souveraineté - Union politique
OBJECTIFS				
- Bien-être des consommateurs - Concurrence - Création de trafic - Libre circulation des produits et des facteurs de production - Respect des avantages comparatifs - Économie d'échelle	- Coalition, pouvoir de négociation - Industrialisation - Complémentarité entre régions - Programmation de la production et aménagement des territoires planifiés à long terme au niveau des Etats - Objectifs redistributifs et spatiaux	- Interdépendance des acteurs ; externalités positives - Coopération fonctionnelle - Maîtrise des variables jouant à l'échelle régionale - Réduction des coûts de transaction - Compensation des asymétries	- Création institutionnelle - Crédibilité des politiques économiques - Ancrage monnaie - Banque régionale - Coordination ou unification des politiques économiques	- Confédération ou fédération des Etats - Prévention des conflits, sécurité - Dilution des préférences - Échanges et projets joints moyens de dépasser rivalités politiques - Production de biens publics régionaux - Pouvoirs de négociation
MOYENS				
- Zone de libre-échange, association de coopération - Unions douanières : politiques tarifaires - Union monétaire : vérité du change, marché libre des changes, convertibilité des monnaies et libre transfert des capitaux - Cadre institutionnel léger pour faire respecter la concurrence et le jeu du marché	- Institutions et autorités régionales - Protection de l'espace régional - Investissements publics - Infrastructures régionales - Mécanismes compensateurs et redistributifs forts (péréquation) - Planification régionale	- Politiques incitatives vis-à-vis des acteurs à vocation régionale - Appui de pôles régionaux - Favoriser des apprentissages - Conventions et accords limitant les incertitudes des acteurs - Actions régionales « ad hoc » - Mécanismes compensateurs	- Accords Nord-Sud - Accords d'intégration régionale - Mécanismes stabilisateurs régionaux - Innovation institutionnelle - Transfert de crédibilité	- Accords de stabilisation monétaire - Union monétaire - Unification des politiques sectorielles et macro-économiques - Instances de prévention des conflits - Forces d'intervention régionales
INDICATEURS				
- Avantages comparatifs révélés - Mobilité régionale des facteurs - Réduction des coûts de production - Élargissement du marché par hausse du revenu par tête - Ouverture commerciale - Création de trafic > détournement - Économie d'échelle	- Unification des politiques économiques et sociales - Projets conjoints - Capacité de négociation internationale des instances régionales - Degré de protection tarifaire et non tarifaire de l'espace régional - Économie d'échelle pour industries régionales	- Importance des relations économiques marchandes et non-marchandes transfrontières - Horizon spatial des acteurs - Degré de maîtrise de l'information au niveau régional - Coordination des actions au niveau régional - Échanges officiels et non-officiels - Importance des réseaux et des relations de proximité - Effets d'agglomération « Régionalisme polarisé » de facto	- Unification du droit et des règles - Convergence des politiques économiques - Production de normes et de règles - Attractivité des capitaux - Horizon long termiste des opérateurs	- Degré de transfert de souveraineté - Action des pays hégémoniques - Poids des lobbies - Production de biens publics régionaux
« Régionalisme ouvert »	« Régionalisme fermé »	« Régionalisme polarisé » de facto	« Régionalisme normatif » de jure	« Régionalisme fédérateur »

Source : Hugon

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

Annexe n°2: Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne.

I. Le régime appliqué par la communauté aux produits algériens

I.1 Les produits agricoles

ARTICLE PREMIER

1. Les produits énumérés dans l'annexe 1 du présent protocole, originaires d'Algérie, sont admis à l'importation dans la Communauté selon les conditions indiquées ci-après et dans ladite annexe.

2. Les droits de douane à l'importation sont éliminés ou réduits selon les produits, dans les proportions indiquées pour chacun d'eux à la colonne a).

Pour certains produits, pour lesquels le tarif douanier commun prévoit l'application d'un droit de douane ad valorem et d'un droit de douane spécifique, le taux de réduction indiqué dans la colonne a) ne s'applique qu'au droit de douane ad valorem.

3. Pour certains produits, les droits de douane sont éliminés dans la limite de contingents tarifaires indiqués pour chacun d'eux dans la colonne b).

Pour les quantités importées au-delà des contingents, les droits du tarif douanier commun sont d'application dans leur totalité.

4. Pour certains autres produits exemptés de droits de douane, des quantités de référence, indiquées dans la colonne c), sont fixées.

Si au cours d'une année de référence, les importations d'un produit dépassent la quantité de référence fixée, la Communauté peut, en tenant compte d'un bilan annuel des échanges qu'elle établit, placer le produit, pour l'année de référence suivante, sous contingent tarifaire communautaire pour un volume égal à cette quantité de référence. Dans un tel cas, le droit du tarif douanier commun est appliqué dans sa totalité pour les quantités importées au-delà du contingent.

ARTICLE 2

Pendant la première année d'application, le volume des contingents tarifaires sera calculé au pro rata du volume de base, en tenant compte de la période écoulée avant l'entrée en vigueur du présent accord.

ARTICLE 3

1. Sous réserve du paragraphe 2, les taux du droit préférentiel sont arrondis à la première décimale inférieure.
2. Lorsque l'établissement des taux des droits préférentiels conformément au paragraphe 1 aboutit à l'un des taux suivants, les droits préférentiels en question sont assimilés à l'exemption des droits:
 - a) s'agissant de droits ad valorem, 1 % ou moins; ou
 - b) s'agissant de droits spécifiques, 1 EUR ou moins pour chaque montant.

ARTICLE 4

1. Les vins de raisins frais originaires d'Algérie et portant la mention de vins d'appellation origine contrôlée doivent être accompagnés par un certificat désignant l'origine conformément au modèle figurant dans l'annexe 2 du présent protocole ou par le document V I 1 ou V I 2 annoté conformément à l'article 25 du règlement (CE) n° 883/2001 de la Commission, du 24 avril 2001, fixant les modalités d'application du règlement (CE) n° 1493/1999 du Conseil en ce qui concerne les échanges des produits du secteur vitivinicole avec les pays tiers (JO L 128 du 10.5.2001, p. 1).

2. Conformément à la législation algérienne, ces vins visés au paragraphe 1 portent les appellations suivantes: Aïn Bessem-Bouira, Médéa, Coteaux du Zaccar, Dahra, Coteaux de Mascara, Monts du Tessalah, Coteaux de Tlemcen.

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

PROTOCOLE N° 1:
ANNEXE 1

Code NC	Designation des marchandises (1)	Réduction droit (%)	Quantités (tonnes) (2)	Qt réf. (tonnes) (c)	Dispositions spécifiques
		(a)	(b)	(c)	
0101 90 19	Chevaux, autres que de race pure, autres que destinés à la boucherie	100			
0104 10 30 0104 10 80	Animaux vivants de l'espèce ovine, autres que reproducteurs de race pure	100			
0104 20 90	Animaux vivants de l'espèce caprine, autres que reproducteurs de race pure	100			
ex 0204	Viandes des animaux des espèces ovine ou caprine, fraîches, réfrigérées ou congelées, à l'exclusion des viandes de l'espèce ovine domestique	100			(8)
0205 00	Viandes des animaux des espèces chevaline, asine ou mulassière, fraîches, réfrigérées ou congelées	100			
0208	Autres viandes et abats comestibles, frais, réfrigérés ou congelés	100			
0409 00 00	Miel naturel	100	100		(3)
0603	Fleurs et boutons de fleurs, coupés pour bouquets ou pour ornements, frais, séchés, blanchis, teints, imprégnés ou autrement préparés.	100	100		
0604	Feuillages, feuilles, rameaux et autres parties de plantes, sans fleurs ni boutons de fleurs, et herbes, mousses et lichens, pour bouquets ou pour ornements, frais séchés, blanchis,, imprégnés ou autrement préparés	100	100		
0701 90 50	Pommes de terre primeur, du 1er janvier au 31 mars	100	5000		(4)
0702 00 00	Tomates, du 15 octobre au 30 avril	100			(5)
0703 10 19	Oignons à l'état frais ou réfrigéré	100			
0703 10 90	Échalotes à l'état frais ou réfrigéré	100			
0703 90 00	Poireaux et autres légumes alliés, à l'état frais ou réfrigéré	100			
0704 10 00 0704 10 00 0704 20 00 0704 90	Choux-fleurs et choux-fleurs brocolis, du 1er janvier au 14 avril Choux-fleurs et choux-fleurs brocolis, du 1er au 31 décembre Choux de Bruxelles Autres choux, choux frisés, choux-raves et produits similaires du genre Brassica	100		1000	art. 1 § 4
0706 10 00	Carottes et navets, du 1er janvier au 31 mars	100			
0707 00	Concombres et cornichons à l'état frais ou réfrigéré, du 1 ^{er} novembre au 31 mai	100			(5)
0708 10 00	Pois (Pisum sativum), du 1er septembre au 30 avril	100			
0708 20 00	Haricots (Vigna spp. Phaseolus spp.) à l'état frais ou réfrigéré du 1 ^{er} novembre au 30 avril	100			
ex 0708 90 00	Fèves	100			
0709 10 00	Artichauts à l'état frais ou réfrigéré, du 1er octobre au 31 mars	100			(5)
0709 20 00	Asperges, à l'état frais ou réfrigéré	100			
0709 30 00	Aubergines à l'état frais ou réfrigéré, du 1er décembre au 30 juin	100			
0709 52 00	Truffes à l'état frais ou réfrigéré	100		100	art. 1 § 4
0709 60 10	Piments doux ou poivrons, du 1er novembre au 31 mai	100			
0709 60 99	Autres piments du genre Capsicum ou du genre Pimenta, à l'état frais ou réfrigéré	100			
0709 90 70	Courgettes à l'état frais ou réfrigéré, du 1er décembre au 31 mars	100			(5)

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

ex 0709 90 90	Oignons sauvages de l'espèce <i>Muscari comosum</i> , du 15 février au 15 mai	100			
0710 80 59	Autres piments du genre <i>Capsicum</i> ou du genre <i>Pimenta</i> , non cuits à l'eau ou à la vapeur, congelés	100			
0711 20 10	Olives destinées à des usages autres que la production de l'huile d'olive	100			(6)
0711 30 00	Câpres	100			
0711 90 10	Piments du genre <i>Capsicum</i> ou du genre <i>Pimenta</i> à l'exclusion des piments doux ou poivrons, conservés provisoirement	100			
0713 10 10	Pois (<i>Pisum sativum</i>) destinés à l'ensemencement	100			
ex 0713	Légumes à cosse secs, autres que destinés à l'ensemencement	100			
ex 0804 10 00	Dattes, présentées en emballages immédiats d'un contenu net égal ou inférieur à 35 kg	100			
0804 20 10	Figues fraîches	100			
0804 20 90	Figues sèches	100			
0804 40	Avocats frais ou secs	100			
ex 0805 10	Oranges fraîches	100			(5)
ex 0805 20	Mandarines (y compris les tangerines et satsumas) fraîches; clémentines, wilkings et hybrides similaires d'agrumes, fraîches	100			(5)
ex 0805 50 10	Citrons frais	100			(5)
0805 40 00	Pamplemousses et pomélos	100			
ex 0806 10 10	Raisins frais de table du 15 novembre au 15 juillet, à l'exclusion des raisins de la variété Empereur (<i>Vitis vinifera</i> c.v.)	100			(5)
0807 11 00	Pastèques, du 1er avril au 15 juin	100			
0807 19 00	Melons, du 1er novembre au 31 mai	100			
0809 10 00	Abricots	100	1000		(5)
0809 40 05	Prunes, du 1er novembre au 15 juin	100			(5)
0810 10 00	Fraises, du 1er novembre au 31 mars	100	500		
0810 20 10	Framboises, du 15 mai au 15 juin	100			
ex 0810 90 95	Nèfles et figues de barbarie	100			
ex 0812 90 20	Oranges, finement broyées, conservées provisoirement, mais impropres à l'alimentation humaine	100			
ex 0812 90 99	Agrumes, autres qu'oranges, finement broyés, conservés provisoirement, mais impropres à l'alimentation humaine	100			
0813 30 00	Pommes séchées	100			
0904 20 30	Piments non broyés ni pulvérisés	100			
0904 20 90	Piments broyés ou pulvérisés	100			
1209 99 99	Autres graines, fruits et spores à ensemercer	100			(7)
1212 10	Caroubes, y compris graines de caroubes	100			
ex 1302 20	Matières pectiques et pectinates	100			
1509	Huile d'olive et ses fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées :				
1509 10 10	- Vierge lampante				
1509 10 90	- Autres				
1509 90 00	- Autres que vierges				
1510	Autres huiles d'olive et leur fractions, obtenues exclusivement à partir d'olives, même raffinées, mais non chimiquement modifiées et mélanges de ces huiles ou fractions avec des huiles ou fractions du n°1509	100	1.000		
1510 00 10	- Huiles brutes				
1510 00 90	- Autres				

1512 19 91	Huile de Tournesol raffinée	100	25.000		
ex 2001 10 00	Concombres, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique, non additionnés de sucre	100			
2001 90 20	Fruits du genre Capsicum autres que les piments doux ou poivrons préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique	100			
ex 2001 90 50	Champignons, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique, non additionnés de sucre	100			
ex 2001 90 65	Olives, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique, non additionnés de sucre	100			
ex 2001 90 70	Piments doux ou poivrons, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique, non additionnés de sucre	100			
ex 2001 90 75	Betteraves rouges à salade, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique, non additionnés de sucre	100			
ex 2001 90 85	Choux rouges, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique, non additionnés de sucre	100			
ex 2001 90 91	Fruits tropicaux et fruits à coques tropicaux, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique, non additionnés de sucre	100			
ex 2001 90 93	Oignons, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique, non additionnés de sucre	100			
ex 2001 90 96	Autres légumes, fruits ou parties comestibles de plantes, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique, non additionnés de sucre	100			
2002 10 10	Tomates pelées, préparées ou conservées autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique	100	300		
2002 90 31 2002 90 39 2002 90 91 2002 90 99	Tomates préparées ou conservées autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, autres qu'entières ou en morceaux, d'une teneur en poids de matière sèche égale ou supérieure à 12%	100	300		
2003 10 20 2003 10 30	Champignons du genre Agaricus, préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique	100			(5)
2003 90 00	Autres champignons préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique	100			
2003 20 00	Truffes, préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique	100			
2004 10 99	Autres pommes de terre, préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, congelés	100			
Ex 2004 90 30	Câpres et olives, préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, congelés	100			
2004 90 50	Pois (Pisum sativum) et haricots verts préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, congelés	100			
2004 90 98	Autres légumes, préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, congelés :				
	Artichauts, asperges, carottes et mélanges	100			
	Autres	50			
2005 10 00	Légumes homogénéisés préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés:				
	Asperges, carottes et mélanges	100		200	art. 1 § 4
	Autres	100		200	art. 1 § 4

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

2005 20 20	Pommes de terre en fines tranches, frites, même salées ou aromatisées, en emballages hermétiquement clos, propres à la consommation en l'état	100			
2005 20 80	Autres pommes de terre préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés	100			
2005 40 00	Pois (Pisum sativum), préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés	100			
2005 51 00	Haricots en grains préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés	100		200	art. 1 § 4
2005 59 00	Autres haricots(Vigna spp., Phaseolus spp.), préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés	100			
2005 60 00	Asperges préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés	100		200	art. 1 § 4
2005 70	Olives préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés	100			
2005 90 10	Fruits du genre Capsicum autres que les piments doux ou poivrons préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés	100			
2005 90 30	Câpres préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés	100			
2005 90 50	Artichauts préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés	100		200	art. 1 § 4
2005 90 60	Carottes préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés	100		200	art. 1 § 4
2005 90 70	Mélange de légumes préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés	100		200	art. 1 § 4
2005 90 80	Autres légumes, préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés	100		200	art. 1 § 4
2007 10 91	Préparations homogénéisées de fruits tropicaux	100			
2007 10 99	Autres préparations homogénéisées	100			
2007 91 90	Confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes de fruits, obtenues par cuisson d'agrumes, d'une teneur en sucres n'excédant pas 13% en poids, autres que préparations homogénéisées.	100		200	art. 1 § 4
2007 99 91	Purée et compotes de pommes, d'une teneur en sucres n'excédant pas 13% en poids.	100		200	art. 1 § 4
2007 99 93	Confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes de fruits, obtenues par cuisson de fruits tropicaux et fruits à coques tropicaux d'une teneur en sucres n'excédant pas 13% en poids, autres que préparations homogénéisées.	100			
2007 99 98	Autres confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes de fruits, obtenues par cuisson d'une teneur en sucres n'excédant pas 13% en poids, autres que préparations homogénéisées.	100		200	art. 1 § 4
2008 30 51 2008 30 71 ex 2008 30 90	Segments de pamplemousses et de pomelos, autrement préparés ou conservés, sans addition d'alcool.	100			
ex 2008 30 55 Ex 2008 30 75	Mandarines (y compris tangerines et satsumas) autrement préparés ou conservés, finement broyés; clémentines, wilkings et autres hybrides similaires d'agrumes, autrement préparés ou conservés, finement broyés.	100			
ex 2008 30 59	Oranges et citrons , autrement préparés ou conservés, finement broyés	100			

