

École des Hautes Études Commerciales d'Alger



**Mémoire de Fin de Cycle pour l'Obtention du
Diplôme de Master en Sciences Commerciales**

Option : Affaires internationales

Thème :

**Impact des accords commerciaux sur la
promotion des exportations en Algérie**

Cas :ALGEX

Elaboré par :

**Mlle. OULD KHERROUBI
Malika Asmaa**

Encadré par :

**Mme. MEGHARI
BENADDA Randa**

11^{ème} promotion

Juin 2024

École des Hautes Études Commerciales d'Alger



Mémoire de Fin de Cycle pour l'Obtention du

Diplôme de Master en Sciences Commerciales

Option : Affaires internationales

Thème :

**Impact des accords commerciaux sur la
promotion des exportations en Algérie**

Cas :ALGEX

Elaboré par :

Mlle. OULD KHERROUBI

Malika Asmaa

Encadré par :

Mme. MEGHARI

BENADDA Randa

11^{ème} promotion

Juin 2024

REMERCIEMENTS

Au Dieu le tout puissant qui m'a destiné ce chemin et me l'a éclairé,

Incommensurable, profonde et inestimable est ma gratitude envers vous, mes Chers Professeurs et Enseignants de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales d'Alger, je ne vous remercierai jamais assez pour tout ce que vous m'avez appris, et je remercie particulièrement mon encadrante de mémoire madame Meghari Randa

Je remercie également l'agence ALGEX de m'avoir si bien accueilli lors de mon stage de fin d'études, le personnel qui n'a pas manqué de m'aider et m'orienter

Il m'est immanquable, avant de commencer l'élaboration de ce modeste travail, de remercier toutes les personnes qui m'ont aidées à le réaliser et qui m'ont donné tout savoir sans limites et sans ladrerie.

Je remercie aussi l'ensemble de mes camarades, promotion affaires internationales 2023-2024 pour ces années inoubliables,

Enfin, je remercie les efforts et la ténacité qui ont fait battre mon intérêt tout au long d'un cheminement accidenté, durant ce parcours marqué par une crise sanitaire mondiale. Je suis reconnaissant envers mon travail acharné dont voici le modeste résultat.

DÉDICACES

Au Dieu le tout puissant notre créateur,

A toutes ces chères personnes qui emplissent ma vie de joie et d'amour,

*Je dédie ce modeste travail d'abord à mes très chers parents, vous mes modèles et mes
raisons de vivre.*

*Mon père chéri qui été là à m'aider par tous moyens, tes conseils avisés ont toujours été ma
boussole dans les moments les plus difficiles.*

*Ma mère Précieuse ton amour et ton soutien ont été la force qui m'a permis d'accomplir ce
travail.,*

*Ma chère tante Khadidja qui a été là pour moi, dans les bons comme dans les mauvais
moments. Ta présence à mes côtés est inestimable.*

*Mes Adorables frères et sœurs : Aziz, Amira , Fatima et Rachid . Vos encouragements et votre
confiance en moi m'ont permis d'avancer et de me dépasser. Je vous en serai toujours
infiniment redevable.*

*A la personne la plus proche à mon cœur qui m'a toujours soutenu, mon âme SidAli et à toute
sa famille . Ton amour, ta confiance et ta présence à mes côtés ont été la force de mon
parcours . Ce mémoire est le fruit de nos efforts ensemble. Je te le dédie avec tout mon cœur.*

A mon petit ange Isaac et toute ma famille .

LISTE DES TABLEAUX

N° de tableau	Titre du tableau	Page
Tableau N°1	échantillon des exportations des marchandises par groupe de produit- annule (M€)	25
Tableau N°2	échantillon des importations des marchandises par groupe de produit- annule (M€)	26
Tableau N°3	Les Axes thématiques du guide d'entretien	73
Tableau N°4	La liste des fonctions des personnes interrogées	75
Tableau N°5	Echanges extérieurs par région économique	79
Tableau N°6	Synthèse de la recherche	87
Tableau N°7	Grille des réponses de l'entretien	99

LISTE DES FIGURES

N° de figure	Titre de la figure	Page
Figure N°1	Processus d'importation	33
Figure N°2	Commerce international des marchandises, importation	35
Figure N°3	Les directions d'ALGEX	68
Figure N°4	Structure des exportations de marchandises par groupe d'utilisation En 2022	76
Figure N°5	Les dix premiers pays clients de l'Algérie	78
Figure N°6	Evolution de la structure des exportations de marchandises vers l'Union Européenne par rapport au total des exportations	80
Figure N°7	Evolution de la Valeur des Exportations vers l'UE (1995-2006)	82
Figure N°8	L'organigramme d'ALGEX	98

SOMMAIRE

INTRODUCTION GENERALE	2
CHAPITRE I : LES FONDEMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL	6
SECTION 01 : THÉORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL	7
SECTION 02 : ACCORDS COMMERCIAUX REGIONAUX ET MULTILATERAUX	22
SECTION 03 : ÉCHANGES DES BIENS ET SERVICES INTERNATIONAUX	32
CHAPITRE II : ANALYSE DES ACCORDS COMMERCIAUX EN ALGERIE	45
SECTION 01 : état descriptive des principaux accords commerciaux conclus par l'Algérie	46
SECTION 02 : Description de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne	54
SECTION 03: Défis et opportunités de l'accord d'association Algérie-UE	59
CHAPITRE III : TAITEMENT L'IMPACT DES ACCORDS COMMERCIAUX AVEC L'UE SUR LA PROMOTION DES EXPORTATIONS EN ALGERIE	66
SECTION 01 : CADRE ORGANISATIONNEL DE LA RECHERCHE	67
SECTION 02 : CADRE METHODOLOGIQUE DE LA RECHERCHE	69
SECTION 03 : ANALYSE ET DISCUSSION DES RESULTATS	76
CONCLUSION GÉNÉRALE	89

LISTE DES ABREVIATIONS

Abréviation	Signification
ACEUM	Accord Canada-États-Unis-Mexique
ACP	Accord Commercial préférentiel
ALE	Accord de Libre-Échange
ALENA	Accord de Libre-Échange Nord-Américain
ALGEX	Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur
BOT	Balance Commercial
BOP	Balance des Paiements
CACI	Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie
CAPE	Centre d'Analyse de Prévision Économique
CEE	Communauté Économique Européenne
CECA	Communauté Européenne du Charbon et de l'Acier
CEDEAO	Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest
CES	Conseil Économique et Social de la Ligue des États Arabes
EURATOM	Communauté Européenne de l'Énergie Atomique
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GNL	Gaz Naturel Liquéfié
GZALE	Grande Zone Arabe de Libre Echange