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

ex 2008 30 79	Oranges et citrons , autrement préparés ou conservés, finement broyés	100			
ex 2008 30 90	Agrumes finement broyés, sans addition d'alcool et sans addition de sucre	100			
ex 2008 30 90	Pulpes d'agrumes, sans addition d'alcool et sans addition de sucre	40			
2008 50 61 2008 50 69	Abricots autrement préparés ou conservés, sans addition d'alcool, avec addition de sucre	100			
ex 2008 50 92 ex 2008 50 94	Moitiés d'abricots, autrement préparés ou conservés, sans addition d'alcool, sans addition de sucre, en emballages immédiats d'un contenu net de 4,5 kg ou plus	50			
ex 2008 50 99	Moitiés d'abricots, autrement préparés ou conservés, sans addition d'alcool, sans addition de sucre, en emballages immédiats d'un contenu net de moins de 4,5 kg	100			
x 2008 70 92 ex 2008 70 94	Moitiés de pêches (y compris les brugnon et les nectarines) autrement préparés ou conservés, sans addition d'alcool, sans addition de sucre, en emballages immédiats d'un contenu net de 4,5 kg ou plus	50			
ex 2008 70 99	Moitiés de pêches (y compris les brugnon et les nectarines), autrement préparés ou conservés, sans addition d'alcool, sans addition de sucre, en emballages immédiats d'un contenu net de moins de 4,5 kg	100			
2008 92 51 2008 92 59 2008 92 72 2008 92 74 2008 92 76 2008 92 78	Mélanges de fruits, autrement préparés ou conservés, sans addition d'alcool et avec addition de sucre	55			
2009 11 2009 12 00 2009 19	Jus d'oranges	100			(5)
2009 21 00 2009 29	Jus de pamplemousses ou de pomelos	100			(5)
ex 2009 31 11 ex 2009 31 19 ex 2009 39 31 ex 2009 39 39	Jus de tout autre agrume à l'exclusion de citrons, d'une valeur Brix n'excédant pas 67, d'une valeur excédant 30 EUR par 100 kg poids net	100			
2009 50	Jus de tomate	100	200		
ex 2009 80 35 ex 2009 80 38 ex 2009 80 79 ex 2009 80 86 ex 2009 80 89 ex 2009 80 99	Jus d'abricots	100	200		(5)
ex 2204	Vins de raisins frais	100	224.000 HI		
ex 2204 21	Vins d'appellation d'origine portant les noms suivants: Aïn Bessem-Bouira, Médéa, Coteaux du Zaccar, Dahra, Coteaux de Mascara, Monts du Tessalah, Coteaux de Tlemcen, ayant un titre alcoométrique acquis n'excédant pas 15% vol, présentés en récipients d'une contenance n'excédant pas 2 l	100	224.000 HI		art. 4§1

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

2301	Farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets, de viandes, d'abats, de poissons ou crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques, impropres à l'alimentation humaine; cretons	100			
2302 30 10 2302 30 90 2302 40 10 2302 40 90	Sons, remoulages et autres résidus, même agglomérés sous forme de pellets, du criblage, de la mouture ou d'autres traitements des céréales, autres que de maïs et de riz	100			
ex 2309 90 97	Complexe de minéraux et de vitamines pour l'alimentation des animaux	100			

- (1) En dépit des règles pour l'interprétation de la nomenclature combinée, le libellé de la désignation des produits doit être considéré comme n'ayant qu'une valeur indicative, l'applicabilité du régime préférentiel étant déterminée, dans le contexte de la présente annexe, par la portée des codes NC. Dans le cas où des codes ex NC sont mentionnés, l'applicabilité du régime préférentiel est déterminée sur la base du code NC et de la désignation correspondante, considérés conjointement.
- (2) Les droits du tarif douanier commun qui s'appliquent pour les quantités importées au-delà des contingents tarifaires, sont les droits NPF.
- (3) Décision 94/278/CE.
- (4) À partir de la mise en application d'une réglementation communautaire concernant le secteur des pommes de terre, cette période est étendue au 15 avril et la réduction du droit de douane applicable au-delà du contingent tarifaire est portée à 50%.
- (5) Le taux de réduction s'applique uniquement à la partie ad valorem du droit de douane.
- (6) L'admission dans cette sous-position est subordonnée aux conditions prévues par les dispositions communautaires édictées en la matière (voir articles 291 à 300 du règlement (CEE) n° 2454/93 (JO L 253 du 11.10.1993, p.71) et modifications ultérieures).
- (7) Cette concession vise seulement les semences répondant aux dispositions des directives concernant la commercialisation des semences et plantes.
- (8) Le taux de réduction s'applique à la partie ad valorem et au droit spécifique du droit de douane.

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

I.2 Les produits de pêche

Les produits énumérés ci-après, originaires d'Algérie, sont admis à l'importation dans la Communauté en exemption des droits de douanes.

Code NC (2002)	Désignation des marchandises
Chapitre 3	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques
0511 91 10 0511 91 90	-- Produits de poissons ou de crustacés, mollusques ou autres invertébrés aquatiques ; morts du chapitre 3 : --- déchets de poissons --- autres
1604 11 00 1604 12 1604 13 90 1604 14 1604 15 1604 16 00 1604 19 1604 20 05 1604 20 10 1604 20 30 1604 20 40 ex 1604 20 50 1604 20 70 1604 20 90 1604 30 1605	Préparations et conserves de poissons ; caviar et ses succédanés préparés à partir d'œufs de poisson : - Poissons entiers ou en morceaux, à l'exclusion des poissons hachés : -- Saumons -- Harengs -- Sardines, sardinelles et sprats ou esprotts : --- autres -- Thons, listaos et bonites (<i>Sarda spp.</i>) -- Maquereaux -- Anchois -- autres - autres préparations et conserves de poissons : -- Préparations de surumi -- autres : --- de saumons --- de salmonidés, autres que de saumons --- d'anchois --- de bonites, de maquereaux des espèces <i>Scomber scombrus</i> et <i>Scomber japonicus</i> et poissons de l'espèce <i>Orcynopsis unicolor</i> --- de thons, listaos et autres poissons du genre <i>Euthymus</i> --- d'autres poissons - Caviar et ses succédanés : Crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques, préparés ou conservés :
1902 20 10	Pâtes alimentaires, même cuites ou farcies (de viande ou d'autres substances) ou bien autrement préparées, telles que spaghetti, macaroni, nouilles, lasagnes, gnocchi, ravioli, cannelloni ; couscous, même préparé : - Pâtes alimentaires farcies (même cuites ou autrement préparées) : -- contenant en poids plus de 20% de poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques
2301 20 00	Farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets, de viandes, d'abats, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques, impropres à l'alimentation humaine ; cretonnes : - Farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques

I.3 Les produits agricoles transformés

ARTICLE 1

Les importations dans la Communauté de produits agricoles transformés originaires d'Algérie font l'objet des droits de douane à l'importation et taxes d'effet équivalent repris en annexe 1 du présent protocole.

ARTICLE 2

Les importations en Algérie de produits agricoles transformés originaires de la Communauté font l'objet des droits de douane à l'importation et taxes d'effet équivalent repris en annexe 2 du présent protocole.

ARTICLE 3

Les réductions des droits de douanes reprises dans les annexes 1 et 2 s'appliquent dès l'entrée en vigueur de l'accord sur le droit de base tel qu'il est défini à l'article 18 de l'accord.

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

Sans préjudice des règles d'interprétation de la Nomenclature Combinée (NC), le libellé de la description des marchandises est à considérer comme n'ayant qu'une valeur indicative, le schéma de préférence étant déterminé, dans le cadre de ce Protocole, sur la base des codes NC tels qu'ils existent au moment de la signature du présent accord.

Liste 1

Code NC	Description	Taux des droits de douane
0501 00 00	Cheveux bruts, même lavés ou dégraissés ; déchets de cheveux	0%
0502	Soies de porc ou de sanglier ; poils de blaireau et autres poils pour la broserie ; déchets de ces soies ou poils:	
0502 10 00	-Soies de porc ou de sanglier et déchets de ces soies	0%
0502 90 00	-Autres	0%
0503 00 00	Crins et déchets de crins, même en nappes avec ou sans support	0%
0505	Peaux et autres parties d'oiseaux revêtues de leurs plumes ou de leur duvet, plumes et parties de plumes (même rognées), duvet, bruts ou simplement nettoyés, désinfectés ou traités en vue de leur conservation ; poudres et déchets de plumes ou de parties de plumes :	
0505 10	-Plumes des espèces utilisées pour le rembourrage ; duvet:	
0505 10 10	--Bruts	0%
0505 10 90	--Autres	0%
0505 90 00	-Autres	0%
0506	Os et comillons, bruts, dégraissés, simplement préparés (mais non découpés en forme), acidulés ou dégelatinés ; poudres et déchets de ces matières :	
0506 10 00	-Osséine et os acidulés	0%
0506 90 00	-Autres	0%
0507	Ivoire, écaille de tortue, fanons (y compris les barbes) de baleine ou d'autres mammifères marins, cornes, bois, sabots, ongles, griffes et becs, bruts ou simplement préparés mais non découpés en forme ; poudres et déchets de ces matières :	
0507 10 00	-Ivoire ; poudre et déchets d'ivoire	0%
0507 90 00	-Autres	0%
0508 00 00	Corail et matières similaires, bruts ou simplement préparés, mais non autrement travaillés ; coquilles et carapaces de mollusques, de crustacés ou d'échinodermes et os de seiches, bruts ou simplement préparés, mais non découpés en forme, leurs poudres et leurs déchets	0%
0509 00	Éponges naturelles d'origine animale:	
0509 00 10	-Brutes	0%
0509 00 90	-Brutes	0%
0510 00 00	Ambre gris, castoréum, civette et musc ; cantharides ; bile, même séchée ; glandes et autres substances d'origine animale utilisées pour la préparation de produits pharmaceutiques, fraîches, réfrigérées, congelées ou autrement conservées de façon provisoire	0%

0903 00 00	Maté	0%
1212 20 00	-Algues	0%
1302	Sucs et extraits végétaux ; matières pectiques, pectinates et pectares ; agar-agar et autres mucilages et épaississants dérivés des végétaux, même modifiés : -Sucs et extraits végétaux:	
1302 12 00	- de réglisse	0%
1302 13 00	--De houblon	0%
1302 14 00	--De pyrèthre ou de racines de plantes à roténone	0%
1302 19 30	---Extraits végétaux mélangés entre eux, pour la fabrication de boissons ou de préparations alimentaires	0%
	---Autres:	
1302 19 91	----Médicinaux :	0%
	-Mucilages et épaississants dérivés des végétaux, même modifiés:	
1302 31 00	--Agar-agar	0%
1302 32	--Mucilages et épaississants de caroubes, de graines de caroubes ou de graines de guarée, même modifiés:	0%
1302 32 10	---De caroubes ou de graines de caroubes	0%
1401	Matières végétales des espèces principalement utilisées en vannerie ou en sparterie (bambous, rotins, roseaux, joncs, osiers, raphia, pailles de céréales nettoyées, blanchies ou teintes, écorces de tilleul, par exemple) :	
1401 10 00	-Bambous	0%
1401 20 00	-Rotins	0%
1401 90 00	-Autres	0%
1402 00 00	Matières végétales des espèces principalement utilisées pour le rembourrage (kapok, crin végétal, crin marin, par exemple), même en nappes avec ou sans support en autres matières :	0%
1403 00 00	Matières végétales des espèces principalement utilisées pour la fabrication des balais ou des brosses (sorgho, piassava, chiendent, istle, par exemple), même en torsades ou en faisceaux :	0%
1404	Produits végétaux non dénommés ni compris ailleurs:	
1404 10 00	-Matières premières végétales des espèces principalement utilisées pour la teinture ou le tannage	0%
1404 20 00	-Linters de coton	0%
1404 90 00	-Autres	0%
1505	Graisse de suint et substances grasses dérivées, y compris la lanoline:	
1505 00 10	-Graisse de suint brute (suintine)	0%
1505 00 90	-Autres	0%
1506 00 00	Autres graisses et huiles animales et leurs fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées	0%
1515	Autres graisses et huiles végétales (y compris l'huile de jojoba) et leurs fractions, fixes, même raffinées, mais non chimiquement modifiées:	
1515 90 15	- -Huiles de jojoba, d'oïtica; cire de myrica, cire du Japon; leurs fractions	0%
1516	Graisses et huiles animales ou végétales et leurs fractions, partiellement ou totalement hydrogénées, interestérifiées ou élaidimisées, même raffinées, mais non autrement préparées :	
1516 20	-Graisses et huiles végétales et leurs fractions:	
1516 20 10	--Huiles de ricin hydrogénées, dites "opalwax"	0%
1517 90 93	--- Mélanges ou préparations culinaires utilisés pour le démoulage	0%
1518 00	Graisses et huiles animales ou végétales et leurs fractions, cuites, oxydées, déshydratées, sulfurées, soufflées, standolisées ou autrement modifiées chimiquement, à l'exclusion de celles du n°1516 ; mélanges ou préparations non alimentaires de graisses ou huiles animales ou végétales ou de fractions de différentes graisses ou d'huiles du présent chapitre, non dénommés ni compris ailleurs:	
1518 00 10	-Linoxylene -Autres:	0%

1518 00 91	-- Graisses et huiles animales ou végétales et leurs fractions, cuites, oxydées, déshydratées, sulfurées, soufflées, standolisées ou autrement modifiées chimiquement, à l'exclusion de celles du n°1516	0%
	--Autres:	
1518 00 95	---Mélanges et préparations non alimentaires de graisses et d'huiles animales ou de graisses et d'huiles animales et végétales et leurs fractions	0%
1518 00 99	---Autres	0%
1520 00 00	Glycerol brut ; eaux et lessives glycéreuses	0%
1521	Cires végétales (autres que les triglycérides), cires d'abeilles ou d'autres insectes et spermaceti, même raffinés ou colorés :	
1521 10 00	- Cires végétales	0%
1521 90	- Autres:	
1521 90 10	--Spermaceti, même raffiné ou coloré	0%
	--Cires d'abeilles ou d'autres insectes, même raffinées ou colorées :	
1521 90 91	---Brutes	0%
1521 90 99	---Autres	0%
1522 00	Dé gras; résidus provenant du traitement des corps gras ou des cires animales ou végétales:	
1522 00 10	-Dé gras	0%
1702 90	-Autres, y compris le sucre inverti (ou interverti):et les autres sucres et sirops de sucres contenant en poids à l'état sec 50% de fructose	
1702 90 10	--Maltose chimiquement pur	0%
1704	Sucreries sans cacao (y compris le chocolat blanc):	
1704 90	- Autres:	
1704 90 10	--Extraits de réglisse contenant en poids plus de 10% de saccharose, sans addition d'autres matières	0%
1803	Pâte de cacao, même dégraissée:	
1803 10 00	-Non dégraissée	0%
1803 20 00	-Complètement ou partiellement dégraissée	0%
1804 00 00	Beurre, graisse et huile de cacao	0%
1805 00 00	Poudre de cacao, sans addition de sucre ou d'autres édulcorants	0%
1806	Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao:	
1806 10	-Poudre de cacao avec addition de sucre ou d'autres édulcorants:	
1806 10 15	-- Ne contenant pas ou contenant en poids moins de 5% de saccharose (y compris le sucre interverti calculé en saccharose) ou d'isoglucose calculé également en saccharose	0%
1901 90 91	---Ne contenant pas de matières grasses provenant du lait, de saccharose, d'isoglucose, de glucose, d'amidon ou de fécule ou contenant en poids moins de 1,5% de matières grasses provenant du lait, moins de 5% de glucose ou d'amidon ou de fécule, à l'exclusion des préparations alimentaires en poudre de produits des n°0401 à 0404	0%
2001 90 60	--Coeurs de palmier	0%
2008 11 10	---Beurre d'arachide	0%
	-Autres, y compris les mélanges, à l'exception de ceux du n°2008 19:	
2008 91 00	--Coeurs de palmier	0%
2101	Extraits, essences et concentrés de café, de thé ou de maté et préparations à base de ces produits ou à base de café, thé ou maté ; chicorée torréfiée et autres succédanés torréfiés du café et leurs extraits, essences et concentrés:	
	-Extraits, essences et concentrés de café et préparations à base de ces extraits, essences ou concentrés ou à base de café:	
2101 11	--Extraits, essences et concentrés:	
2101 11 11	---D'une teneur en matière sèche provenant du café égale ou supérieure à 95% en poids	0%
2101 11 19	---Autres	0%
2101 12 92	--- Préparations à base d'extraits, essences ou concentrés de café:	0%