HOS	Théorème de Heckscher, Ohlin et Samuelson
ICD	Inland Container Depot
IDE	Investissements Étrangers Directs
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OECE	Organisation Européenne de Coopération Économique
PAC	Politique Agricole Commune
BOT	Balance Commercial
BOP	Balance des Paiements
PEV	Politique Européenne de Voisinage
PVD	Pays en Voie de Développement
SEC	Système Européen des Comptes nationaux et Régionaux.
SPS	Réglementations Sanitaires et Phytosanitaires
SME	Système Monétaire Européen
SIGMA	Support for the Improvement in Governance and Management
TAIEX	Technical Assistance and Information Exchange Instrument
TFUE	Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne.
UE	Union Européenne
SEAE	Service Européen pour l'Action Extérieure
TIC	Technologies de l'information et de la communication

RÉSUMÉ

Dans un environnement économique mondial en constante évolution, l'Algérie a pris la décision de conclure un accord d'association avec son principal partenaire économique, l'Union européenne. Cette étude présente la conception, le contenu et les caractéristiques de cet accord d'association cosigné par l'Algérie et l'UE, ainsi que les conditions de sa mise en œuvre. En outre, elle tente d'évaluer les impacts de la mise en œuvre de cet accord sur le commerce extérieur de l'Algérie à travers des études documentaires, analytiques et qualitatives, notamment des entretiens avec des responsables et des experts des relations entre l'Algérie et l'Europe à ALGEX. Enfin, quelques recommandations sont proposées.

Mots-clés : Accord d'association ; Algérie-UE ; Libre-échange ; Intégration économique ; Exportations.

ملخص

في بيئة اقتصادية عالمية متطورة باستمرار، قررت الجزائر التوصل إلى اتفاقية تجمع مع شريكها الاقتصادي الرئيسي، الاتحاد الأوروبي. تقدم هذه الدراسة مفهومًا ومحتوى وسمات هذه الاتفاقية التي تم توقيعها من قبل الجزائر والاتحاد الأوروبي، بالإضافة إلى شروط تنفيذها. بالإضافة إلى ذلك، تسعى إلى تقييم تأثير تنفيذ هذه الاتفاقية على التجارة الخارجية للجزائر من خلال الدراسات الوثائقية والتحليلية والنوعية، بما في ذلك المقابلات مع المسؤولين والخبراء في العلاقات الجزائرية الأوروبية. وأخيرًا، يتم تقديم بعض التوصيات.

الكلمات الرئيسية: اتفاقية جمع; الجزائر-الاتحاد الأوروبي; التجارة الحرة; التكامل الاقتصادي; التصدير.

ABSTRACT

Abstract: In a constantly evolving global economic environment, Algeria has decided to conclude an association agreement with its main economic partner, the European Union. This study presents the conception, content, and characteristics of this association agreement co-signed by Algeria and the EU, as well as the conditions for its implementation. Additionally, it seeks to assess the impacts of implementing this agreement on Algeria's foreign trade through documentary, analytical, and qualitative studies, including interviews with officials and experts in Algerian-European relations. Finally, some recommendations are proposed.

Keywords: Association agreement; Algeria-EU; Free trade; Economic integration; Exports.

INTRODUCTION GENERALE

INTRODUCTION GENERALE

En tant qu'élément central de toute politique de développement, l'ouverture économique et la libéralisation du commerce extérieur sont des aspects essentiels de tout objectif visant une plus grande intégration au marché mondial. De plus, la mondialisation a démontré son influence, et le nouvel ordre économique international encourage la formation de blocs à travers le monde, ne favorisant pas les stratégies isolées. Ainsi, l'ouverture des frontières est devenue inévitable, même pour les économies qui étaient longtemps protégées.

Dans ce contexte, en 2002, l'Algérie a signé un accord d'association avec l'Union européenne, son partenaire historique. Cet accord s'inscrit dans le prolongement du processus de Barcelone, initié par l'Union européenne pour renforcer les relations de partenariat avec les pays du Sud de la Méditerranée, avec comme objectif à long terme la création d'une "zone de prospérité partagée". Il témoigne également de la volonté de l'Algérie de diversifier ses relations commerciales avec la communauté européenne, dans un cadre plus structuré et formel, en libéralisant progressivement le marché et en supprimant les obstacles aux échanges commerciaux.

Cet accord, qui a suscité des avis partagés parmi les experts, a particulièrement attiré notre attention. Par conséquent, notre recherche menée au sein la ALGEX du s'est concentrée sur la question suivante :

Problématique :

Quel est l'apport des accords commerciaux de l'union européenne aux exportations Algériennes ?

De cette question découlent les sous-questions suivantes :

- Quels sont les principaux termes et dispositions de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne en ce qui concerne le commerce et les échanges commerciaux ?
- Quels ont été les effets observés de cet accord sur les exportations algériennes vers les pays membres de l'Union européenne depuis son entrée en vigueur ?
- Quels sont les défis et les opportunités que cet accord a apportés pour le secteur des exportations en Algérie ?

Hypothèse :

Pour mieux comprendre ces questions, on suggère l'hypothèse principale suivante :

L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne a eu un impact positif sur la promotion des exportations en Algérie.

Et nous avons élaboré un cadre d'étude reposant sur les hypothèses secondaires suivantes :

- ❖ L'accord inclut des clauses favorables à la libre circulation des biens et services entre l'Algérie et l'UE
- ❖ L'accord a conduit à une augmentation de volume des exportations algériennes vers l'UE.
- ❖ L'accord a ouvert de nouvelles possibilités d'exportation pour l'Algérie, mais a également confronté le pays à des défis sur le marché européen.

Les objectifs de la recherche

L'objectif principal de notre recherche est d'analyser l'impact l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne et la promotion des exportations. Cette étude a captivé notre attention pour trois raisons principales :

- ✓ Le sujet est d'une grande importance pour les acteurs économiques algériens dans les divers secteurs ;
- ✓ Notre intérêt particulier pour le commerce extérieur et les relex;
- ✓ Nous sommes motivés par l'ampleur croissante vers l'ouverture économique et la libéralisation du commerce extérieur

Méthodologie de recherche

Pour répondre à notre problématique et valider nos hypothèses, nous adopterons l'approche méthodologique suivante :

Pour la partie théorique, nous prévoyons d'effectuer une recherche documentaire en utilisant des ouvrages, des sites internet et des travaux de recherche universitaires.

Pour la partie pratique, nous avons l'intention de réaliser des entretiens semi-directifs avec des responsables à différents services au sein de ALGEX associés à des analyses descriptives des statistiques du comex algérien.

Plan de travail

Notre étude sera structurée en trois chapitres distincts :

- Le premier chapitre, intitulé " les fondements du commerce international", examinera le cadre conceptuel des fondements du thème à savoir l'évolution du commerce extérieur dans la littérature, dans une première section, et les accords commerciaux régionaux et multilatéraux, dans une deuxième section et on clôture par une section dédiée aux échanges de biens et services internationaux ;
- Le deuxième chapitre s'articule sur une présentation des accords commerciaux importants conclus par l'Algérie.
- Le troisième chapitre traite l'impact des accords commerciaux de l'UE sur la promotion des exportations en Algérie à travers ALGEX,

Ce dernier sera divisé en trois sections dont la première sera dédiée au cadre organisationnel de l'entreprise d'accueil ALGEX . Tandis que la deuxième section porte sur le cadre méthodologique de notre recherche. La dernière section traite et analyse les résultats de la recherche.

**CHAPITRE I : LES FONDEMENTS DU
COMMERCE INTERNATIONAL**

CHAPITRE I : LES FONDEMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL

Ce chapitre établit les bases du commerce international, soulignant son rôle dans l'économie mondiale et son impact sur les relations entre nations. Nous explorons les théories classiques du commerce international telles que l'avantage absolu et les avantages comparatifs, ainsi que le théorème de Heckscher, Ohlin et Samuelson. En outre, nous examinons les nouvelles perspectives théoriques, telles que le paradoxe de Wassily Leontief, l'approche néo-factorielle et l'approche néo-technologique. La section suivante se concentre sur les accords commerciaux régionaux et multilatéraux, mettant en lumière le rôle de l'OMC et des accords tels que l'ALENA et l'UE. Enfin, nous explorons les processus pratiques d'exportation et d'importation à l'échelle internationale et on clôture par les notions des balances de commerce et des paiements.

SECTION 01 : THÉORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL

Cette section offre une exploration exhaustive des théories du commerce international, alliant les perspectives classiques aux approches contemporaines. Nous débutons par une analyse des bases de la théorie traditionnelle, mettant en lumière l'avantage absolu et les avantages comparatifs, ainsi que le théorème de Heckscher, Ohlin et Samuelson (HOS), soulignant l'importance des disparités en termes de ressources entre nations dans les échanges mondiaux.

Ensuite, nous examinons les nouvelles théories du commerce international, qui élargissent et remettent en question les paradigmes établis. Nous explorons le paradoxe de Wassily Leontief, remettant en question les fondements des avantages comparatifs, ainsi que les approches néo-factorielle et néo-technologique, intégrant des variables telles que les différences technologiques et les investissements en capital humain.

1 La théorie traditionnelle du commerce international

La théorie traditionnelle du commerce international explore les mécanismes fondamentaux qui sous-tendent les échanges économiques entre nations. Cette approche comprend deux concepts clés : l'avantage absolu et les avantages comparatifs, qui ont été développés par des économistes comme Adam Smith et David Ricardo. De plus, le théorème de Heckscher, Ohlin et Samuelson (HOS) élargit cette perspective en examinant les implications des différences dans les dotations en facteurs de production sur les modèles d'échange international. En combinant ces idées, cette théorie offre un cadre conceptuel pour comprendre les motifs et les implications des flux commerciaux entre pays.

1.1 L'avantage absolu et les avantages comparatives

L'avantage absolu, d'Adam Smith, encourage un pays à se spécialiser dans les biens où il est le plus efficace. Les avantages comparatifs, de Ricardo, indiquent qu'un pays peut encore bénéficier du commerce même s'il est moins efficace partout, en se concentrant sur ses désavantages comparatifs les moins prononcés. Ces idées sont essentielles pour comprendre le commerce international.

1.1.1 L'avantage absolu

Adam Smith est loué en tant que pionnier de l'économie moderne, notamment pour son plaidoyer en faveur du libre-échange, bien que sa théorie du commerce international soit souvent méconnue. Il est le premier économiste classique à avoir abordé les avantages du libre-échange, principalement dans une perspective normative plutôt que positive, cherchant à démontrer la supériorité du libre-échange et du capitalisme sur le mercantilisme dominant. Ses écrits, dont "An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations" publié en 1776, sont largement une critique du mercantilisme, bien qu'ils contiennent également des éléments positifs qui forment, avec la partie normative, sa théorie de l'avantage absolu. Cette théorie repose sur la division du travail et la théorie de la valeur-travail de Smith. Son développement ultérieur est également brièvement évoqué.

Selon Reinhard Schumacher (2012) l'avantage absolu est fondé sur trois principes résumés comme suit¹ :

¹ Reinhard Schumacher, Free Trade and Absolute and Comparative Advantage, Ed: WeltTrends, Potsdam, 2012, PP13-21

a. La division du travail et la théorie de la valeur-travail

La théorie de Smith sur la division du travail, exposée dans les premiers chapitres de "La Richesse des nations", sous-tend sa pensée sur le commerce international. Selon lui, la division du travail a considérablement amélioré la productivité, particulièrement dans les pays industriels. Son exemple des broches démontre comment la spécialisation permet à un groupe de travailleurs de produire bien plus que s'ils travaillaient individuellement. Smith souligne que cette division conduit à des rendements accrus, expliqués par l'augmentation des compétences, l'économie de temps et l'innovation technologique.

La division du travail, en exploitant les économies d'échelle, favorise une production accrue et une augmentation de la richesse nationale, selon Smith. Cette division stimule le développement technique et la productivité, entraînant une croissance économique. La théorie de la valeur-travail de Smith, qui définit la valeur d'une marchandise en fonction du travail nécessaire pour la produire, est également essentielle dans son cadre théorique. Smith distingue entre la valeur et le prix d'une marchandise, ce dernier étant influencé par l'offre et la demande sur le marché. Cette théorie, associée à sa réflexion sur la division du travail, joue un rôle central dans sa théorie du commerce qu'on cherche à expliquer dans le point suivant.

b. Les bénéfices du commerce international

Adam Smith aborde la question du commerce international d'une manière inhabituelle, en soulignant que le commerce n'est pas motivé par la sagesse humaine ou une gestion efficace, mais plutôt par la nature humaine qui cherche à échanger des biens. Selon lui, le commerce repose sur des motivations égoïstes, les individus poursuivant leurs propres intérêts plutôt que des motivations altruistes, basé sur le principe du donnant-donnant. Le commerce international est bénéfique pour un pays et sa population, offrant deux avantages principaux : la valorisation des excédents par l'échange de biens et la promotion de la division du travail grâce à un marché élargi, stimulant ainsi la richesse nationale.