2101 20	-Extraits, essences et concentrés de thé ou de maté et préparations à base de ces extraits, essences ou concentrés ou à base de thé ou de maté :	
2101 20 20	-- Extraits, essences et concentrés	0%
	--Préparations:	
2101 20 92	---A base d'extraits, essences ou concentrés de thé ou de maté	0%
2101 30	-Chicorée torréfiée et autres succédanés torréfiés du café et leurs extraits, essences et concentrés:	
	-- Chicorée torréfiée et autres succédanés torréfiés du café	
2101 30 11	--- Chicorée torréfiée	0%
2101 30 91	--- De chicorée torréfiée	0%
2102	Levures (vivantes ou mortes) ; autres micro-organismes monocellulaires morts (à l'exclusion des vaccins du n°3002) ; poudres à lever préparées :	
2102 10	-Levures vivantes:	
2102 10 10	--Levures mères sélectionnées (levures de culture)	0%
	--Levures de panification:	
2102 10 31	---Séchées	0%
2102 10 39	---Autres	0%
2102 10 90	--Autres	0%
2102 20	-Levures mortes ; autres micro-organismes monocellulaires morts:	
	--Levures mortes:	
2102 20 11	---En tablettes, cubes ou présentations similaires, ou bien en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 1 kg .	0%
2102 20 19	---Autres	0%
2102 20 90	--Autres	0%
2102 30 00	- Poudres à lever préparées	0%
2103	Préparations pour sauces et sauces préparées ; condiments et assaisonnements, composés ; farine de moutarde et moutarde préparée:	
2103 10 00	-Sauce de soja	0%
2103 20 00	- Tomato ketchup et autres sauces tomates	0%
2103 30	- Farine de moutarde et moutarde préparée :	
2103 30 10	-- Farine de moutarde	0%
2103 30 90	-- Moutarde préparée	0%
2103 90	-Autres:	
2103 90 10	-- Chutney de mangue liquide	0%
2103 90 30	-- Amers aromatiques, d'un titre alcoométrique volumique égal ou supérieur à 44,2% vol et n'excédant pas 49,2%vol et contenant de 1,5 à 6% en poids de gentiane, d'épices et ingrédients divers, de 4% à 10% de sucre et présentés en récipients d'une contenance n'excédant pas 0,50l	0%
2103 90 90	--Autres	0%
2104	Préparations pour soupes, portages ou bouillons ; soupes, potages ou bouillons préparés ; préparations alimentaires composites homogénéisées:	
2104 10	-Préparations pour soupes, potages ou bouillons ; soupes, potages ou bouillons préparés:	
2104 10 10	-- Séchés ou desséchés	0%
2104 10 90	--Autres	0%
2104 20 00	- Préparations alimentaires composites homogénéisées	0%
2106	Préparations alimentaires non dénommées ni comprises ailleurs :	
2106 10	- Concentrats de protéines et substances protéiques texturées:	
2106 10 20	--Ne contenant pas de matières grasses provenant du lait, de saccharose, d'isoglucose, de glucose, d'amidon ou de fécule ou contenant en poids moins de 1,5% de matières grasses provenant du lait, moins de 5% de saccharose ou d'isoglucose, moins de 5% de glucose ou d'amidon ou de fécule	0%
2106 90	-Autres:	
	--Autres:	

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

2106 90 92	---Ne contenant pas de matières grasses provenant du lait, de saccharose, d'isoglucose, de glucose, d'amidon ou de fécule ou contenant en poids moins de 1,5% de matières grasses provenant du lait, moins de 5% de saccharose ou d'isoglucose, moins de 5% de glucose ou d'amidon ou de fécule:	0%
2201	Eaux, y compris les eaux minérales naturelles ou artificielles et les eaux gazéifiées, non additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ni aromatisées ; glace et neige:	
2201 10	- Eaux minérales et eaux gazéifiées:	
	-- Eaux minérales naturelles:	
2201 10 11	--- Sans dioxyde de carbone	0%
2201 10 19	---Autres	0%
	--Autres:	
2201 10 90	---Autres	0%
2201 90 00	-Autres	0%
2202	Eaux, y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées, additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées, et autres boissons non alcooliques, à l'exclusion des jus de fruits ou de légumes du n°2009:	
2202 10 00	- Eaux, y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées, additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées	0%
2202 90	-Autres:	
2202 90 10	--Ne contenant pas de produits des n°0401 à 0404 ou de matières grasses provenant des produits des n°0401 à 0404 --Autres, d'une teneur en poids de matières grasses provenant des produits des n°0401 à 0404:	0%
2203 00	Bières de malt:	
	-En récipients d'une contenance n'excédant pas 10 l:	
2203 00 01	--Présentées dans des bouteilles	0%
2203 00 09	--Autres	0%
2203 00 10	- En récipients d'une contenance excédant 10 l	0%
2208	Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de moins de 80%vol ; eaux-de-vie, liqueurs et autres boissons spiritueuses :	
2208 20 12	---Cognac	0%
2208 20 14	---Armagnac	0%
2208 20 26	---Grappa	0%
2208 20 27	---Brandy de Jerez	0%
2208 20 29	--- Autres	0%
	-- Présentées en récipients d'une contenance excédant 2 l:	
2208 20 40	---Distillat brut	0%
	---Autres:	
2208 20 62	----Cognac:	0%
2208 20 64	----Armagnac	0%
2208 20 86	----Grappa	0%
2208 20 87	----Brandy de Jerez	0%
2208 20 89	----Autres	0%
2208 30	-Whiskies:	
	--Whisky « bourbon », présenté en récipients d'une contenance :	
2208 30 11	--- N'excédant pas 2 l	0%
2208 30 19	--- Excédant 2 l	0%
	--Whisky écossais (scotch whisky):	
	--- Whisky malt, présenté en récipients d'une contenance :	
2208 30 32	---- N'excédant pas 2 l	0%
2208 30 38	---- Excédant 2 l	0%
	--- Whisky blended, présenté en récipients d'une contenance :	
2208 30 52	---- N'excédant pas 2 l	0%

2208 30 58	---- Excédant 2 l	0%
	--- Autre, présenté en récipients d'une contenance :	
2208 30 72	---- N'excédant pas 2 l	0%
2208 30 78	---- Excédant 2 l	0%
	-- Autre, présenté en récipients d'une contenance :	
2208 30 82	---- N'excédant pas 2 l	0%
2208 30 88	--- Excédant 2 l	0%
2208 50	-Gin et genièvre:	
	--Gin, présenté en récipients d'une contenance:	
2208 50 11	---N'excédant pas 2 l	0%
2208 50 19	--- Excédant 2 l	0%
	--Genièvre, présenté en récipients d'une contenance:	
2208 50 91	--- N'excédant pas 2 l	0%
2208 50 99	--- Excédant 2 l	0%
2208 60	-Vodka:	
	-- D'un titre alcoométrique volumique de 45,4%vol ou moins, présentée en récipients d'une contenance :	
2208 60 11	--- N'excédant pas 2 l	0%
2208 60 19	--- Excédant 2 l	0%
	-- D'un titre alcoométrique volumique supérieur à 45,4%vol, présentée en récipients d'une contenance :	
2208 60 91	--- N'excédant pas 2 l	0%
2208 60 99	--- Excédant 2 l	0%
2208 70	-Liqueurs:	
2208 70 10	--Présentées en récipients d'une contenance n'excédant pas 2 l	0%
2208 70 90	-- Présentées en récipients d'une contenance excédant 2 l	0%
2208 90	- Autres:	
	--Arak, présenté en récipients d'une contenance:	
2208 90 11	---N'excédant pas 2 l	0%
2208 90 19	--- Excédant 2 l	0%
	--Eaux-de-vie de prunes, de poires ou de cerises, présentées en récipients d'une contenance :	
2208 90 33	--- N'excédant pas 2 l	0%
2208 90 38	--- Excédant 2 l	0%
	--Autres eaux-de-vie et autres boissons spiritueuses, présentées en récipients d'une contenance:	
	--- N'excédant pas 2 l :	
2208 90 41	----Ouzo	0%
	---- Autres:	
	----- Eaux-de-vie :	
	----- De fruits:	
2208 90 45	----- Calvados	0%
2208 90 48	----- Autres	0%
	----- Autres:	
2208 90 52	----- Korn	0%
2208 90 57	----- Autres	0%
2208 90 69	---- Autres boissons spiritueuses	0%
	--- Excédant 2 l:	
	---- Eaux-de-vie :	
2208 90 71	---- De fruits	0%
2208 90 74	---- Autres	0%
2208 90 78	---- Autres boissons spiritueuses	0%
	-- Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de moins de 80%vol, présenté en récipients d'une contenance :	

2402 10 00	- Cigares (y compris ceux à bouts coupés) et cigarillos contenant du tabac	0%
2402 20	-Cigarettes contenant du tabac:	
2402 20 10	--Contenant des girofles	0%
2402 20 90	--Autres	0%
2402 90 00	-Autres	0%
2403	Autres tabacs et succédanés de tabac, fabriqués ; tabacs « homogénéisés » ou « reconstitués » ; extraits et sauces de tabac :	
2403 10	-Tabac à fumer, même contenant des succédanés de tabac en toute proportion:	
2403 10 10	-- En emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 500g	0%
2403 10 90	--Autre	0%
	-Autres:	
2403 91 00	-- Tabacs « homogénéisés » ou « reconstitués »	0%
2403 99	--Autres:	
2403 99 10	--- Tabac à mâcher et tabac à priser	0%
2403 99 90	---Autres	0%
2905 45 00	--Glycérol	0%
3301	Huiles essentielles (déterpénées ou non), y compris celles dites « concrètes » ou « absolues », résinoïdes ; oléorésines d'extraction ; solutions concentrées d'huiles essentielles dans les graisses, les huiles fixes, les cires ou matières analogues, obtenues par enfleurage ou macération ; sous-produits terpéniques résiduels de la déterpénation des huiles essentielles ; eaux distillées aromatiques et solutions aqueuses d'huiles essentielles:	
3301 90	-Autres:	
3301 90 10	-- Sous-produits terpéniques résiduels de la déterpénation des huiles essentielles	0%
	--Oléorésines d'extraction	
3301 90 21	--- De réglisse et de houblon	0%
3301 90 30	--- Autres	0%
3301 90 90	-- Autres	0%
3302	Mélanges de substances odoriférantes et mélanges (y compris les solutions alcooliques) à base d'une ou de plusieurs de ces substances, des types utilisés comme matières de base pour l'industrie ; autres préparations à base de substances odoriférantes, des types utilisés pour la fabrication de boissons:	
3302 10	-Des types utilisés pour les industries alimentaires ou des boissons	
3302 10 21	----Ne contenant pas de matières grasses provenant du lait, de saccharose, d'isoglucose, de glucose, d'amidon ou de fécule ou contenant en poids moins de 1,5% de matières grasses provenant du lait, moins de 5% de saccharose ou d'isoglucose, moins de 5% de glucose ou d'amidon ou de fécule	0%
3501	Caséines, caséinates et autres dérivés des caséines ; colles de caséine:	
3501 10	-Caséines:	
3501 10 10	--Destinées à la fabrication de fibres textiles artificielles	0%
3501 10 50	--Destinées à des usages industriels autres que la fabrication de produits alimentaires ou fourragers	0%
3501 10 90	--Autres	0%
3501 90	-Autres:	
3501 90 90	--Autres	0%
3823	Acides gras monocarboxyliques industriels ; huiles acides de raffinage ; alcools gras industriels:	
	-Acides gras monocarboxyliques industriels ; huiles acides de raffinage:	
3823 11 00	--Acide stéarique	0%
3823 12 00	--Acide oléique	0%
3823 13 00	--Tall acides gras	0%
3823 19	--Autres:	
3823 19 10	---Acides gras distillés	0%
3823 19 30	---Distillat d'acide gras	0%
3823 19 90	---Autres	0%
3823 70 00	-Alcools gras industriels	0%

LISTE 2

Code NC	Description	Taux des droits de douanes
0403	Babeurre, lait et crème caillés, yoghourt, képhir et autres laits et crèmes fermentés ou acidifiés, même concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisés ou additionnés de fruits de cacao :	0% dans la limite d'un contingent tarifaire annuel de 1500 Tonnes
0403 10	-Yoghourts:	
	--Aromatisés ou additionnés de fruits ou de cacao:	
	---En poudre, en granulés ou sous d'autres formes solides, d'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait :	
0403 10 51	----N'excédant pas 1,5%	
0403 10 53	----Excédant 1,5% mais n'excédant pas 27%	
0403 10 59	---- Excédant 27%	
	---Autres, d'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait :	
0403 10 91	---- N'excédant pas 3%	
0403 10 93	---- Excédant 3% mais n'excédant pas 6%	
0403 10 99	---- Excédant 6%	
1902	Pâtes alimentaires, même cuites ou farcies (de viande ou d'autres substances) ou bien autrement préparées, telles que spaghetti, macaroni, nouilles, lasagnes, gnocchi, ravioli, cannelloni ; couscous, même préparé:	0% dans la limite d'un contingent tarifaire annuel de 2000 Tonnes
1902 30	- Autres pâtes alimentaires:	
1902 30 10	-- Séchées	
1902 30 90	-- Autres	
1902 40	-Couscous:	0% dans la limite d'un contingent tarifaire annuel de 2000 Tonnes
1902 40 10	-- Non préparé	
1902 40 90	--Autre	
1905	Produits de la boulangerie, de la pâtisserie ou de la biscuiterie, même additionnés de cacao ; hosties, cachets vides des types utilisés pour médicaments, pains à cacheter, pâtes séchées de farine, d'amidon ou de fécule en feuilles et produits similaires :	0%
1905 90 90	----Autres	

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

LISTE 3

Code NC	Description	Taux des droits de douanes
0403	Babeurre, lait et crème caillés, yoghourt, képhir et autres laits et crèmes fermentés ou acidifiés, même concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisés ou additionnés de fruits de cacao :	
0403 90	- Autres:	
	-- Aromatisés ou additionnés de fruits ou de cacao :	
	--- En poudre, en granulés ou sous d'autres formes solides, d'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait :	
0403 90 71	---- N'excédant pas 1,5%	0% + EA
0403 90 73	---- Excédant 1,5% mais n'excédant pas 27%	0% + EA
0403 90 79	---- Excédant 27%	0% + EA
	--- Autres, d'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait :	
0403 90 91	---- N'excédant pas 3%	0% + EA
0403 90 93	---- Excédant 3% mais n'excédant pas 6%	0% + EA
0403 90 99	---- Excédant 6%	0% + EA
0405	Beurre et autres matières grasses provenant du lait ; pâtes à tartiner laitières :	
0405 20	-Pâtes à tartiner laitières:	
0405 20 10	-- d'une teneur en poids de matières grasses égale ou supérieure à 39% mais inférieure à 60%	0% + EA
0405 20 30	-- d'une teneur en poids de matières grasses égale ou supérieure à 60% mais n'excédant pas 75%	0% + EA
0710	Légumes, non cuits ou cuits à l'eau ou à la vapeur, congelés :	
0710 40 00	-Maïs doux	0% + EA
0711	Légumes conservés provisoirement (au moyen de gaz sulfureux ou dans de l'eau salée, soufrée ou additionnée d'autres substances servant à assurer provisoirement leur conservation, par exemple), mais impropres à l'alimentation en l'état :	
0711 90	-Autres légumes ; mélanges de légumes:	
	--Légumes:	
0711 90 30	---Maïs doux	0% + EA
1302	Sucs et extraits végétaux ; matières pectiques, pectinates et pectares ; agar-agar et autres mucilages et épaississants dérivés des végétaux, même modifiés :	
1302 20 10	--A l'état sec	Réduction de 50 %
1302 20 90	--Autres	Réduction de 50 %
1517	Margarine; mélanges ou préparations alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales ou de fractions de différentes graisses ou huiles du présent chapitre, autres que les graisses et huiles alimentaires et leurs fractions du n°1516	
1517 10	-Margarine, à l'exclusion de la margarine liquide:	
1517 10 10	-- D'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait excédant 10% mais n'excédant pas 15%	0% + EA
1517 90	-Autres:	
1517 90 10	-- D'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait excédant 10% mais n'excédant pas 15%	0% + EA
1702	Autres sucres, y compris le lactose, le maltose, le glucose et le fructose (lévulose) chimiquement purs, à l'état solide ; sirops de sucres sans addition d'aromatisants ou de colorants ; succédanés du miel, même mélangés de miel naturel ; sucres et mélasses caramélisés:	
1702 50 00	-Fructose chimiquement pur	0% + EA
1704 10	-Gommes à mâcher (chewing-gum), même enrobées de sucre:	
	--D'une teneur en poids de saccharose inférieure à 60% (y compris le sucre interverti calculé en saccharose):	
1704 10 11	--- En forme de bande	0% + EA
1704 10 19	---Autres	0% + EA
	-- D'une teneur en poids de saccharose égale ou supérieure à 60% (y compris le sucre interverti calculé en saccharose) :	