Smith souligne que le commerce international renforce la division du travail, augmentant la richesse d'un pays. Il identifie la principale limitation de cette division comme la taille du marché, que le commerce international élargit. Cette expansion exploite les avantages de la division du

travail, permettant une production accrue grâce aux économies d'échelle, tout en stimulant l'habileté de la main-d'œuvre et l'innovation technologique.

Le commerce international, selon Smith, ne profite pas seulement aux pays individuels, mais aussi au monde dans son ensemble. Il favorise le transfert de connaissances et de technologies entre les pays, stimulant la productivité et le développement économique. Smith adopte une perspective optimiste quant à la croissance et au progrès économique, sans jamais mentionner de limite à la division du travail.

En ce qui concerne la répartition des avantages du commerce entre les nations commerçantes, Smith souligne que même si le commerce est toujours avantageux pour deux pays, ce bénéfice peut être inégalement réparti. Il compare ces relations commerciales à celles entre un homme riche et un homme pauvre, où la richesse de l'homme riche augmente de manière disproportionnée par rapport à celle de l'homme pauvre. Ainsi, une nation prospère a un intérêt accru à commercer avec d'autres nations riches, car elles offrent des marchés plus développés et généralement plus vastes.

c. Le modèle de commerce de Smith

Dans sa théorie du commerce international, Smith soutient le libre-échange comme bénéfique pour les nations, favorisant l'efficacité économique. Il affirme que la division du travail fonctionne de manière similaire à l'échelle internationale et nationale, conduisant à une spécialisation qui optimise l'allocation des ressources et stimule la prospérité. Smith utilise l'exemple du coût élevé de production du vin en Écosse pour illustrer l'avantage absolu, soulignant que le commerce international se déroule de la même manière que le commerce intérieur, basé sur les avantages absolus de coûts de production. Il explique que ces avantages se développent principalement grâce aux effets du commerce international sur le développement économique national, influençant la division du travail et la richesse d'un pays. La direction du commerce international est dictée par les avantages absolus actuels, avec une évaluation de la compétitivité fondée sur la théorie de la valeur-travail.

1.1.2 L'avantage comparatif

La théorie de l'avantage comparatif, élaborée par David Ricardo¹, est considérée comme un pilier fondamental en économie moderne. Son développement est salué comme une remarquable prouesse intellectuelle, et la théorie elle-même est vénérée comme une pierre angulaire incontestable de l'économie. Elle est même qualifiée par Samuelson de la seule proposition dans les sciences sociales à la fois vraie et non triviale. Cette théorie est si estimée qu'elle revêt parfois un caractère quasi religieux, et le libre-échange est largement soutenu en raison de son pouvoir de concrétiser la magie de l'avantage comparatif. Bien que David Ricardo ne soit peut-être pas le premier à avoir développé cette théorie, c'est lui qui en a formulé la première version complète, notamment dans son ouvrage "Des principes de l'économie politique et de l'impôt". Son objectif était de démontrer les bienfaits du libre-échange pour les pays participants, hypothèse basée sur cette théorie. Ce sous-titre examine à la fois les aspects normatifs de la théorie de Ricardo, mettant en avant les gains du commerce et l'exemple explicatif de Ricardo, et les aspects positifs qui expliquent la réalisation automatique des avantages comparatifs, basée sur le mécanisme de flux des prix et les espèces de Hume.

Ricardo soutient la valeur du libre-échange, tout en faisant une distinction primordiale entre le commerce intérieur et le commerce international. Il explique que les règles régissant la valeur des biens diffèrent entre les pays en raison de l'immobilité relative du travail et du capital entre les nations. L'immobilité du capital découle de l'incertitude lorsqu'il est détenu à l'extérieur du contrôle direct de son propriétaire, tandis que celle de la main-d'œuvre résulte de la réticence naturelle des individus à quitter leur pays natal et des défis liés à l'adaptation à un nouvel environnement. Ricardo utilise donc deux théories de la valeur : la valeur-travail pour le commerce intérieur et les avantages comparatifs pour le commerce international. Contrairement au commerce intérieur, où les prix sont déterminés par la quantité de travail nécessaire à la production, dans le commerce international, les biens sont échangés en fonction des avantages comparatifs, ce qui permet des échanges où les quantités de travail diffèrent entre les pays. Il illustre ce concept avec son célèbre exemple de l'Angleterre et du Portugal, montrant que les différences dans les conditions naturelles et les connaissances techniques entre les nations sont déterminantes dans le commerce international.

¹ Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx, le commerce international théories, politiques et perspectives industrielles, Presses de l'Université du Québec, 2006, PP 102-107

Ricardo utilise l'exemple de l'Angleterre et du Portugal pour mettre en avant les avantages du commerce international et de la spécialisation, malgré les avantages de coût absolu du Portugal dans les deux biens. En comparant les coûts de production relatifs des deux pays, il conclut que l'Angleterre devrait se spécialiser dans la production de tissu tandis que le Portugal devrait se spécialiser dans la production de vin. Cela entraînerait un échange mutuellement bénéfique où les deux pays importent le bien dans lequel ils ne sont pas spécialisés et exportent celui dans lequel ils ont un avantage comparatif. Bien que les travailleurs ne soient pas rendus superflus, le commerce et la spécialisation permettent à la même quantité de travailleurs de produire une plus grande quantité des deux biens. Ricardo démontre ainsi que les coûts de production comparatifs, plutôt que les coûts absolus, déterminent les gains du commerce international. De plus, il souligne que les coûts de transport sont négligés dans cet exemple, et il met en garde contre la surinterprétation des résultats de son exemple, soulignant simplement que le libre-échange est avantageux pour tous, même pour les pays moins productifs.

Pour résumer, on peut dire que le commerce international ne crée pas de valeur intrinsèque supplémentaire, mais il apporte des avantages aux pays participants en élargissant la gamme et la disponibilité des biens, augmentant ainsi le bien-être général. Ricardo identifie ces gains en comparant la composition de la production dans chaque pays avant et après le commerce. Cependant, le commerce international ne conduit généralement pas à une croissance économique directe, et les taux de profit et de salaire ne sont généralement pas affectés. Ricardo explique qu'une exception survient lorsque les biens nécessaires deviennent moins chers grâce au commerce international, ce qui peut entraîner une augmentation des salaires et une diminution des profits. Dans sa théorie, les profits et les salaires sont interdépendants, de sorte que lorsque les salaires augmentent, les profits diminuent et vice versa. Le niveau de salaire dans la théorie de Ricardo est maintenu à un niveau de subsistance et dépend du prix des biens essentiels pour le soutien des travailleurs et de leur famille. Si ces prix diminuent en raison du commerce international, les salaires baisseront et les profits augmenteront. Cependant, bien que Ricardo ait utilisé deux modèles commerciaux, l'avantage comparatif et l'augmentation des profits, ils semblent être séparés dans sa théorie, l'avantage comparatif étant la norme et l'augmentation des profits ne se produisant que dans des cas exceptionnels. Ainsi, selon la théorie de l'avantage comparatif, les gains du commerce international sont principalement statiques.

1.2 Le théorème de Heckscher, Ohlin et Samuelson (HOS)

Ce théorème est fondé sur les deux bases suivantes¹ :

a. Dotations en facteurs

Les théoriciens néoclassiques critiquent Ricardo, ou plus précisément le modèle ricardien, car il ne donne pas d'explication sur les raisons de l'avantage comparatif d'un pays, c'est-à-dire sur les différents niveaux de productivité. Leur objectif est de combler cette lacune. Leur solution est aujourd'hui connue sous le nom de modèle de Heckscher-Ohlin (HOM) ou approche par les dotations en facteurs. Ce modèle a été développé par les économistes suédois Eli Heckscher et Bertil Ohlin. Alors que le modèle ricardien ne considère qu'un seul facteur de production, le travail, l'approche néoclassique suppose l'existence de plusieurs facteurs de production. Cependant, les présentations modernes de ce modèle n'incluent que deux facteurs de production - principalement le travail et le capital. On suppose qu'ils sont parfaitement mobiles à l'intérieur du pays mais immobiles internationalement. On suppose également que les pays diffèrent dans leur dotation respective en ces facteurs de production.

Le modèle HOM postule que chaque pays a un avantage comparatif dans la production de biens utilisant intensivement les facteurs de production abondants et peu coûteux dans sa région. Cela conduit à une spécialisation où chaque pays exporte les biens utilisant son facteur abondant et importe ceux utilisant son facteur rare. La différence de disponibilité des facteurs entre les pays détermine cette spécialisation. Contrairement au modèle ricardien, qui se concentre sur la productivité marginale des facteurs comparatifs, le modèle HOM considère l'intensité d'utilisation des facteurs abondants et rares. Cette approche attribue les échanges internationaux à des différences de dotations naturelles entre les pays, contrairement à des facteurs tels que la technologie.

b. Égalisation des prix des facteurs

Paul Samuelson a étendu le modèle HOM en développant le théorème de l'égalisation des prix des facteurs, considéré comme un corollaire de l'approche de l'avantage comparatif de Heckscher-Ohlin. Ce théorème énonce que les prix des facteurs seront égalisés, tant absolument que

¹ Paul R. Krugman et al, International Trade: THEORY & POLICY, Ed: Pearson Education, 2018, PP109-119

relativement, par le commerce international libre. Cette égalisation découle de la rareté relative et de l'abondance des facteurs de production dans les deux pays. Ainsi, le pays abondant en main-d'œuvre se spécialisera dans les biens intensifs en main-d'œuvre, entraînant une hausse de la demande et du prix de la main-d'œuvre, tandis que la demande et le prix du capital diminueront. Cette tendance s'inverse pour le pays abondant en capital. Par conséquent, le commerce international égalise les prix des facteurs (taux de salaire et de profit) à l'échelle mondiale. Une fois cette égalisation atteinte, aucun autre avantage commercial n'est possible, et la productivité mondiale atteint un optimum. Ainsi, selon la théorie néoclassique de l'avantage comparatif, la mobilité internationale des facteurs n'est pas nécessaire, car le commerce des biens aboutit au même résultat. En définitive, le libre-échange seul conduit à une égalisation des prix des facteurs entre les pays, même sans mobilité des facteurs entre eux.

2 Les nouvelles théories du commerce international

Maintenant, nous explorerons les nouvelles théories du commerce international, qui élargissent et enrichissent notre compréhension des dynamiques économiques mondiales. Nous commencerons par examiner le célèbre "paradoxe de Wassily Leontief", qui remet en question les prédictions traditionnelles de la théorie des avantages comparatifs. Ensuite, nous plongerons dans l'approche néo-factorielle, qui met l'accent sur les facteurs de production spécifiques et leurs impacts sur le commerce international, offrant ainsi une perspective plus nuancée. Enfin, nous aborderons l'approche néo-technologique, qui met en lumière le rôle croissant de l'innovation et de la technologie dans la détermination des schémas commerciaux mondiaux

2.1 Le paradoxe de Wassily Leontief

Le modèle mondial de Leontief représente le commerce international à travers un pool d'échanges pour chaque article échangé¹. Pour chaque bien et chaque région, il existe deux ensembles de paramètres : les coefficients d'importation et les parts d'exportation. Les parts d'exportation indiquent la proportion des exportations mondiales totales de l'article fournies par chaque région au pool, tandis que les coefficients d'importation spécifient le volume des importations compétitives en tant que fraction de la production nationale du même bien.

¹ Faye Duchin, International Trade: Evolution in the Thought and Analysis of Wassily Leontief, Rensselaer Polytechnic Institute 110 8th St. Troy, NY USA, 2000, PP01-10

En théorie, on devrait pouvoir reproduire les quantités et les prix passés et présents des facteurs, biens et services dans toutes les économies en utilisant n'importe quel cadre "calibré" aux données historiques. Cependant, le défi majeur réside dans la sélection des paramètres et des relations clés dans un modèle afin de capturer suffisamment bien les attributs critiques de la réalité pour fonctionner efficacement dans des scénarios hypothétiques sur l'avenir ou sur ce qui aurait pu être dans le passé. Leontief soutient que l'approche entrées-sorties de l'interdépendance générale est une simplification opérationnelle du concept d'équilibre général, à la fois théoriquement fondée et empiriquement plus utile.