1704 10 91	--- En forme de bande	0% + EA
1704 10 99	---Autres	0% + EA
1704 90 30	--Préparation dite « chocolat blanc »	0% + EA
	---Autres:	
1704 90 51	--- Pâtes et masses, y compris le massepain, en emballages immédiats d'un contenu net égal ou supérieur à 1 KG	0% + EA
1704 90 55	--- Pastilles pour la gorge et bonbons contre la toux	0% + EA
1704 90 61	--- Dragées et sucreries similaires dragéifiées	0% + EA
	---Autres:	
1704 90 65	----Gommes et autres confiseries à base de gélifiants, y compris les pâtes de fruits sous forme de sucreries	0% + EA
1704 90 71	----Bonbons de sucre cuit, même fourrés	0% + EA
1704 90 75	---- Caramels	0% + EA
	---Autres:	
1704 90 81	---- obtenues par compression	0% + EA
1704 90 99	----Autres	0% + EA
1806	Chocolat et autre préparations alimentaires contenant du cacao	
1806 10 20	-- D'une teneur en poids de saccharose (y compris le sucre interverti calculé en saccharose) ou d'isoglucose calculé également en saccharose, égale ou supérieure à 5% et inférieure à 65%	0% + EA
1806 10 30	-- D'une teneur en poids de saccharose (y compris le sucre interverti calculé en saccharose) ou d'isoglucose calculé également en saccharose, égale ou supérieure à 65% et inférieure à 80%	0% + EA
1806 10 90	-- D'une teneur en poids de saccharose (y compris le sucre interverti calculé en saccharose) ou d'isoglucose calculé également en saccharose, égale ou supérieure à 80%	0% + EA
1806 20	-Autres préparations présentées soit en blocs ou en barres d'un poids excédant 2 kg, soit à l'état liquide ou pâteux ou en poudres, granulés ou formes similaires, en récipients ou en emballages immédiats, d'un contenu excédant 2 kg:	
1806 20 10	--D'une teneur en poids de beurre de cacao égale ou supérieure à 31% ou d'une teneur totale en poids de beurre de cacao et de matières grasses provenant du lait égale ou supérieure à 31%	0% + EA
1806 20 30	-- D'une teneur totale en poids de beurre de cacao et de matières grasses provenant du lait égale ou supérieure à 25% et inférieure à 31%	0% + EA
	---Autres:	
1806 20 50	---D'une teneur en poids de beurre de cacao égale ou supérieure à 18%	0% + EA
1806 20 70	--- Préparations dites chocolate milk crumb	0% + EA
1806 20 80	--- Glaçage au cacao	0% + EA
1806 20 95	---Autres	0% + EA
	- Autres, présentés en tablettes, barres ou bâtons:	
1806 31 00	-- Fourrés	0% + EA
1806 32	--Non fourrés	
1806 32 10	--- Additionnés de céréales, de noix ou d'autres fruits	0% + EA
1806 32 90	--- Autres	0% + EA
1806 90	- Autres:	
	-- Chocolat et articles en chocolat:	
	--- Bonbons au chocolat (pralines), fourrés ou non:	
1806 90 11	---- Contenant de l'alcool	0% + EA
1806 90 19	---- Autres	0% + EA
	---Autres:	
1806 90 31	----Fourrés	0% + EA
1806 90 39	----Non fourrés	0% + EA
1806 90 50	--Sucreries et leurs succédanés fabriqués à partir de produits de substitution du sucre, contenant du cacao	0% + EA
1806 90 60	-- Pâtes à tartiner contenant du cacao	0% + EA
1806 90 70	-- Préparations pour boissons contenant du cacao	0% + EA
1806 90 90	-- Autres	0% + EA

1901	Extraits de malt ; préparations alimentaires de farines, gruaux, semoules, amidons, féculés ou extraits de malt, ne contenant pas de cacao ou contenant moins de 40% en poids de cacao calculés sur une base entièrement dégraissée, non dégommees ni comprises ailleurs; préparations alimentaires de produits des n°0401 à 0404, ne contenant pas de cacao ou contenant moins de 5% en poids de cacao calculés sur une base entièrement dégraissée, non dénommées ni comprises ailleurs:	
1901 10 00	- Préparations pour l'alimentation des enfants, conditionnées pour la vente au détail	0% + EA
1901 20 00	- Mélanges et pâtes pour la préparation des produits de la boulangerie, de la pâtisserie ou de la biscuiterie du n°1905	0% + EA
1901 90	- Autres:	
	-- Extraits de malt:	
1901 90 11	--- D'une teneur en extrait sec égale ou supérieure à 90% en poids	0% + EA
1901 90 19	--- Autres	0% + EA
	-- Autres:	
1901 90 99	--- Autres	0% + EA
1902	Pâtes alimentaires, même cuites ou farcies (de viande ou d'autres substances) ou bien autrement préparées, telles que spaghetti, macaroni, nouilles, lasagnes, gnocchi, ravioli, cannelloni ; couscous, même préparé:	
	-Pâtes alimentaires non cuites ni farcies ni autrement préparées:	
1902 11 00	-- Contenant des œufs	0% + EA
1902 19	-- Autres:	
1902 19 10	--- Ne contenant pas de farine ni de semoule de froment (blé) tendre	0% + EA
1902 19 90	--- Autres	0% + EA
1902 20	- Pâtes alimentaires farcies (même cuites ou autrement préparées):	
	-- Autres:	
1902 20 91	---Cuites	0% + EA
1902 20 99	--- Autres	0% + EA
1903 00 00	Tapioca et ses succédanés préparés à partir de féculés, sous forme de flocons, grumeaux, grains perlés, criblures ou formes similaires	0% + EA
1904	Produits à base de céréales obtenus par soufflage ou grillage (corn flakes, par exemple) ; céréales (autres que le maïs) en grains ou sous forme de flocons ou d'autres grains travaillés (à l'exception de la farine et de la semoule), précuites ou autrement préparées, non dénommées ni comprises ailleurs :	
1904 10	-Produits à base de céréales obtenus par soufflage ou grillage :	
1904 10 10	-- A base de maïs	0% + EA
1904 10 30	-- A base de riz	0% + EA
1904 10 90	--Autres:	0% + EA
1904 20	-Préparations alimentaires obtenues à partir de flocons de céréales non grillés ou de mélanges de flocons de céréales non grillés et de flocons de céréales grillés ou de céréales soufflées:	
	--Autres:	
1904 20 10	--Préparations du type Müsli à base de flocons de céréales non grillés	0% + EA
	--Autres:	
1904 20 91	---A base de maïs	0% + EA
1904 20 95	---A base de riz	0% + EA
1904 20 99	---Autres	0% + EA
1904 90	-Autres:	
1904 90 10	--Riz	0% + EA
1904 90 80	--Autres	0% + EA
1905	Produits de la boulangerie, de la pâtisserie ou de la biscuiterie, même additionnés de cacao ; hosties, cachets vides des types utilisés pour médicaments, pains à cacheter, pâtes séchées de farine, d'amidon ou de féculé en feuilles et produits similaires :	
1905 10 00	-Pain croustillant dit Knäckebrot	0% + EA
1905 20	-Pain d'épices:	
1905 20 10	--D'une teneur en poids de saccharose (y compris le sucre interverti calculé en saccharose) inférieure à 30%	0% + EA
1905 20 30	--D'une teneur en poids de saccharose (y compris le sucre interverti calculé en saccharose) égale ou supérieure à 30% et inférieure à 50%	0% + EA

1905 20 90	--D'une teneur en poids de saccharose (y compris le sucre interverti calculé en saccharose) égale ou supérieure à 50%	0% + EA
1905 31	- Biscuits additionnés d'édulcorants; gaufres et gaufrettes: --Biscuits additionnés d'édulcorants --Entièrement ou partiellement enrobés ou recouverts de chocolat ou d'autres préparations contenant du cacao:	
1905 31 11	----En emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 85g	0% + EA
1905 31 19	----Autres	0% + EA
1905 31 30	----Autres: ----D'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait égale ou supérieure à 8%	0% + EA
1905 31 91	----Autres: ----Doubles biscuits fourrés	0% + EA
1905 31 99	----Autres	0% + EA
1905 32	--Gaufres et gaufrettes:	
1905 32 11	----En emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 85g	0% + EA
1905 32 19	----autres	0% + EA
1905 32 91	----autres :	
1905 32 91	----Salées, fourrées ou non	0% + EA
1905 32 99	----Autres	0% + EA
1905 40	-Biscottes, pain grillé et produits similaires grillés:	
1905 40 10	--Biscottes	0% + EA
1905 40 90	--Autres	0% + EA
1905 90	-Autres:	
1905 90 10	--Pain azyne (mazoith)	0% + EA
1905 90 20	--Hosties, cachets vides des types utilisés pour médicaments, pains à cacheter, pâtes séchées de farine, d'amidon ou de fécule en feuilles et produits similaires	0% + EA
1905 90 30	--Autres: ---Pain sans addition de miel, d'œufs, de fromage ou de fruits et d'une teneur en sucres et matières grasses n'excédant pas, chacune, 5% en poids sur matière sèche	0% + EA
1905 90 40	---Gaufres et gaufrettes ayant une teneur en eau excédant 10%	0% + EA
1905 90 45	---Biscuits	0% + EA
1905 90 55	---Produits extrudés ou expansés, salés ou aromatisés	0% + EA
1905 90 60	---Autres: ----Additionnés d'édulcorants	0% + EA
2001	Légumes, fruits et autres parties comestibles de plantes, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique:	
2001 90	-Autres:	
2001 90 30	--Maïs doux (zea mays var.saccharata)	0% + EA
2001 90 40	--Ignames, patates douces et parties comestibles similaires de plantes d'une teneur en poids d'amidon ou de fécule égale ou supérieure à 5%	0% + EA
2004	Autres légumes préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, congelés, autres que les produits du n°2006	
2004 10	-Pommes de terre:	
2004 10 91	--Autres ---Sous forme de farines, semoules ou flocons	0% + EA
2004 90	-Autres légumes et mélanges de légumes:	
2004 90 10	--Maïs doux (Zea mays var.saccharata)	0% + EA
2005	Autres légumes préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés, autres que les produits du n°2006	
2005 20	-Pommes de terre:	
2005 20 10	--Sous forme de farines, semoules ou flocons	0% + EA
2005 80 00	-Maïs doux (Zea mays var.saccharata)	0% + EA
2008	Fruits et autres parties comestibles de plantes, autrement préparés ou conservés, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants ou d'alcool, non dénommés ni compris ailleurs:	
2008 99	--Autres:	
2008 99 85	----Maïs à l'exclusion du maïs doux (zea mays var. saccharata)	0% + EA
2008 99 91	----Ignames, patates douces et parties comestibles similaires de plantes d'une teneur en poids d'amidon ou de fécule égale ou supérieure à 5%	0% + EA

2101 12	--Préparations à base d'extraits, essences ou concentrés ou à base de café:	
2101 12 98	---Autres	0% + EA
2101 20	-Extraits, essences et concentrés de thé ou de maté et préparations à base de ces extraits, essences ou concentrés ou à base de thé ou de maté :	
2101 20 98	---Autres	0% + EA
2101 30	-Chicorée torréfiée et autres succédanés torréfiés du café et leurs extraits, essences et concentrés:	
	-- Chicorée torréfiée et autres succédanés torréfiés du café	
	--Extraits, essences et concentrés de chicorée torréfiée et d'autres succédanés torréfiés du café:	
2101 30 99	---Autres	0% + EA
2105 00	Glaces de consommation, même contenant du cacao:	
2105 00 10	- Ne contenant pas ou contenant en poids moins de 3% de matières grasses provenant du lait	0% + EA
	- d'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait:	
2105 00 91	-- Egale ou supérieure à 3% mais inférieure à 7%	0% + EA
2105 00 99	--Egale ou supérieure à 7%	0% + EA
2106	Préparations alimentaires non dénommées ni comprises ailleurs :	
2106 10 80	--Autres	0% + EA
2106 90 20	--Préparations alcooliques composées, autres que celles à base de substances odoriférantes, des types utilisés pour la fabrication de boissons	EA
	--Autres:	
2106 90 98	--- Autres	0% + EA
2202	Eaux, y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées, additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées, et autres boissons non alcooliques, à l'exclusion des jus de fruits ou de légumes du n°2009:	
2202 90 91	---Inférieure à 0.2%	0% + EA
2202 90 95	--- Egale ou supérieure à 0,2% et inférieure à 2%	0% + EA
2202 90 99	---Egale ou supérieure à 2%	0% + EA
2205	Vermouth et autres vins de raisins frais préparés à l'aide de plantes ou de substances aromatiques :	
2205 10	- En récipients d'une contenance n'excédant pas 2l:	
2205 10 10	--Ayant un titre alcoométrique volumique acquis n'excédant pas 18%vol	EA
2205 10 90	-- Ayant un titre alcoométrique volumique acquis excédant 18% vol	EA
2205 90	-Autres:	
2205 90 10	--Ayant un titre alcoométrique volumique acquis n'excédant pas 18%vol	EA
2205 90 90	--Ayant un titre alcoométrique volumique acquis excédant 18% vol	EA
2207	Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de 80%vol ou plus ; alcools éthylique et eaux-de-vie dénaturés de tous titres:	
2207 10 00	-Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de moins de 80%vol ; eaux-de-vie, liqueurs et autres boissons spiritueuses :	EA
2207 20 00	-Alcool éthylique et eaux-de-vie dénaturés de tous titres	EA
2208 40	-Rhum et tafia:	
	-- Présentés en récipients d'une contenance n'excédant pas 2 l	
2208 40 11	--- Rhum d'une teneur en substances volatiles autres que l'alcool éthylique et méthylique égale ou supérieure à 225 grammes par hectolitre d'alcool pur (avec une tolérance de 10%)	EA
	---Autres:	
2208 40 31	---- D'une valeur excédant 7,9 € par litre d'alcool pur	EA
2208 40 39	----Autres	EA
	-- Présentés en récipients d'une contenance excédant 2 l:	
2208 40 51	---Rhum d'une teneur en substances volatiles autres que l'alcool éthylique et méthylique égale ou supérieure à 225 grammes par hectolitre d'alcool pur (avec une tolérance de 10%)	EA
	---Autres:	
2208 40 91	---- D'une valeur excédant 2 € par litre d'alcool pur	EA
2208 40 99	----Autres	EA
	-- Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de moins de 80%vol, présenté en récipients d'une contenance :	

2208 90 91	--- N'excédant pas 2 l	EA
2208 90 99	--- Excédant 2 l	EA
2905	Alcools acycliques et leurs dérivés halogénés, sulfonés, nitrés ou nitrosés :	
	-Autres polyalcools:	
2905 43 00	--Mannitol	0% + EA
2905 44	--D-glucitol (sorbitol):	
	---En solution aqueuse:	
2905 44 11	---- Contenant du D-mannitol dans une proportion inférieure ou égale à 2% en poids, calculée sur sa teneur en D-glucitol	0% + EA
2905 44 19	----Autre	0% + EA
	---Autre:	
2905 44 91	----Contenant du D-mannitol dans une proportion inférieure ou égale à 2% en poids calculée sur sa teneur en D-glucitol	0% + EA
2905 44 99	----Autre	0% + EA
3302	Mélanges de substances odoriférantes et mélanges (y compris les solutions alcooliques) à base d'une ou de plusieurs de ces substances, des types utilisés comme matières de base pour l'industrie ; autres préparations à base de substances odoriférantes, des types utilisés pour la fabrication de boissons:	
3302 10 10	----Ayant un titre alcoométrique acquis excédant 0,5%vol	EA
	----Autres:	
3302 10 29	-----Autres	0% + EA
3505	Dextrine et autres amidons et féculés modifiés (les amidons et féculés pré-gélatinisés ou estérifiés, par exemple) ; colles à base d'amidons ou de féculés, de dextrine ou d'autres amidons ou féculés modifiés :	
3505 10	--Dextrine et autres amidons et féculés modifiés:	
3505 10 10	--Dextrine	0% + EA
	--Autres amidons et féculés modifiés:	
3505 10 90	---Autres	0% + EA
3505 20	-Colles:	
3505 20 10	--D'une teneur en poids d'amidons ou de féculés, de dextrine ou d'autres amidons ou féculés modifiés, inférieure à 25%	0% + EA
3505 20 30	--D'une teneur en poids d'amidons ou de féculés, de dextrine ou d'autres amidons ou féculés modifiés, égale ou supérieure à 25% et inférieure à 55%	0% + EA
3505 20 50	--D'une teneur en poids d'amidons ou de féculés, de dextrine ou d'autres amidons ou féculés modifiés, égale ou supérieure à 55% et inférieure à 80%	0% + EA
3505 20 90	-- D'une teneur en poids d'amidons ou de féculés, de dextrine ou d'autres amidons ou féculés modifiés, égale ou supérieure à 80%	0% + EA
3809	Agents d'apprêt ou de finissage, accélérateurs de teinture ou de fixation de matières colorantes et autres produits et préparations (parements préparés et préparations pour le mordantage, par exemple), des types utilisés dans l'industrie textile, l'industrie du papier, l'industrie du cuir ou les industries similaires, non dénommés ni compris ailleurs:	
3809 10	-A base de matières amylicées:	
3809 10 10	--D'une teneur en poids de ces matières inférieure à 55%	0% + EA
3809 10 30	--D'une teneur en poids de ces matières égale ou supérieure à 55% et inférieure à 70%	0% + EA
3809 10 50	--D'une teneur en poids de ces matières égale ou supérieure à 70% et inférieure à 83%	0% + EA
3809 10 90	-- D'une teneur en poids de ces matières égale ou supérieure à 83%	0% + EA
3824	Liants préparés pour moules ou noyaux de fonderie ; produits chimiques et préparations des industries chimiques ou des industries connexes (y compris celles consistant en mélanges de produits naturels), non dénommés ni compris ailleurs	
3824 60	- Sorbitol, autre que celui du n°290544:	
	--En solution aqueuse:	
3824 60 11	---Contenant du D-mannitol dans une proportion inférieure ou égale à 2% en poids calculée sur sa teneur en D-glucitol	0% + EA
3824 60 19	----Autre	0% + EA
	--Autre:	
3824 60 91	----Contenant du D-mannitol dans une proportion inférieure ou égale à 2% en poids calculée sur sa teneur en D-glucitol	0% + EA
3824 60 99	----Autre	0% + EA

II. Le régime applicable aux produits européens pénétrants le territoire algérien

II.1 Les produits agricoles

ARTICLE UNIQUE

Pour les produits originaires de la Communauté énumérés ci-après, les droits de douane à l'importation en Algérie ne sont pas supérieurs à ceux indiqués à la colonne a) réduits dans les proportions indiquées dans la colonne b) et dans les limites des contingents tarifaires indiqués à la colonne c).