Malgré son potentiel, le modèle de Leontief a été largement ignoré par la profession économique en raison de ses écarts par rapport aux pratiques standard, notamment le rejet des élasticités de substitution en tant que paramètres fondamentaux et de l'équilibre concurrentiel comme concept de solution. Cependant, dans des domaines émergents tels que l'économie écologique et l'écologie industrielle, l'approche entrées-sorties trouve sa place aux côtés de modèles basés sur les données physiques.

Le paradoxe de Leontief et l'absence d'égalisation des prix des facteurs dans le monde réel ont remis en question les idées préconçues sur le commerce international et ouvert la voie à de nouveaux théoriciens du commerce. Ces chercheurs jonglent souvent entre l'acceptation et le rejet de concepts établis, comme en témoigne le travail de Krugman. En fin de compte, Leontief propose une approche qui, bien qu'insolite pour beaucoup, offre une perspective novatrice sur la compréhension de l'économie mondiale.

2.2 L'approche néo-factorielle

Cette approche a été développée par plusieurs auteurs dans la littérature, J. GAZON (2022) a fait une méta analyse des études sur ce thème qu'on résume dans ce passage¹ :

De nombreuses extensions du cadre des proportions des facteurs cherchent à obtenir les résultats standard de Heckscher-Ohlin en incorporant plus de deux facteurs et deux biens ou plus. Les travaux de Vanek (1968) et Trent (1972) ont introduit des extensions à N facteurs, tandis que Dixit et Norman (1980) ont développé l'hypothèse de l'abondance des facteurs, et Dixit et Woodland

¹ J. GAZON, Les nouvelles théories de l'échange international, Economie internationale I - SEII – Ulg, 2022, PP 02-33

(1982) ont analysé le modèle multi-produits, multi-facteurs de Heckscher-Ohlin. Svensson (1982) a généralisé le théorème de Heckscher-Ohlin en considérant également le commerce des facteurs. Dans ces extensions, le capital humain émerge comme un nouveau facteur primordial, en plus du capital physique et de la main-d'œuvre non qualifiée, soulignant ainsi l'importance des compétences en main-d'œuvre dans les échanges internationaux. Cette approche, également appelée théorie néo-factorielle, met en avant l'idée que les variations internationales de la qualité de la main-d'œuvre sont des déterminants clés des schémas de commerce.

Leontief lui-même a suggéré que sa découverte pourrait être due à une productivité relativement élevée de la main-d'œuvre dans les exportations américaines. Les observations montrent que les industries exportatrices américaines utilisent davantage de main-d'œuvre qualifiée que les industries concurrentes à l'importation, et Kravis (1956) a noté des salaires plus élevés dans la production des biens exportés par les États-Unis. Ces constatations ont mis en avant l'importance du "troisième facteur", les compétences en main-d'œuvre ou le capital humain, dans la compréhension des schémas de commerce. Ces idées ont été étudiées dans des modèles analysés par Branson (1977). Haberler a suggéré que le paradoxe de Leontief pourrait s'expliquer si les compétences en main-d'œuvre étaient intégrées dans le coefficient de capital du modèle de Heckscher-Ohlin, conduisant ainsi à une modification de la prédiction conventionnelle de Heckscher-Ohlin. Keasing (1966, 1968) a également étudié le facteur des compétences en main-d'œuvre, proposant des modifications théoriques au modèle de Heckscher-Ohlin. Bhagwati (1977) a examiné les implications possibles des compétences en main-d'œuvre pour le commerce des PVD, tandis que Kenen (1965, 1968, 1970) a adopté une approche différente pour sauver la tradition de Heckscher-Ohlin. Hirsch (1974) a inclus le capital humain comme déterminant de la performance à l'exportation, soulignant la complémentarité entre compétences et capital. Il a souligné que l'investissement dans la formation et la technologie est primordial pour l'avantage comparatif d'un pays. En isolant le capital humain ou les compétences comme troisième facteur, il a conclu que l'innovation pourrait avoir un pouvoir explicatif plus fort que les proportions de facteurs. Les analyses néo-facteur ont dépassé le cadre rigide des deux facteurs, contribuant ainsi à reconnaître l'importance d'autres déterminants du commerce, principalement grâce à la recherche empirique.

2.3 L'approche néo-technologique

Après le paradoxe de Leontief, la théorie du commerce international des produits manufacturés a divergé en deux directions principales. D'une part, certains chercheurs ont cherché à intégrer davantage de facteurs dans leur analyse tout en conservant les principes fondamentaux du modèle de Heckscher-Ohlin. D'autre part, d'autres ont rompu avec cette tradition pour explorer d'autres aspects du commerce, tels que les différences technologiques entre les pays ou les préférences des consommateurs. Ces nouvelles idées ont donné naissance à ce qu'on appelle la théorie néo-technologique ou du cycle de vie des produits, qui tente d'expliquer des phénomènes que le modèle traditionnel ne parvient pas à saisir, notamment dans les industries à haute technologie. Cependant, cette théorie présente des limites en termes de précision de ses prédictions¹.

Avant même le paradoxe de Leontief, des ouvrages antérieurs ont abordé ces questions, tout comme la littérature des années 1950 sur la "pénurie de dollars", apportant des idées importantes. De plus, l'influence des idées de Schumpeter sur le développement économique est notable. Les contributions majeures à cette théorie proviennent de chercheurs tels que Kravis, Posner, Vernon, Hirsch et Krugman.

A. L'hypothèse de disponibilité de Kravis

Kravis (1956) a proposé une théorie en réponse aux limitations du cadre de Heckscher-Ohlin après les découvertes de Leontief. Il avance que la composition des échanges commerciaux est influencée par la disponibilité des biens dans les économies, certains étant absolument indisponibles, comme les diamants, tandis que d'autres peuvent être disponibles mais avec une offre inélastique, nécessitant des coûts élevés pour augmenter la production. Bien que Kravis n'ait pas proposé d'hypothèse testable, Posner (1961) et Vernon (1966) ont comblé cette lacune en intégrant l'argument de disponibilité dans leurs modèles, en mettant l'accent sur les processus innovants et imitatifs pour expliquer l'inélasticité de l'offre².