NC	Désignation des marchandises	Droits de douane appliqués (%)	Réduction des droits de douanes (%)	Contingents tarifaires préférentiels (tonnes)
		a)	b)	c)
0102 10 00	Animaux vivants de l'espèce bovine, reproducteurs de race pure	5	100	50
0102 90	Animaux vivants de l'espèce bovine, autres que reproducteurs de race pure	5	100	5.000
0105 11	Coqs et poules (poussins d'un jour)	5	100	20
0105 12	Dindes et dindons (poussins d'un jour)	5	100	100
0202 20 00	Viandes des animaux de l'espèce bovine congelés, en morceaux non désossés	30	20	200
0202 30 00	Viandes des animaux de l'espèce bovine, congelées, désossées	30	20	11.000
0203	Viandes des animaux de l'espèce porcine, fraîches, réfrigérés ou congelés	30	100	200
0207 11 00 0207 12 00	Viandes de coqs et de poules, non découpées en morceaux, fraîches ou réfrigérées ou congelées	30	50	2.500
0402 10	Lait et crème de lait, concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants, en poudre, en granulés ou sous d'autres formes solides, d'une teneur en poids de matière grasse n'excédant pas 1,5%.	5	100	30.000
0402 21	Lait et crème de lait, sans addition de sucre ou d'autres édulcorants, en poudre, en granulés ou sous d'autres formes solides, d'une teneur en poids de matières grasse excédant 1,5%	5	100	40.000
0406 90 20	Fromages de fonte pour la transformation	30	50	2.500
0406 90 10	Autres fromages à pâte molle non cuite ou pressée demi-cuite ou cuite	30	100	800
0406 90 90	Autres (de type italien et gouda)	30	100	
0407 00 30	Oeufs de gibier	30	100	100
0602 20 00	Arbres, arbustes, arbrisseaux et buissons, à fruits comestibles, greffés ou non	5	100	Illimité
0602 90 10	Plants fruitiers non greffés (sauvageons)	5	100	illimité
0602 90 20	Jeunes plants forestiers	5	100	illimité
0602 90 90	Autres : Plantes d'intérieur, vivantes et plants de légumes et fraisiers	5	100	illimité

Code NC	Désignation des marchandises	Droits de douanes appliqués (%)	Réduction des droits de douanes (%)	Contingents tarifaires préférentiels (tonnes)
		a)	b)	c)
0701 10 00	Pommes de terre, à l'état frais ou réfrigéré, de semence	5	100	45.000
ex 0713	Légumes à cosse, secs, écosés, même décortiqués ou cassés autres que de semence	5	100	3.000
0802 12 00	Amandes sans coques	30	20	100
0805	Agrumes, frais ou secs	30	20	100
0810 90 00	Autres fruits frais	30	100	500
0813 20 00	Pruneaux	30	20	50
0813 50 00	Mélange de fruits séchés ou de fruits à coques du présent chapitre			
0904	Poivre (du genre Piper) ; piments du genre Capsicum ou du genre Pimenta, séchés ou broyés ou pulvérisés	30	100	50
0909 30	Graines de cumin, non broyées ou pulvérisées	30	100	50
0910 91 00	Autres épices	30	100	50
0910 99 00				
1001 10 90	Froment (blé) dur autre que de semence	5	100	100.000
1001 90 90	Autres que froment (blé) dur autre que de semence	5	100	300.000
1003 00 90	Orge autre que de semence	15	50	200.000
1004 00 90	Avoine autre que de semence	15	100	1.500
1005 90 00	Maïs, autre que de semence	15	100	500
1006	Riz	5	100	2.000
1008 30 90	Alpiste autre que de semence	30	100	500
1103 13	Gruaux et semoule de maïs	30	50	1.000
1105 20 00	Flocons granulés et agglomérés sous forme de pellets, de pomme de terre	30	20	100
1107 10	Malt non torréfié	30	100	1.500
1108 12 00	Amidon de maïs	30	20	1.000
1207 99 00	Autres graines et fruits oléagineux, même concassés	5	100	100
1209 21 00	Graines fourragères de luzerne	5	100	Illimité
1209 91 00	Graines de légumes à ensemercer	5	100	Illimité
1209 99 00	Autres que graines de légumes	5	100	Illimité
1210 20 00	Cônes de houblon broyés, moulus ou sous forme de pellets ; lupuline	5	100	Illimité
1211 90 00	Autres plantes, parties de plantes, graines et fruits des espèces utilisées principalement en parfumerie, en médecine ou à usages insecticides, parasitocides ou similaires, frais ou secs, même coupés, concassés ou pulvérisés	5	100	Illimité
1212 30 90	Noyaux et amandes de fruits et autres produits végétaux servant principalement à l'alimentation humaine non dénommés ailleurs	30	100	illimité
1507 10 10	Huile de soja brute, même dégommees	15	50	1.000
1507 90 00	Huile de soya autre que brute	30	20	1.000
1511 90 00	Huiles de palme et ses fractions, même raffinées mais non modifiées chimiquement, autres que brutes	30	100	250
1512 11 10	Huile de tournesol ou de carthame et leurs fractions brutes	15	50	25.000
1514 11 10	Huiles de navette ou de colza, et leurs fractions, brutes	15	100	20.000
1514 91 11	Huiles de moutarde, et leurs fractions, brutes			
1514 19 00	Huiles de navette ou colza autres que brutes	30	100	2.500
1514 91 19	Huiles de moutarde autres que brutes			
1516 20	Graisses et huiles végétales et leurs fractions (sauf 1516 20 10)	30	100	2.000
1517 10 00	Margarine à l'exclusion de la margarine liquide	30	100	2.000
1517 90 00	Autres	30		
1601 00 00	Saucisses, saucissons et produits similaires, de viande, d'abats ou de sang ; préparation alimentaire à base de ces produits	30	20	20

NC	Désignation des marchandises	Droits de Douane Appliqués (%)	Réduction des droits de douanes (%)	Contingents Tarifaires Préférentiels (tonnes)
1602 50	Autres préparations et conserves de viande, d'abats et de sang de l'espèce bovine	30	20	20
1701 99 00	Sucres de canne ou de betterave et saccharose chimiquement pur, autres que bruts non additionnés d'aromatisants ou de colorants	30	100	150.000
1702 90	Autres sucres, y compris le sucre inverti (ou interverti), et les autres sucres et sirop de sucre, contenant en poids à l'état sec 50% de fructose	30	100	500
1703 90 00	Mélasses résultant de l'extraction ou du raffinage du sucre autres que les mélasses de canne	15	100	1.000
2005 40 00	Autres légumes préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés, autres que les produits du 20 06 Pois (<i>Pisum Sativum</i>)	30	100	200
2005 59 00	Haricots autres qu'en grains	30	20	250
2005 60 00	Asperges	30	100	500
2005 90 00	Autres légumes et mélanges de légumes	30	20	200
2007 99 00	Confitures, gelées, marmelades, purées et pâtes de fruits, obtenues par cuisson avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants. Préparations non homogénéisées autres que d'agrumes	30	20	100
2008 19 00	Fruits et parties comestibles de plantes, autrement préparés ou conservés, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants ou d'alcool, non dénommés ni compris ailleurs. Autres fruits à coques que les arachides, y compris les mélanges	30	20	100
2008 20 00	Ananas, autrement préparé ou conservé, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants ou d'alcool, non dénommé ni compris ailleurs	30	100	100
2009 41 00	Jus d'ananas	15	100	200
2009 80 10	Jus de tout autre fruit ou légume	15	100	100
2204 10 00	Vins mousseux	30	100	100hl
2302 20 00	Sons, remoulages et autres résidus même agglomérés sous forme de pellets, du criblage, de la mouture ou d'autres traitements des céréales ou de légumineuses : de riz	30	100	1.000
2304 00 00	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction de l'huile de soya	30	100	10.000
2306 30 00	Tourteaux et autres résidus solides, même broyés ou agglomérés sous forme de pellets, de l'extraction de graisses ou huiles végétales, autres que ceux des n° 23 04 ou 2305 : de tournesol	30	100	1.000
2309 90 00	Préparations de types utilisées pour l'alimentation des animaux autres que pour chiens et chats	15	50	1.000
2401 10 00	Tabacs, non écotés	15	100	8.500
2401 20 00	Tabacs partiellement ou totalement écotés	15	100	1.000
5201 00	Coton non cardé, ni peigné	5	100	illimité

II.2 Les produits de pêche

ARTICLE UNIQUE

Les produits énumérés ci-après, originaires de la Communauté, sont admis à l'importation en Algérie dans les conditions indiquées.

Code (Algérien)	Désignation des marchandises	Taux du droit tarifaire appliqué (selon art. 18)	Taux de réduction appliqué
(1)	(2)	(3)	(4)
0301	Poissons vivants		
0301 99 10	- alevins	5 %	100 %
0301 99 90	- autres	30 %	100 %
0302	Poissons frais ou réfrigérés, à l'exception des filets de poissons et autre chair de poissons du n° 0304 - Salmonidés à l'exception des foies, œufs et laitances :		
0302 11 00	-- Truites (<i>Salmo trutta</i> , <i>Oncorhynchus mykiss</i> , <i>Oncorhynchus clarki</i> , <i>Oncorhynchus aguabonita</i> , <i>Oncorhynchus gilae</i> , <i>Oncorhynchus apache</i> et <i>Oncorhynchus chrysogaster</i>).	30 %	100 %
0302 12 00	-- Saumons du pacifique (<i>Oncorhynchus nerka</i> , <i>Oncorhynchus gorbuscha</i> , <i>Oncorhynchus keta</i> , <i>Oncorhynchus tshawytscha</i> , <i>Oncorhynchus kisutch</i> , <i>Oncorhynchus masou</i> et <i>Oncorhynchus rhodurus</i>), saumons de l'Atlantique (<i>Salmo salar</i>) et saumon du Danube (<i>Hucho hucho</i>).	30 %	100 %
0302 19 00	-- Autres - Poissons plats (<i>Pleuronectidés</i> , <i>Bothidés</i> , <i>Cynoglossidés</i> , <i>Soléidés</i> , <i>Scophthalmidés</i> et <i>Citharidé</i>), à l'exclusion des foies, œufs et laitances :	30 %	100 %
0302 21 00	-- Flétans (<i>Reinhardtius hippoglossoides</i> , <i>Hippoglossus hippoglossus</i> , <i>Hippoglossus stenolepis</i>)	30 %	100 %
0302 22 00	-- Plies ou carrelets (<i>Pleuronectes platessa</i>)	30 %	100 %
0302 23 00	-- Soles (<i>Solea spp</i>)	30 %	25 %

(1)	(2)	(3)	(4)
0302 29 00	-- autres - Thons (du genre <i>Thunnus</i>), Listaos ou bonites à ventre rayé [<i>Euthynnus (Katsuwonus) pelamis</i>], à l'exclusion des foies, œufs et laitances :	30 %	100 %
0302 31 00	-- Thons blancs ou germons (<i>Thunnus alalunga</i>) :	30 %	25 %
0302 32 00	-- Thons à nageoires jaunes (<i>Thunnus albacares</i>)	30 %	25 %
0302 33 00	-- Listaos ou bonites à ventre rayé	30 %	25 %
0302 34 00	-- Thons obèses (<i>Thunnus obesus</i>)	30 %	25 %
0302 35 00	-- Thons rouges (<i>Thunnus thynnus</i>)	30 %	25 %
0302 36 00	-- Thons rouges du sud (<i>Thunnus accoyii</i>)	30 %	100 %
0302 39 00	-- Autres	30 %	25 %
0302 40 00	- Harengs (<i>Clupea harengus</i> , <i>Clupea pallasii</i>), à l'exclusion des foies, œufs et laitances.	30 %	100 %
0302 50 00	- Morues (<i>Gadus morhua</i> , <i>Gadus ogac</i> , <i>Gadus macrocephalus</i>), à l'exclusion des foies, œufs et laitances - Autres poissons, à l'exclusion des foies, œufs et laitances	30 %	100 %
0302 61 00	-- Sardines (<i>Sardina pilchardus</i> , <i>Sardinops spp</i>), sardinelles (<i>sardinella spp</i>), sprats ou esprotts (<i>Sprattus sprattus</i>)	30 %	25 %
0302 62 00	-- Eglefins (<i>Melanogrammus aeglefinus</i>)	30 %	100 %
0302 63 00	-- Lieus noirs (<i>Pollachius virens</i>)	30 %	100 %
0302 64 00	-- Maquereaux (<i>Scomber scombus</i> , <i>Scomber australasicus</i> , <i>Scomber japonicus</i>)	30 %	25 %
0302 65 00	-- Squalés	30 %	25 %
0302 69 00	-- autres	30 %	25 %
0302 70 00	- Foies, œufs et laitances	30 %	25 %
0303	Poissons congelés, à l'exception des filets de poissons et autre chair de poissons du n°0304 - Saumons du pacifique (<i>Oncorhynchus nerka</i> , <i>Oncorhynchus gorbuscha</i> , <i>Oncorhynchus keta</i> , <i>Oncorhynchus tshawytscha</i> , <i>Oncorhynchus kisutch</i> , <i>Oncorhynchus masou</i> et <i>Oncorhynchus rhodurus</i>), à l'exclusion des foies, œufs et laitances :		
0303 11 00	-- Saumons rouges	30 %	100 %
0303 19 00	-- autres - Autres salmonidés, à l'exclusion des foies, œufs et laitances :	30 %	100 %

(1)	(2)	(3)	(4)
0303 21 00	-- Truites (<i>Salmo trutta</i> , <i>Oncorhynchus mykiss</i> , <i>Oncorhynchus clarki</i> , <i>Oncorhynchus aguabonita</i> , <i>Oncorhynchus gilae</i> , <i>Oncorhynchus apache</i> et <i>Oncorhynchus chrysogaster</i>)	30 %	100 %
0303 22 00	-- Saumons de l'Atlantique (<i>Salmo salar</i>) et saumon du Danube (<i>Hucho hucho</i>)	30 %	100 %
0303 29 00	-- autres	30 %	100 %
	- poissons plats (<i>Pleuronectidés</i> , <i>Bothidés</i> , <i>Cynoglossidés</i> , <i>Soléidés</i> , <i>Scophthalmidés</i> et <i>Citharidés</i>), à l'exclusion des foies, œufs et laitances :		
0303 31 00	-- Flétans (<i>Reinhardtius hippoglossoides</i> , <i>Hippoglossus hippoglossus</i> , <i>Hippoglossus stenolepis</i>)	30 %	100 %
0303 32 00	-- Plies ou carrelets (<i>Pleuronectes platessa</i>)	30 %	100 %
0303 33 00	-- Soles (<i>Solea spp</i>)	30 %	25 %
0303 39 00	-- autres	30 %	100 %
	- Thons (du genre <i>Thunnus</i>), Listaos ou bonites à ventre rayé [<i>Euthynnus (Katsuwonus) pelamis</i>], à l'exclusion des foies, œufs et laitances :		
0303 41 00	-- Thons blancs ou germons (<i>Thunnus alalunga</i>) :	30 %	25 %
0303 42 00	-- Thons à nageoires jaunes (<i>Thunnus albacares</i>)	30 %	25 %
0303 43 00	-- Listaos ou bonites à ventre rayé	30 %	25 %
0303 44 00	-- Thons obèses (<i>Thunnus obesus</i>)	30 %	25 %
0303 45 00	-- Thons rouges (<i>Thunnus thynnus</i>)	30 %	25 %
0303 46 00	-- Thons rouges du sud (<i>Thunnus maccoyii</i>)	30 %	100 %
0303 49 00	-- Autres	30 %	25 %
0303 50 00	- Harengs (<i>Clupea harengus</i> , <i>Clupea pallasii</i>), à l'exclusion des foies, œufs et laitance.	30 %	100 %
0303 60 00	- Morues (<i>Gadus morhua</i> , <i>Gadus ogac</i> , <i>Gadus macrocephalus</i>), à l'exclusion des foies, œufs et laitances	30 %	100 %
	- Autres poissons, à l'exclusion des foies, œufs et laitances		
0303 71 00	-- Sardines (<i>Sardina pilchardus</i> , <i>Sardinops spp</i>), sardinelles (<i>sardinella spp</i>), sprats ou esprotts (<i>Sprattus sprattus</i>)	30 %	25 %
0303 72 00	-- Eglefins (<i>Melanogrammus aeglefinus</i>)	30 %	100 %
0303 73 00	-- Lieus noirs (<i>Pollachius virens</i>)	30 %	100 %
0303 74 00	-- Maquereaux (<i>Scomber scombus</i> , <i>Scomber australasicus</i> , <i>Scomber japonicus</i>)	30 %	25 %
0303 75 00	-- Squalés	30 %	25 %