B. Le modèle de l'écart technologique de Posner

¹ Petr Hanel, Innovation and neo-technology trade in Lancaster's space of characteristics, *L'Actualité économique*, 55(3), 2024, PP356-358

² Arun murali, "Availability" and Other Influences on the Commodity Composition of Trade-1956, 2022, disponible sur: <https://fr.scribd.com/presentation/583877308/2-Irving-B-Kravis-Availability-Theory#:~:text=Kravis%20argues%20that%20the%20availability,product%20differentiation%2C%20and%20government%20policy>. Consulté: 11/04/2024 à 22:00

Posner (1961) propose une analyse du commerce international basée sur les différences de développement technologique entre les pays. Il soutient que les nouveaux produits et méthodes de production ne se diffusent pas uniformément, créant ainsi des disparités entre les capacités d'innovation des nations. Cette asymétrie peut engendrer des échanges commerciaux, les pays innovants exportant des biens pour lesquels d'autres pays n'ont pas encore acquis les compétences nécessaires. Posner identifie également les économies d'échelle dynamiques, résultant de l'expérience de production antérieure, comme un facteur important réduisant les coûts des entreprises innovantes. De plus, il souligne l'importance du temps nécessaire pour qu'une imitation commercialement viable d'un nouveau produit soit développée, ce qui peut prolonger l'avantage concurrentiel de l'innovateur. Enfin, Posner suggère qu'un flux constant d'innovations dans différents secteurs industriels peut conduire à un équilibre commercial stable entre les pays, à condition que les délais nets d'imitation varient d'un secteur à l'autre. Cependant, le modèle de Posner peut sous-estimer l'impact potentiel du transfert de production et ne prend pas suffisamment en compte l'investissement direct à l'étranger, une lacune adressée par le modèle du cycle de vie des produits de Vernon.

C. Le modèle du cycle de vie des produits de Vernon

Vernon (1966) met en avant le rôle des caractéristiques du processus de production et du produit lui-même dans la localisation de la production et les schémas commerciaux, plutôt que le simple comportement d'imitation. Il explique comment les innovations sont développées dans des pays disposant des ressources nécessaires, puis exportées vers d'autres marchés. Au fil du temps, les produits deviennent moins différenciés et la production peut être délocalisée vers des pays à bas coût de main-d'œuvre. En résumé, le modèle prévoit une spécialisation internationale basée sur le stade de développement des produits, tout en tenant compte des avantages comparatifs traditionnels¹.

D. L'hypothèse de similarité des préférences de Linder

Linder (1961) se concentre sur la détermination du volume ou de l'intensité du commerce des manufactures entre les pays. L'idée centrale est que plus les modèles de demande dans les marchés

¹ Mouad MOUDAFI, Fondements théoriques du commerce international et de l'internationalisation des firmes, International Journal of Financial Accountability, Economics, Management, and Auditing ISSN (2788-7189) Int. J. Fin. Acc. Eco. Man. Aud. 5, No.6, 2024, PP 854

intérieurs de deux pays sont similaires, plus l'intensité du commerce entre eux est élevée. Linder introduit le concept de demande représentative pour déterminer les exportations potentielles, en excluant les marchandises pour lesquelles la demande intérieure est faible. La théorie de Linder, en tenant compte des différences de préférences des consommateurs entre les pays, aide à comprendre le commerce intra-industriel. Elle souligne également l'importance de la demande intérieure pour le développement et l'exportation de nouveaux biens vers des marchés étrangers similaires. Cette hypothèse a été critiquée par Majumdar en 1982, qui remet en question le rôle de la demande intérieure dans l'innovation et l'imitation des produits¹. En résumé, pour mieux comprendre les phénomènes commerciaux, le modèle du cycle de vie des produits pourrait nécessiter des ajustements mineurs pour tenir compte de l'importance croissante de la capacité à acquérir des connaissances technologiques et à orienter l'effort de R&D en fonction des dotations relatives en facteurs.

E. Les modèles d'avantage concurrentiel dynamique

Ils remettent en question l'idée selon laquelle l'avantage concurrentiel est statique, comme le suggère la théorie traditionnelle des proportions de facteurs. Selon le compte rendu néo-technologique du commerce, l'avantage concurrentiel, qu'il soit dû à la disponibilité ou aux coûts, émerge et évolue entre les pays sous l'effet de forces dynamiques telles que l'innovation, l'imitation et la standardisation en cours du cycle de vie des produits. Plusieurs modèles formels ont été élaborés pour rendre compte de ces processus, notamment la dynamisation du cadre néo-classique par Oniki et Uzawa (1965), le modèle commercial avec progrès technique induit de Chipman (1970), le modèle de "politique pour un avantage comparatif dynamique" de Bruno (1970), le modèle dynamique avec le "facteur d'apprentissage" de Klein (1973), le modèle néotechnologique du coût comparatif de Teubal (1975), et le modèle dynamique de commerce de Claudon (1977) dans les biens homogènes et hétérogènes. Plus récemment, Krugman (1979, 1982) a tenté de formaliser l'argument néotechnologique en développant un modèle de commerce international où

¹ C. POKHRYAL, Preference similarity Hypothesis (Linder Hypothesis), International economics n°13- module 07, 2018, PP367-368

les schémas commerciaux sont déterminés par un processus continu d'innovation, d'imitation et/ou de transfert de technologie¹.

¹ Kaoutar Talmenssour, Companies' competitiveness: literature review, theories and models, International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME ISSN: 2658-8455 Volume 3, Issue 1-1, 2022, PP61-77

Dans cette section consacrée aux théories du commerce international, nous avons exploré à la fois les perspectives traditionnelles et les nouvelles approches qui éclairent les dynamiques complexes des échanges mondiaux.

Tout d'abord, nous avons examiné la théorie traditionnelle, mettant en lumière les concepts fondamentaux de l'avantage absolu, les avantages comparatifs et le théorème de Heckscher, Ohlin et Samuelson (HOS). Ces principes ont longtemps servi de socle à notre compréhension des motifs et des bénéfices du commerce international.

Ensuite, nous avons plongé dans les nouvelles théories, qui offrent des perspectives actualisées et nuancées. Le paradoxe de Wassily Leontief a remis en question les prédictions de la théorie des avantages comparatifs, suscitant un débat sur les facteurs sous-jacents qui déterminent les schémas commerciaux. L'approche néo-factorielle a élargi notre compréhension en mettant l'accent sur les spécificités des facteurs de production, tandis que l'approche néo-technologique a souligné l'importance croissante de l'innovation et de la technologie dans le commerce international.

On a pu déduire que l'étude des théories du commerce international nous permet de mieux saisir les forces économiques qui façonnent les échanges mondiaux. Alors que les perspectives traditionnelles fournissent une base solide, les nouvelles théories élargissent notre vision et nous incitent à examiner de plus près les facteurs complexes qui influencent le commerce à l'ère moderne. En intégrant ces différentes approches, nous sommes mieux équipés pour comprendre et naviguer dans un paysage commercial en constante évolution.