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

(1)	(2)	(3)	(4)
0303 77 00	-- Bars (<i>Loups</i>) (<i>Dicentrarchus labrax</i> , <i>Dicentrarchus punctatus</i>)	30 %	25 %
0303 78 00	-- Merlus (<i>Merluccius spp</i> , <i>Urophycis spp</i>)	30 %	25 %
0303 79 00	-- autres	30 %	25 %
	- Foies, œufs et laitances :		
0303 80 10	--de thon	30 %	25 %
0303 80 90	-- autres	30 %	25 %
0304	Filets de poissons et autre chair de poissons (même hachée), frais, réfrigérés ou congelés		
	- Frais ou réfrigérés :		
0304 10 10	-- de thon	30 %	25 %
0304 10 90	-- autres	30 %	25 %
	- Filets congelés :		
0304 20 10	-- de thon	30 %	25 %
0304 20 90	-- autres	30 %	25 %
0304 90 00	- Autres	30 %	25 %
0305	Poissons séchés, salés ou en saumure ; poissons fumés, même cuits avant ou pendant le fumage ; farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets de poisson, propres à l'alimentation humaine		
0305 10 00	- Farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets de poisson, propres à l'alimentation humaine	30 %	100 %
0305 20 00	- Foies, œufs et laitances de poissons, séchés, fumés, salés ou en saumure	30 %	100 %
0305 30 00	- Filets de poissons séchés, salés ou en saumure mais non fumés	30 %	25 %
	- Poissons fumés, y compris les filets :		
0305 41 00	-- Saumons du pacifique (<i>Oncorhynchus nerka</i> , <i>Oncorhynchus gorbusha</i> , <i>Oncorhynchus keta</i> , <i>Oncorhynchus tshawytscha</i> , <i>Oncorhynchus kisutch</i> , <i>Oncorhynchus masou</i> et <i>Oncorhynchus rhodurus</i>), saumons de l'Atlantique (<i>Salmo salar</i>) et saumon du Danube (<i>Hucho hucho</i>)	30 %	100 %
0305 42 00	-- Harengs (<i>Clupea harengus</i> , <i>Clupea pallasii</i>)	30 %	100 %
0305 49 00	-- Autres	30 %	25 %
	- Poissons séchés, même salés mais non fumés :		

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

(1)	(2)	(3)	(4)
0305 51 00	-- Morues (<i>Gadus morhua</i> , <i>Gadus ogac</i> , <i>Gadus macrocephalus</i>)	30 %	100 %
0305 59 00	-- Autres - Poissons salés mais non séchés ni fumés et poissons en saumure :	30 %	25 %
0305 61 00	-- Harengs (<i>Clupea harengus</i> , <i>Clupea pallasii</i>)	30 %	100 %
0305 62 00	-- Morues (<i>Gadus morhua</i> , <i>Gadus ogac</i> , <i>Gadus macrocephalus</i>)	30 %	100 %
0305 69 00	-- Autres	30 %	25 %
0306	Crustacés, même décortiqués, vivants, frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure ; crustacés non décortiqués, cuits à l'eau ou à la vapeur, même réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure, farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets de crustacés, propres à l'alimentation humaine - congelés :		
0306 11 00	-- Langoustes (<i>Palinurus spp</i> , <i>Panulirus spp</i> , <i>Jasus spp</i>)	30 %	25 %
0306 12 00	-- Homards (<i>Homarus spp</i>)	30 %	25 %
0306 13 00	-- Crevettes	30 %	25 %
0306 14 00	-- Crabes	30 %	25 %
0306 19 00	-- autres, y compris les farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets de crustacés, propres à l'alimentation humaine	30 %	100 %
0307	Mollusques, même séparés de leur coquille, vivants, frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure ; invertébrés aquatiques autres que les crustacés et mollusques, vivants, frais, réfrigérés, congelés, séchés, salés ou en saumure ; farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets d'invertébrés aquatiques, autres que les crustacés, propres à l'alimentation humaine - Huîtres :		
0307 10 10	-- naissains	5 %	100 %
0307 10 90	-- autres - Moules (<i>Mytilus spp</i> , <i>Perna spp</i>) :	30 %	100 %
0307 31 10	-- naissains de moules	5 %	100 %
0307 31 90	-- autres - Seiches (<i>Sepia officinalis</i> , <i>Rossia macrosoma</i>) et sépioles (<i>Sepiola spp</i>) ; calmars et encornets (<i>Ommastrephes spp</i> , <i>Loligo spp</i> , <i>Nototodarus spp</i> , <i>Sepioteuthis spp.</i>):	30 %	100 %

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

(1)	(2)	(3)	(4)
0307 41 00	-- vivants, frais ou réfrigérés	30 %	25 %
0307 49 00	-- autres	30 %	25 %
	- Poulpes ou pieuvres (<i>Octopus spp.</i>) :		
0307 51 00	-- vivants, frais ou réfrigérés	30 %	25 %
0307 59 00	-- autres	30 %	25 %
0307 60 00	- Escargots autres que de mer	30 %	25 %
	- autres, y compris les farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets d'invertébrés aquatiques, autres que les crustacés, propres à l'alimentation humaine.		
0307 91 00	-- vivants, frais ou réfrigérés	30 %	25 %
0307 99 00	-- autres	30 %	25 %
0511	Produits d'origine animale, non dénommés ni compris ailleurs ; animaux morts des chapitres 1 ou 3, impropres à l'alimentation humaine :		
0511 91 00	-- Produits de poissons ou de crustacés, mollusques ou autres invertébrés aquatiques ; animaux morts du chapitre 3 :	30 %	25 %
2301	Farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets, de viandes, d'abats, de poissons ou de crustacés, de mollusques ou d'autres invertébrés aquatiques, impropres à l'alimentation humaine ; cretonnes :		
2301 10 00	- Farines, poudres et agglomérés sous forme de pellets, de viandes ou d'abats ; cretonnes	30 %	25 %

Annexe n°2 Le régime applicable aux produits agricoles, de pêche et agricoles transformés entre l'Algérie et l'Union Européenne

II.3 Les produits agricoles transformés

Liste 1 : Concessions immédiates

Nomenclature Algérienne	Code NC équivalent	Description	Tarif algérien MFN	Réduction %
1518 00	1518 00	Graisses et huiles animales ou végétales et leurs fractions, cuites, oxydées, déshydratées, sulfurées, soufflées, standolisées ou autrement modifiées chimiquement, à l'exclusion de celles du n°1516 ; mélanges ou préparations non alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales ou de fractions de différentes graisses ou d'huiles du présent chapitre, non dénommés ni compris ailleurs:		
1518 00 10	1518 00 10	-Linoxyne -Autres:	30%	100%
1518 00 90	1518 00 91 1518 00 95 1518 00 99	-- Graisses et huiles animales ou végétales et leurs fractions, cuites, oxydées, déshydratées, sulfurées, soufflées, standolisées ou autrement modifiées chimiquement, à l'exclusion de celles du n°1516 --Autres: ---Mélanges et préparations non alimentaires de graisses et d'huiles animales ou de graisses et d'huiles animales et végétales et leurs fractions ---Autres	30%	100%
1704	1704	Sucreries sans cacao (y compris le chocolat blanc):		
1704 10	1704 10	-Gommes à mâcher (chewing-gum), même enrobées de sucre: --D'une teneur en poids de saccharose inférieure à 60% (y compris le sucre interverti calculé en saccharose):		
1704 10 00	1704 10 11 1704 10 19 1704 10 91 1704 10 99	--- En forme de bande ---Autres -- D'une teneur en poids de saccharose égale ou supérieure à 60% (y compris le sucre interverti calculé en saccharose) : --- En forme de bande ---Autres	30%	20%
1704 90	1704 90	- Autres:		
1704 90 00	1704 90 10 1704 90 30 1704 90 51 1704 90 55 1704 90 61 1704 90 65 1704 90 71 1704 90 75 1704 90 81 1704 90 99	--Extraits de réglisse contenant en poids plus de 10% de saccharose, sans addition d'autres matières --Préparation dite « chocolat blanc » --Autres: --- Pâtes et masses, y compris le massapain, en emballages immédiats d'un contenu net égal ou supérieur à 1 KG --- Pastilles pour la gorge et bonbons contre la toux --- Dragées et sucreries similaires dragéifiées ---Autres: ----Gommes et autres confiseries à base de gélifiants, y compris les pâtes de fruits sous forme de sucreries ----Bonbons de sucre cuit, même fourrés ---- Caramels ----Autres: ----- obtenues par compression -----Autres	30%	25%

1805 00 00	1805 00 00	Poudre de cacao, sans addition de sucre ou d'autres édulcorants	15%	50%
1806	1806	Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao:		
1806 31 00	1806 31 00	-- Fourrés	30%	25%
1806 90	1806 90	- Autres:		
		-- Chocolat et articles en chocolat:		
		--- Bonbons au chocolat (pralines), fourrés ou non:		
1806 90 00	1806 90 11	---- Contenant de l'alcool		
	1806 90 19	---- Autres		
		---Autres:	30%	25%
	1806 90 31	----Fourrés		
	1806 90 39	----Non fourrés		
	1806 90 50	--Sucreries et leurs succédanés fabriqués à partir de produits de substitution du sucre, contenant du cacao		
	1806 90 60	-- Pâtes à tartiner contenant du cacao		
	1806 90 70	-- Préparations pour boissons contenant du cacao		
	1806 90 90	-- Autres		
1901	1901	Extraits de malt ; préparations alimentaires de farines, semoules, amidons, féculés ou extraits de malt, ne contenant pas de cacao ou contenant moins de 40% en poids de cacao calculés sur base entièrement dégraissée, non dégommees ni comprises ailleurs; préparations alimentaires de produits des n°0401 à 0404, ne contenant pas de cacao ou contenant moins de 5% en poids de cacao calculés sur base entièrement dégraissée, non dénommées ni comprises ailleurs:		
1901 10 10	ex1901 10	- Préparations pour l'alimentation des enfants, conditionnées pour la vente au détail	5%	100%
1901 10 20	00		5%	100%
1901 90	1901 90	- Autres:		
		-- Extraits de malt:		
1901 90 00	1901 90 11	--- D'une teneur en extrait sec égale ou supérieure à 90% en poids		
	1901 90 19	--- Autres		
		-- Autres:	30%	100%
	1901 90 91	---Ne contenant pas de matières grasses provenant du lait, de saccharose, d'isoglucose, de glucose, d'amidon ou de féculé ou contenant en poids moins de 1,5% de matières grasses provenant du lait, moins de 5% de glucose ou d'amidon ou de féculé, à l'exclusion des préparations alimentaires en poudre de produits des n°0401 à 0404		
	1901 90 99	--- Autres		
1902	1902	Pâtes alimentaires, même cuites ou farcies (de viande ou d'autres substances) ou bien autrement préparées, telles que spaghetti, macaroni, nouilles, lasagnes, gnocchi, ravioli, cannelloni ; couscous, même préparé:		
1902 20	1902 20	- Pâtes alimentaires farcies (même cuites ou autrement préparées):		
1902 20 00	1902 20 91	-- Autres:	30%	30%
	1902 20 99	---Cuites		
		--- Autres		
1905	1905	Produits de la boulangerie, de la pâtisserie ou de la biscuiterie, même additionnés de cacao ; hosties, cachets vides des types utilisés pour médicaments, pains à cacheter, pâtes séchées de farine, d'amidon ou de féculé en feuilles et produits similaires :		
1905 31	1905 31	-Biscuits additionnés d'édulcorants ; gaufres et gaufrettes :		
		--Biscuits additionnés d'édulcorants:		
		---Entièrement ou partiellement enrobés ou recouverts de chocolat ou d'autres préparations contenant du cacao:		
1905 31 00	1905 31 11	----En emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 85g		
	1905 31 19	----Autres		
		---Autres:	30%	25%
	1905 31 30	----D'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait égale ou supérieure à 8%		
		----Autres:		
	1905 31 91	----Doublés biscuits fourrés		
	1905 31 99	----Autres		

1905 39 00	1905 32	--Gaufres et gaufrettes: ---Entièrement ou partiellement enrobés ou recouverts de chocolat ou d'autres préparations contenant du cacao: 1905 32 11 ----En emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 85g 1905 32 19 ---- Autres ---autres : 1905 32 91 ----Salées, fourrées ou non 1905 32 99 ----Autres		
1905 90 1905 90 10 1905 90 20 1905 90 30 1905 90 90	1905 90 1905 90 10 1905 90 20 1905 90 30 1905 90 40 1905 90 45 1905 90 55 1905 90 60 1905 90 90	-Autres: --Pain azyne (mazoth) --Hosties, cachets vides des types utilisés pour médicaments, pains à cacheter, pâtes séchées de farine, d'amidon ou de fécule en feuilles et produits similaires --Autres: ---Pain sans addition de miel, d'oeufs, de fromage ou de fruits et d'une teneur en sucres et matières grasses n'excédant pas, chacune, 5% en poids sur matière sèche ---Gaufres et gaufrettes ayant une teneur en eau excédant 10% ---Biscuits ---Produits extrudés ou expansés, salés ou aromatisés ---Autres: ----Additionnés d'édulcorants ----Autres	30%	25%
2005	2005	Autres légumes préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés, autres que les produits du n°2006		
2005 80 00	2005 80 00	-Maïs doux (Zea mays var.saccharata)	30%	100%
2102	2102	Levures (vivantes ou mortes) ; autres micro-organismes monocellulaires morts (à l'exclusion des vaccins du n°3002) ; poudres à lever préparées :		
2102 10 2102 10 00	2102 10 2102 10 10 2102 10 31 2102 10 39 2102 10 90	--Levures vivantes: --Levures mères sélectionnées (levures de culture) --Levures de panification: ---Séchées ---Autres --Autres	15%	100% dans la limite d'un contingent tarifaire annuel de 3000 tonnes
2102 30 00	2102 30 00	- Poudres à lever préparées	15%	30%
2103	2103	Préparations pour sauces et sauces préparées ; condiments et assaisonnements, composés ; farine de moutarde et moutarde préparée:		
2103 90 90	2103 90 90	--Autres	30%	100%
2104	2104	Préparations pour soupes, potages ou bouillons ; soupes, potages ou bouillons préparés ; préparations alimentaires composites homogénéisées:		
2104 10 2104 10 00	2104 10 2104 10 10 2104 10 90	--Préparations pour soupes, potages ou bouillons ; soupes, potages ou bouillons préparés: -- Séchés ou desséchés --Autres	30%	100%
2105	2105 00	Glaces de consommation, même contenant du cacao:		
2105 00 00	2105 00 10 2105 00 91 2105 00 99	- Ne contenant pas ou contenant en poids moins de 3% de matières grasses provenant du lait - d'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait: -- Egale ou supérieure à 3% mais inférieure à 7% --Egale ou supérieure à 7%	30%	20%
2106	2106	Préparations alimentaires non dénommées ni comprises ailleurs :		
2106 90 10	2106 90 2106 90 10 2106 90 20	-Autres: --Préparations dites « fondues » --Préparations alcooliques composées, autres que celles à base de substances odoriférantes, des types utilisés pour la fabrication de boissons --Autres:	15%	100% dans la limite d'un contingent tarifaire annuel de 2000 tonnes

2106 90 90	2106 90 92	---Ne contenant pas de matières grasses provenant du lait, de saccharose, d'isoglucose, de glucose, d'amidon ou de fécule ou contenant en poids moins de 1,5% de matières grasses provenant du lait, moins de 5% de saccharose ou d'isoglucose, moins de 5% de glucose ou d'amidon ou de fécule:	30%	
	2106 90 98	--- Autres		
2201	2201	Eaux, y compris les eaux minérales naturelles ou artificielles et les eaux gazéifiées, non additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ni aromatisées ; glace et neige:		
2201 10	2201 10	- Eaux minérales et eaux gazéifiées:		
2201 10 00	2201 10 11	-- Eaux minérales naturelles:		
	2201 10 19	--- Sans dioxyde de carbone	30%	20%
	2201 10 90	---Autres		
	2201 10 90	--Autres:		
2202	2202	Eaux, y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées, additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées, et autres boissons non alcooliques, à l'exclusion des jus de fruits ou de légumes du n°2009:		
2202 90	2202 90	-Autres:		
2202 90 00	2202 90 10	--Ne contenant pas de produits des n°0401 à 0404 ou de matières grasses provenant des produits des n°0401 à 0404	30%	30%
	2202 90 91	--Autres, d'une teneur en poids de matières grasses provenant des produits des n°0401 à 0404:		
	2202 90 95	---Inférieure à 0.2%		
	2202 90 99	--- Egale ou supérieure à 0,2% et inférieure à 2%		
	2202 90 99	---Egale ou supérieure à 2%		
2203	2203 00	Bières de malt:		
2203 00 00	2203 00 01	-En récipients d'une contenance n'excédant pas 10 l:		
	2203 00 09	--Présentées dans des bouteilles	30%	100% dans la limite d'un contingent tarifaire annuel de 500 tonnes
	2203 00 10	--Autres		
	2203 00 10	- En récipients d'une contenance excédant 10 l		
2208	2208	Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de moins de 80%vol ; eaux-de-vie, liqueurs et autres boissons spiritueuses :		
2208 30 00	2208 30	- Whiskies	30%	100%
2208 40 00	2208 40	- Rhum et tafia	30%	100%
2208 50 00	2208 50	- Gin et genièvre	30%	100%
2208 60 00	2208 60	- Vodka	30%	100%
2208 70 00	2208 70	- Liqueurs	30%	100%
2905	2905	Alcools acycliques et leurs dérivés halogénés, sulfonés, nitrés ou nitrosés :		
		-Autres polyalcools:		
2905 43 00	2905 43 00	--Mannitol	15%	100%
2905 44	2905 44	--D-glucitol (sorbitol):		
2905 44 00	2905 44 11	---En solution aqueuse:		
	2905 44 19	---- Contenant du D-mannitol dans une proportion inférieure ou égale à 2% en poids, calculée sur sa teneur en D-glucitol	15%	100%
	2905 44 19	----Autre		
	2905 44 91	---Autre:		
	2905 44 91	----Contenant du D-mannitol dans une proportion inférieure ou égale à 2% en poids calculée sur sa teneur en D-glucitol		
	2905 44 99	----Autre		
2905 45 00	2905 45 00	--Glycérol	15%	100%

3301	3301	Huiles essentielles (déterpénées ou non), y compris celles dites « concrètes » ou « absolues », résinoïdes ; oléorésines d'extraction ; solutions concentrées d'huiles essentielles dans les graisses, les huiles fixes, les cires ou matières analogues, obtenues par enfleurage ou macération ; sous-produits terpéniques résiduels de la déterpénation des huiles essentielles ; eaux distillées aromatiques et solutions aqueuses d'huiles essentielles:		
3301 90 3301 90 00	3301 90 3301 90 10 3301 90 21 3301 90 30 3301 90 90	-Autres: -- Sous-produits terpéniques résiduels de la déterpénation des huiles essentielles --Oléorésines d'extraction : --- De réglisse et de houblon --- Autres -- Autres	15%	100%
3302	3302	Mélanges de substances odoriférantes et mélanges (y compris les solutions alcooliques) à base d'une ou de plusieurs de ces substances, des types utilisés comme matières de base pour l'industrie ; autres préparations à base de substances odoriférantes, des types utilisés pour la fabrication de boissons:		
3302 10 3302 10 00	3302 10 3302 10 10 3302 10 21 3302 10 29	-Des types utilisés pour les industries alimentaires ou des boissons --Des types utilisés pour les industries des boissons: ---Préparations contenant tous les agents aromatisants qui caractérisent une boisson: ----Ayant un titre alcoométrique acquis excédant 0,5%vol ----Autres: -----Ne contenant pas de matières grasses provenant du lait, de saccharose, d'isoglucose, de glucose, d'amidon ou de fécule ou contenant en poids moins de 1,5% de matières grasses provenant du lait, moins de 5% de saccharose ou d'isoglucose, moins de 5% de glucose ou d'amidon ou de fécule -----Autres	15%	100%
3501	3501	Caséines, caséinates et autres dérivés des caséines ; colles de caséine:		
3501 10 3501 10 00	3501 10 3501 10 10 3501 10 50 3501 10 90	-Caséines: --Destinées à la fabrication de fibres textiles artificielles --Destinées à des usages industriels autres que la fabrication de produits alimentaires ou fourragers --Autres	15%	100%
3501 90 3501 90 90	3501 90 3501 90 90	-Autres: --Autres	15%	100%
3505	3505	Dextrine et autres amidons et féculés modifiés (les amidons et féculés pré-gélatinisés ou estérifiés, par exemple) ; colles à base d'amidons ou de féculés, de dextrine ou d'autres amidons ou féculés modifiés :		
3505 10 3505 10 00	3505 10 3505 10 10 3505 10 90	-Dextrine et autres amidons et féculés modifiés: --Dextrine --Autres amidons et féculés modifiés: ---Autres	15%	100%
3505 20 3505 20 00	3505 20 3505 20 10 3505 20 30 3505 20 50 3505 20 90	-Colles: --D'une teneur en poids d'amidons ou de féculés, de dextrine ou d'autres amidons ou féculés modifiés, inférieure à 25% --D'une teneur en poids d'amidons ou de féculés, de dextrine ou d'autres amidons ou féculés modifiés, égale ou supérieure à 25% et inférieure à 55% --D'une teneur en poids d'amidons ou de féculés, de dextrine ou d'autres amidons ou féculés modifiés, égale ou supérieure à 55% et inférieure à 80% -- D'une teneur en poids d'amidons ou de féculés, de dextrine ou d'autres amidons ou féculés modifiés, égale ou supérieure à 80%	30%	100%

3809	3809	Agents d'apprêt ou de finissage, accélérateurs de teinture ou de fixation de matières colorantes et autres produits et préparations (parements préparés et préparations pour le mordantage, par exemple), des types utilisés dans l'industrie textile, l'industrie du papier, l'industrie du cuir ou les industries similaires, non dénommés ni compris ailleurs:		
3809 10	3809 10	-A base de matières amylicées:		
3809 10 00	3809 10 10	--D'une teneur en poids de ces matières inférieure à 55%	15%	100%
	3809 10 30	--D'une teneur en poids de ces matières égale ou supérieure à 55% et inférieure à 70%		
	3809 10 50	--D'une teneur en poids de ces matières égale ou supérieure à 70% et inférieure à 83%		
	3809 10 90	--D'une teneur en poids de ces matières égale ou supérieure à 83%		
3823	3823	Acides gras monocarboxyliques industriels ; huiles acides de raffinage ; alcools gras industriels:		
		-Acides gras monocarboxyliques industriels ; huiles acides de raffinage:		
3823 11 00	3823 11 00	--Acide stéarique	15%	100%
3823 12 00	3823 12 00	--Acide oléique		
3823 13 00	3823 13 00	--Tall acides gras		
3823 19	3823 19	--Autres:		
3823 19 00	3823 19 10	---Acides gras distillés		
	3823 19 30	---Distillat d'acide gras		
	3823 19 90	---Autres		
3823 70 00	3823 70 00	-Alcools gras industriels		
3824	3824	Liants préparés pour moules ou noyaux de fonderie ; produits chimiques et préparations des industries chimiques ou des industries connexes (y compris celles consistant en mélanges de produits naturels), non dénommés ni compris ailleurs:		
3824 60	3824 60	- Sorbitol, autre que celui du n°2905 44:		
		--En solution aqueuse:		
3824 60 00	3824 60 11	---Contenant du D-mannitol dans une proportion inférieure ou égale à 2% en poids calculée sur sa teneur en D-glucitol	15%	100%
	3824 60 19	---Autre		
		--Autre:		
	3824 60 91	---Contenant du D-mannitol dans une proportion inférieure ou égale à 2% en poids calculée sur sa teneur en D-glucitol		
	3824 60 99	---Autre		

Liste 2 : Concessions différées (article 15 de l'accord)

Nomenclature Algérienne	Code NC équivalent	Description
0403	0403	Babeurre, lait et crème caillés, yoghourt, képhir et autres laits et crèmes fermentés ou acidifiés, même concentrés ou additionnés de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisés ou additionnés de fruits de cacao :
0403 10	0403 10	-Yoghourts:
		--Aromatisés ou additionnés de fruits ou de cacao:
		---En poudre, en granulés ou sous d'autres formes solides, d'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait:
0403 10 00	0403 10 51	----N'excédant pas 1,5%
	0403 10 53	----Excédant 1,5% mais n'excédant pas 27%
	0403 10 59	---- Excédant 27%
	0403 10 91	---Autres, d'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait :
	0403 10 93	---- N'excédant pas 3%
	0403 10 99	---- Excédant 3% mais n'excédant pas 6%
		---- Excédant 6%
0403 90	0403 90	- Autres:
		-- Aromatisés ou additionnés de fruits ou de cacao :
		--- En poudre, en granulés ou sous d'autres formes solides, d'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait:
0403 90 00	0403 90 71	---- N'excédant pas 1,5%
	0403 90 73	---- Excédant 1,5% mais n'excédant pas 27%
	0403 90 79	---- Excédant 27%
	0403 90 91	--- Autres, d'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait :
	0403 90 93	---- N'excédant pas 3%
	0403 90 99	---- Excédant 3% mais n'excédant pas 6%
		---- Excédant 6%
0405	0405	Beurre et autres matières grasses provenant du lait ; pâtes à tartiner laitières :
0405 20	0405 20	-Pâtes à tartiner laitières:
0405 20 00	0405 20 10	-- d'une teneur en poids de matières grasses égale ou supérieure à 39% mais inférieure à 60%
	0405 20 30	-- d'une teneur en poids de matières grasses égale ou supérieure à 60% mais n'excédant pas 75%
0501 00 00	0501 00 00	Cheveux bruts, même lavés ou dégraissés ; déchets de cheveux
0502	0502	Soies de porc ou de sanglier ; poils de blaireau et autres poils pour la brosse ; déchets de ces soies ou poils:
0503 00 00	0503 00 00	Crins et déchets de crins, même en nappes avec ou sans support
0505	0505	Peaux et autres parties d'oiseaux revêtues de leurs plumes ou de leur duvet, plumes et parties de plumes (même rognées), duvet, bruts ou simplement nettoyés, désinfectés ou traités en vue de leur conservation ; poudres et déchets de plumes ou de parties de plumes :
0506	0506	Os et cornillons, bruts, dégraissés, simplement préparés (mais non découpés en forme), acidulés ou dégelatinés ; poudres et déchets de ces matières :
0507	0507	Ivoire, écaille de tortue, fanons (y compris les barbes) de baleine ou d'autres mammifères marins, cornes, bois, sabots, ongles, griffes et becs, bruts ou simplement préparés mais non découpés en forme ; poudres et déchets de ces matières :
0508 00 00	0508 00 00	Corail et matières similaires, bruts ou simplement préparés, mais non autrement travaillés ; coquilles et carapaces de mollusques, de crustacés ou d'échinodermes et os de seiches, bruts ou simplement préparés, mais non découpés en forme, leurs poudres et leurs déchets
0509 00	0509 00	Éponges naturelles d'origine animale:
0510 00 00	0510 00 00	Ambre gris, castoréum, civette et musc ; cantharides ; bile, même séchée ; glandes et autres substances d'origine animale utilisées pour la préparation de produits pharmaceutiques, fraîches, réfrigérées, congelées ou autrement conservées de façon provisoire
0710	0710	Légumes, non cuits ou cuits à l'eau ou à la vapeur, congelés :
0710 40 00	0710 40 00	-Maïs doux

0711	0711	Légumes conservés provisoirement (au moyen de gaz sulfureux ou dans de l'eau salée, soufrée ou additionnée d'autres substances servant à assurer provisoirement leur conservation, par exemple), mais impropres à l'alimentation en l'état :
0711 90	0711 90	-Autres légumes ; mélanges de légumes:
0711 9000	0711 90 30	--Légumes: ---Maïs doux
0903 00 00	0903 00 00	Maté
1212	1212	Caroubes, algues, betteraves à sucre et cannes à sucre, fraîches, réfrigérées, congelées ou séchées, même pulvérisées ; noyaux et amandes de fruits et autres produits végétaux (y compris les racines de chicorée non torréfiées de la variété <i>Cichorium intybus sativum</i>), servant principalement à l'alimentation humaine, non dénommés ni compris ailleurs:
1212 20 00	1212 20 00	-Algues
1302	1302	Sucs et extraits végétaux ; matières pectiques, pectinates et pectates ; agar-agar et autres mucilages et épaississants dérivés des végétaux, même modifiés :
		-Sucs et extraits végétaux:
1302 12 00	1302 12 00	--De réglisse
1302 13 00	1302 13 00	--De houblon
1302 14 00	1302 14 00	--De pyrèthre ou de racines de plantes à roténone
1302 19	1302 19	--Autres:
1302 19 00	1302 19 30	---Extraits végétaux mélangés entre eux, pour la fabrication de boissons ou de préparations alimentaires
		---Autres:
1302 20	1302 19 91	----Médicinaux :
1302 31 00	1302 20	-Matières pectiques, pectinates et pectates:
1302 31 00	1302 31 00	--Agar-agar
1302 32	1302 32	--Mucilages et épaississants de caroubes, de graines de caroubes ou de graines de guarée, même modifiés:
1302 32 00	1302 32 10	---De caroubes ou de graines de caroubes
1401	1401	Matières végétales des espèces principalement utilisées en vannerie ou en sparterie (bambous, rotins, roseaux, joncs, osiers, raphia, pailles de céréales nettoyées, blanchies ou teintées, écorces de tilleul, par exemple) :
1402 00 00	1402 00 00	Matières végétales des espèces principalement utilisées pour le rembourrage (kapok, crin végétal, crin marin, par exemple), même en nappes avec ou sans support en autres matières
1403 00 00	1403 00 00	Matières végétales des espèces principalement utilisées pour la fabrication des balais ou des brosses (sorgho, piassava, chiendent, istle, par exemple), même en torsades ou en faisceaux
1404	1404	Produits végétaux non dénommés ni compris ailleurs:
1505	1505	Graisse de suint et substances grasses dérivées, y compris la lanoline:
1506 00 00	1506 00 00	Autres graisses et huiles animales et leurs fractions, même raffinées, mais non chimiquement modifiées
1515	1515	Autres graisses et huiles végétales (y compris l'huile de jojoba) et leurs fractions, fixes, même raffinées, mais non chimiquement modifiées:
1515 90 91	1515 90 15	--Huiles de jojoba, d'oiticica; cyre de myrica; cire du Japon; leurs fractions
1516	1516	Graisses et huiles animales ou végétales et leurs fractions, partiellement ou totalement hydrogénées, interestérifiées ou réestérifiées ou élaïdinisées, même raffinées, mais non autrement préparées :
1516 20	1516 20	-Graisses et huiles végétales et leurs fractions:
	1516 20 10	--Huiles de ricin hydrogénées, dites "opalwax"
1517	1517	Margarine; mélanges ou préparations alimentaires de graisses ou d'huiles animales ou végétales ou de fractions de différentes graisses ou huiles du présent chapitre, autres que les graisses et huiles alimentaires et leurs fractions du n°1516
1517 10 00	1517 10	-Margarine, à l'exclusion de la margarine liquide:
	1517 10 10	-- D'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait excédant 10% mais n'excédant pas 15%
1517 90	1517 90	-Autres:
1517 90 00	1517 90 10	-- D'une teneur en poids de matières grasses provenant du lait excédant 10% mais n'excédant pas 15%
		--Autres:
	1517 90 93	--- Mélanges ou préparations culinaires utilisés pour le démoulage
1520 00 00	1520 00 00	Glycerol brut ; eaux et lessives glycéreuses
1521	1521	Cires végétales (autres que les triglycérides), cires d'abeilles ou d'autres insectes et spermaceti, même raffinés ou colorés :
1521 10 00	1521 10 00	-Cires végétales

1521 90	1521 90	- Autres:
1521 90 00	1521 90 10	--Spermaceti, même raffiné ou coloré
		--Cires d'abeilles ou d'autres insectes, même raffinées ou colorées :
	1521 90 91	---Brutes
	1521 90 99	---Autres
1522 00	1522 00	Dé gras; résidus provenant du traitement des corps gras ou des cires animales ou végétales:
1522 00 00	1522 00 10	-Dé gras
1702	1702	Autres sucres, y compris le lactose, le maltose, le glucose et le fructose (lévulose) chimiquement purs, à l'état solide ; sirops de sucres sans addition d'aromatants ou de colorants ; succédanés du miel, même mélangés de miel naturel ; sucres et mélasses caramélisés:
1702 50 00	1702 50 00	-Fructose chimiquement pur
1702 90	1702 90	-Autres, y compris le sucre inverti (ou interverti) et les autres sucres et sirops de sucres contenant en poids à l'état sec 50% de fructose :
1702 90 00	1702 90 10	--Maltose chimiquement pur
1803	1803	Pâte de cacao, même dégraissée:
1804 00 00	1804 00 00	Beurre, graisse et huile de cacao
1806	1806	Chocolat et autres préparations alimentaires contenant du cacao:
1806 10	1806 10	-Poudre de cacao avec addition de sucre ou d'autres édulcorants:
1806 20	1806 20	-Autres préparations présentées soit en blocs ou en barres d'un poids excédant 2 kg, soit à l'état liquide ou pâteux ou en poudres, granulés ou formes similaires, en récipients ou en emballages immédiats, d'un contenu excédant 2 kg:
1806 32	1806 32	--Non fourrés
1901	1901	Extraits de malt ; préparations alimentaires de farines, semoules, amidons, féculés ou extraits de malt, ne contenant pas de cacao ou contenant moins de 40% en poids de cacao calculés sur base entièrement dégraissée, non dégoimées ni comprises ailleurs; préparations alimentaires de produits des n°0401 à 0404, ne contenant pas de cacao ou contenant moins de 5% en poids de cacao calculés sur base entièrement dégraissée, non dénommées ni comprises ailleurs:
1901 10 30	ex1901 10 00	- Préparations pour l'alimentation des enfants, conditionnées pour la vente au détail
19012000	1901 20 00	- Mélanges et pâtes pour la préparation des produits de la boulangerie, de la pâtisserie ou de la biscuiterie du n°1905
1902	1902	Pâtes alimentaires, même cuites ou farcies (de viande ou d'autres substances) ou bien autrement préparées, telles que spaghetti, macaroni, nouilles, lasagnes, gnocchi, ravioli, cannelloni ; couscous, même préparé:
		-Pâtes alimentaires non cuites ni farcies ni autrement préparées:
1902 11 00	1902 11 00	-- Contenant des œufs
1902 19	1902 19	-- Autres:
1902 30	1902 30	- Autres pâtes alimentaires:
1902 40	1902 40	-Couscous:
1903 00 00	1903 00 00	Tapioca et ses succédanés préparés à partir de féculés, sous forme de flocons, grumeaux, grains perlés, criblures ou formes similaires
1904	1904	Produits à base de céréales obtenus par soufflage ou grillage (corn flakes, par exemple) ; céréales (autres que le maïs) en grains ou sous forme de flocons ou d'autres grains travaillés (à l'exception de la farine et de la semoule), précuites ou autrement préparées, non dénommées ni comprises ailleurs :
1904 10	1904 10	-Produits à base de céréales obtenus par soufflage ou grillage :
1904 20	1904 20	-Préparations alimentaires obtenues à partir de flocons de céréales non grillés ou de mélanges de flocons de céréales non grillés et de flocons de céréales grillés ou de céréales soufflées:
190490	1904 90	-Autres:
1905	1905	Produits de la boulangerie, de la pâtisserie ou de la biscuiterie, même additionnés de cacao ; hosties, cachets vides des types utilisés pour médicaments, pains à cacheter, pâtes séchées de farine, d'amidon ou de féculé en feuilles et produits similaires :
1905 10 00	1905 10 00	-Pain croustillant dit Knäckebröt
1905 20	1905 20	-Pain d'épices:
1905 40	1905 40	-Biscottes, pain grillé et produits similaires grillés:
2001	2001	Légumes, fruits et autres parties comestibles de plantes, préparés ou conservés au vinaigre ou à l'acide acétique:

2001 90	2001 90	--Autres:
2001 90 90	2001 90 30	--Maïs doux (zea mays var.saccharata)
	2001 90 40	--Ignames, patates douces et parties comestibles similaires de plantes d'une teneur en poids d'amidon ou de féculé égale ou supérieure à 5%
	2001 90 60	--Coeurs de palmier
2004	2004	Autres légumes préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, congelés, autres que les produits du n°2006
2004 10	2004 10	-Pommes de terre:
		--Autres :
2004 10 00	2004 10 91	---Sous forme de farines, semoules ou flocons
2004 90	2004 90	-Autres légumes et mélanges de légumes:
2004 90 90	2004 90 10	--Maïs doux (Zea mays var.saccharata)
2005	2005	Autres légumes préparés ou conservés autrement qu'au vinaigre ou à l'acide acétique, non congelés, autres que les produits du n°2006
2005 20	2005 20	-Pommes de terre:
2005 20 00	2005 20 10	--Sous forme de farines, semoules ou flocons
2008	2008	Fruits et autres parties comestibles de plantes, autrement préparés ou conservés, avec ou sans addition de sucre ou d'autres édulcorants ou d'alcool, non dénommés ni compris ailleurs:
		-Fruits à coques, arachides et autres graines, même mélangés entre eux:
2008 11	2008 11	--Arachides:
2008 11 00	2008 11 10	---Beurre d'arachide
		-Autres, y compris les mélanges, à l'exception de ceux du n°2008 19:
2008 91 00	2008 91 00	--Coeurs de palmier
2008 99	2008 99	--Autres:
2008 99 00		---Sans addition d'alcool:
		----Sans addition de sucre:
	2008 99 85	-----Maïs à l'exclusion du maïs doux (zea mays var. saccharata)
	2008 99 91	-----Ignames, patates douces et parties comestibles similaires de plantes d'une teneur en poids d'amidon ou de féculé égale ou supérieure à 5%
2101	2101	Extraits, essences et concentrés de café, de thé ou de maté et préparations à base de ces produits ou à base de café, thé ou maté ; chicorée torréfiée et autres succédanés torréfiés du café et leurs extraits, essences et concentrés:
		-Extraits, essences et concentrés de café et préparations à base de ces extraits, essences ou concentrés ou à base de café:
2101 11	2101 11	--Extraits, essences et concentrés:
2101 12	2101 12	--Préparations à base d'extraits, essences ou concentrés ou à base de café:
2101 20	2101 20	-Extraits, essences et concentrés de thé ou de maté et préparations à base de ces extraits, essences ou concentrés ou à base de thé ou de maté :
2101 30	2101 30	-Chicorée torréfiée et autres succédanés torréfiés du café et leurs extraits, essences et concentrés:
2102	2102	Levures (vivantes ou mortes) ; autres micro-organismes monocellulaires morts (à l'exclusion des vaccins du n°3002) ; poudres à lever préparées :
2102 20	2102 20	-Levures mortes ; autres micro-organismes monocellulaires morts:
		--Levures mortes:
2102 20 00	2102 20 11	---En tablettes, cubes ou présentations similaires, ou bien en emballages immédiats d'un contenu net n'excédant pas 1 kg .
	2102 20 19	---Autres
	2102 20 90	--Autres
2103	2103	Préparations pour sauces et sauces préparées ; condiments et assaisonnements, composés ; farine de moutarde et moutarde préparée:
2103 10 00	2103 10 00	-Sauce de soja
2103 20 00	2103 20 00	- Tomato ketchup et autres sauces tomates
2103 30	2103 30	- Farine de moutarde et moutarde préparée :
2103 90	2103 90	-Autres:
2103 90 10	2103 90 10	-- Chutney de mangue liquide
	2103 90 30	-- Amers aromatiques, d'un titre alcoométrique volumique égal ou supérieur à 44,2% vol et n'excédant pas 49,2%vol et contenant de 1,5 à 6% en poids de gentiane, d'épices et ingrédients divers, de 4% à 10% de sucre et présentés en récipients d'une contenance n'excédant pas 0,50l

2104	2104	Préparations pour soupes, potages ou bouillons ; soupes, potages ou bouillons préparés ; préparations alimentaires composites homogénéisées :
2104 20 00	2104 20 00	- Préparations alimentaires composites homogénéisées
2106	2106	Préparations alimentaires non dénommées ni comprises ailleurs :
2106 10	2106 10	- Concentrats de protéines et substances protéiques texturées :
2106 10 00	2106 10 20	--Ne contenant pas de matières grasses provenant du lait, de saccharose, d'isoglucose, de glucose, d'amidon ou de fécule ou contenant en poids moins de 1,5% de matières grasses provenant du lait, moins de 5% de saccharose ou d'isoglucose, moins de 5% de glucose ou d'amidon ou de fécule
	2106 10 80	--Autres
2201	2201	Eaux, y compris les eaux minérales naturelles ou artificielles et les eaux gazéifiées, non additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ni aromatisées ; glace et neige :
2201 90 00	2201 90 00	-Autres
2202	2202	Eaux, y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées, additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées, et autres boissons non alcooliques, à l'exclusion des jus de fruits ou de légumes du n°2009 :
2202 10 00	2202 10 00	- Eaux, y compris les eaux minérales et les eaux gazéifiées, additionnées de sucre ou d'autres édulcorants ou aromatisées
2205	2205	Vermouth et autres vins de raisins frais préparés à l'aide de plantes ou de substances aromatiques :
2205 10	2205 10	- En récipients d'une contenance n'excédant pas 2l :
2205 90	2205 90	-Autres :
2207	2207	Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de 80%vol ou plus ; alcools éthylique et eaux-de-vie dénaturés de tous titres :
2208	2208	Alcool éthylique non dénaturé d'un titre alcoométrique volumique de moins de 80%vol ; eaux-de-vie, liqueurs et autres boissons spiritueuses :
2208 20 00	2208 20	- Eaux-de-vie de vin ou de marc de raisins :
2208 90 00	2208 90	- Autres :
2402	2402	Cigares (y compris ceux à bouts coupés), cigarillos et cigarettes, en tabac ou en succédanés de tabac :
2402 10 00	2402 10 00	- Cigares (y compris ceux à bouts coupés) et cigarillos contenant du tabac
2402 20	2402 20	-Cigarettes contenant du tabac :
2402 90 00	2402 90 00	-Autres
2403	2403	Autres tabacs et succédanés de tabac, fabriqués ; tabacs « homogénéisés » ou « reconstitués » ; extraits et sauces de tabac :
2403 10	2403 10	-Tabac à fumer, même contenant des succédanés de tabac en toute proportion :
2403 91 00	2403 91 00	-- Tabacs « homogénéisés » ou « reconstitués »
2403 99	2403 99	--Autres :

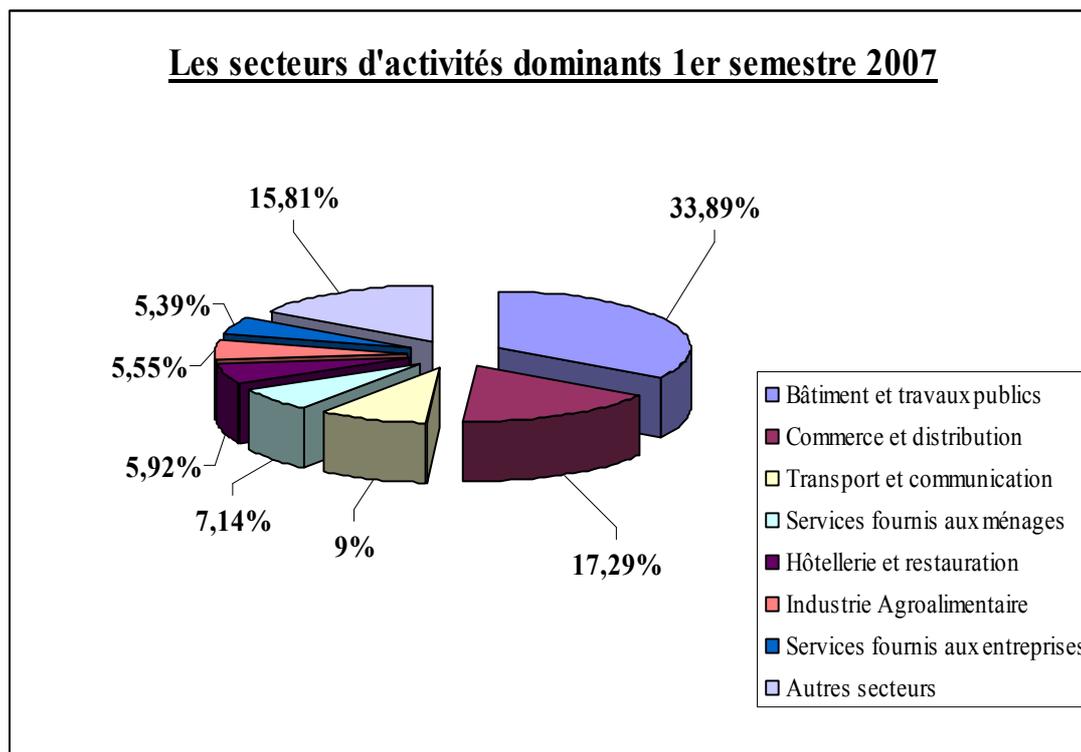
Annexe n°3: Répartition des PME par branche des PME.

Secteur d'activités	Nombre des PME-Privées	Taux	Contenu
Services	130 635	45,95%	-Transport et communication -Commerce -Hôtellerie et restauration -Services fournis aux entreprises -Services fournis aux ménages -Etablissements financiers -Affaires immobilières -Services pour collectivités
Bâtiment et travaux publics	96 327	33,88%	-Bâtiment et travaux publics
Industries	53 154	18,70%	-Mines et carrières -ISMME -Matériaux de construction -Chimie, plastique -Industrie agroalimentaire -Industrie du textile -Industrie du cuir -Industrie du bois et papier -Industries diverses
Agriculture et pêche	3 306	1,16%	-Agriculture et pêche
Services liés aux industries	822	0,28%	-Services et travaux pétroliers -Eau et énergie -Hydrocarbures
Total	284 244	100 %	

Source: Rapport de l'ANDI 2007.

Annexe n°4: Les secteurs d'activité dominants dans la population des PME privées algériennes.

N°	Secteurs d'activités	Nombre d'entreprises 1 ^{er} semestre 2007	%
1	Bâtiment et travaux publics	96327	33,89
2	Commerce et distribution	49152	17,29
3	Transport et communication	25576	9,00
4	Services fournis aux ménages	20307	7,14
5	Hôtellerie et restauration	16831	5,92
6	Industrie Agroalimentaire	15784	5,55
7	Services fournis aux entreprises	15316	5,39
8	Autres secteurs	44951	15,81
	Total	284244	100,00



Source: ANDI.

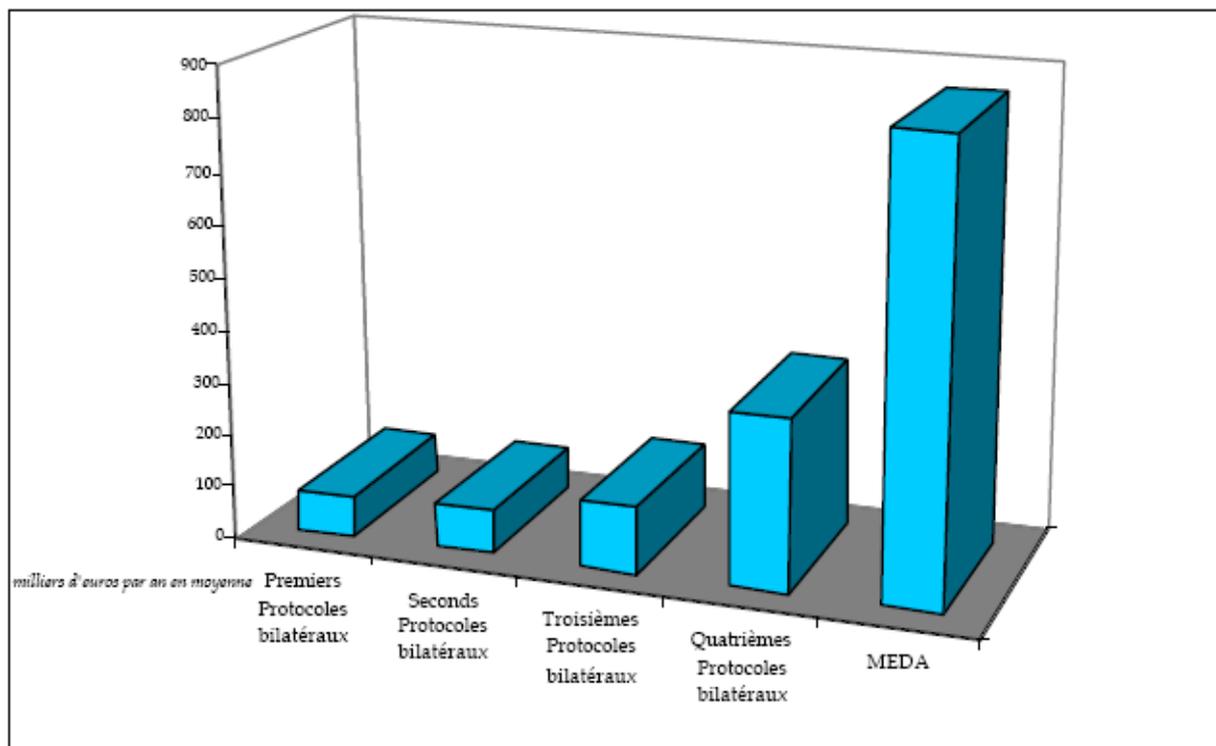
Annexe n°5: Répartition des PME privées par secteur d'activités.

Secteur d'Activités		PME-Privées Année 2006	Mouvements de 1 ^{er} semestre 2007				Nombre de PME 1 ^{er} semestre 2007
			Créations	Radiations	Réactivations	croissance	
1	Agriculture et pêche	3 186	121	10	9	120	3 306
2	Eau et énergie	74	5	0	0	5	79
3	Hydrocarbures	531	5	0	0	5	536
4	Services et travaux pétroliers	188	20	1	0	19	207
5	Mines et carrières	657	43	3	2	42	699
6	ISMME	7 906	267	26	31	272	8 178
7	Matériaux de construction	6 369	214	14	17	217	6 586
8	Bâtiment et travaux publics	90 702	5466	408	567	5625	96 327
9	Chimie, plastique	1 967	70	9	7	68	2 035
10	Industrie agroalimentaire	15 270	558	82	38	514	15 784
11	Industrie du textile	4 019	94	18	13	89	4 108
12	Industrie du cuir	1 558	39	3	7	43	1 601
13	Industrie du bois et papier	10 300	448	29	55	474	10 774
14	Industrie diverse	3 297	93	9	8	92	3 389
15	Transport et communication	24 252	1302	84	106	1324	25 576
16	Commerce	46 461	2722	193	162	2691	49 152
17	Hôtellerie et restauration	16 230	616	64	49	601	16 831
18	Services fournis aux entreprises	14 134	1164	71	89	1182	15 316
19	Services fournis aux ménages	19 438	832	75	112	869	20 307
20	Etablissements financiers	853	48	3	1	46	899
21	Affaires immobilières	755	46	5	2	43	798
22	Services pour collectivités	1 659	95	3	5	97	1 756
Total Général		269 806	14 268	1 110	1 280	14 438	284 244

Source: ANDI.

Annexe n°6 Dotations financière communautaires (subventions) dans la Méditerranée de la fin des années 70 à la fin des années 90

Annexe n°6: Dotations financières Communautaires (subventions) dans la Méditerranée de la fin des années 70 à la fin des années 90.



Source: COWI, novembre 1998.

Aide accordée par la CE (au titre de MEDA) et la BEI à l'Algérie (en millions €).

	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	Total
<i>MEDA - engagements</i>	-	-	41	95	28	30,2	60	50	41,6	51	40	436,8
<i>Banque européenne d'investissement (prêts)</i>	100	115	335	30	0	143	225	227	230	0	10	1405

Source: la commission européenne, programme indicatif national, 2007-2010.