SECTION 02 : ACCORDS COMMERCIAUX REGIONAUX ET MULTILATERAUX

Le développement des blocs régionaux n'est pas nouveau, avec des exemples en Afrique, en Amérique latine, aux Caraïbes et en Europe dès les années 1960 et 1970. Cependant, la fin des années 1980 a été marquée par des événements significatifs, tels que l'expansion de la Communauté économique européenne (CEE) à quinze pays et l'émergence de l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA). Ces blocs regroupent les principaux pays commerçants, mais leurs politiques peuvent diverger ce qui a presque mis fin à l'Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce. La question se pose donc de savoir ce que c'est qu'un accord commercial régional et multilatéral et pour y faire, on a opté pour définir dans un premier temps l'organisation mondiale de commerce (OMC) comme un acteur majeur dans le commerce international. Ensuite, on passe aux plus grands accords régionaux et multilatéraux au monde à savoir l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) et l'union européenne (UE)

1 L'Organisation Mondiale du Commerce

L'Organisation mondiale du commerce (OMC) est la seule organisation internationale à vocation mondiale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les pays. Au cœur de l'Organisation se trouvent les Accords de l'OMC, négociés et signés par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. Le but est de favoriser autant que possible la bonne marche, la prévisibilité et la liberté des échanges.

1.1 Les membres de l'Organisation Mondiale du Commerce

L'OMC compte plus de 160 Membres, qui représentent 98% du commerce mondial.

Le processus d'accession à l'OMC pour un État ou territoire douanier autonome dans sa politique commerciale se déroule en quatre étapes distinctes¹ :

- 1) Présentation des politiques économiques et commerciales du candidat : Le gouvernement intéressé soumet un aide-mémoire à l'OMC, détaillant ses politiques économiques et commerciales. Ce document est examiné par un groupe de travail spécifique constitué de membres de l'OMC.
- 2) Négociations bilatérales : Une fois que le groupe de travail a avancé dans l'examen initial, des négociations bilatérales débutent entre le candidat et les membres de l'OMC. Ces discussions portent sur des questions telles que les tarifs douaniers, l'accès aux marchés et d'autres mesures commerciales. Les accords issus de ces négociations sont ensuite appliqués à tous les membres de l'OMC selon le principe de non-discrimination.
- 3) Élaboration des modalités d'accession : Une fois les négociations bilatérales terminées et l'examen du régime commercial du candidat achevé, les modalités d'accession sont finalisées. Ces modalités sont formalisées dans un rapport, un projet de traité d'accession (ou protocole d'accession) et des listes d'engagements spécifiques du futur membre.
- 4) Décision finale : L'ensemble des documents finaux est présenté au Conseil général ou à la Conférence ministérielle de l'OMC. Si les deux tiers des membres votent en faveur, le gouvernement candidat peut signer le protocole et rejoindre l'Organisation. Dans certains cas,

¹ https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org3_f.htm#join consulté le 19/03/2024 à 12:30

une ratification par le Parlement ou l'organe législatif national est nécessaire pour conclure le processus d'accession.

Il faut juste savoir que l'Algérie n'est pas membre dans l'OMC mais un membre observateur.

1.2 Les objectifs de l'Organisation Mondiale du Commerce

L'OMC a six objectifs principaux¹ :

- ✓ Etablir et faire respecter les règles du commerce international,
- ✓ Fournir un cadre pour négocier et surveiller la libéralisation commerciale supplémentaire,
- ✓ Résoudre les différends commerciaux,
- ✓ Accroître la transparence des processus décisionnels,
- ✓ Coopérer avec d'autres grandes institutions économiques internationales impliquées dans la gestion économique mondiale,
- ✓ Aider les pays en développement à bénéficier pleinement du système commercial mondial.

Bien que partagés par le GATT, dans la pratique, ces objectifs ont été poursuivis de manière plus exhaustive par l'OMC.

¹ Kym Anderson, World Trade Organization international trade, Encyclopædia Britannica, 2024

Table 1 échantillon des exportations des marchandises par groupe de produit- annule (M€)

Économie déclarante	Produit/secteur	Économie partenaire	Année	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Monde	SI3_AGG - TO - Total des marchandises	Monde		17.741.864	19.553.285	19.018.050	17.652.901	22.319.011	24.917.463	23.783.494
	SI3_AGG - AG - Produits agricoles	Monde		1.731.381	1.810.271	1.788.200	1.809.475	2.148.665	2.325.521	
	SI3_AGG - AGFO - Produits alimentaires	Monde		1.473.948	1.533.561	1.533.159	1.573.538	1.836.335	2.007.666	
	SI3_AGG - MI - Combustibles et produits des industries extractives	Monde		2.611.396	3.264.056	3.102.597	2.326.889	3.670.710	4.950.975	
	SI3_AGG - MIFU - Combustibles	Monde		1.948.478	2.528.513	2.370.333	1.571.511	2.555.970	3.865.877	
	SI3_AGG - MA - Produits manufacturés	Monde		12.007.190	13.004.657	12.747.178	12.142.257	14.881.261	15.720.273	
	SI3_AGG - MAIS - Fer et acier	Monde		415.820	470.188	419.202	363.882	585.812	620.911	
	SI3_AGG - MACH - Produits chimiques	Monde		1.994.820	2.246.525	2.203.346	2.208.490	2.788.143	3.055.704	
	SI3_AGG - MACHPH - Produits pharmaceutiques	Monde		566.738	635.750	669.759	734.080	881.509	909.778	
	SI3_AGG - MAMT - Machines et matériel de transport	Monde		6.170.129	6.637.822	6.498.356	6.165.365	7.351.347	7.670.030	
	SI3_AGG - MAMTOF - Équipement de bureau et de télécommunication	Monde		1.911.417	2.074.207	2.025.584	2.095.909	2.494.286	2.557.805	
	SI3_AGG - MAMTOTEP - Machines de bureau et de traitement de l'information	Monde		624.029	697.842	670.010	625.521	729.850	713.904	
SI3_AGG - MAMTOTTL - Équipement de télécommunication	Monde		644.291	657.680	640.912	695.557	796.982	876.725		

Source : statistiques de l'OMC¹

¹ <https://stats.wto.org/>

Table 2 échantillon des importations des marchandises par groupe de produit- annule (M€)

Économie déclarante	Produit/secteur	Économie partenaire	Année	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023
Monde	SI3_AGG - TO - Total des marchandises	Monde		17.976.603	19.816.989	19.342.966	17.879.648	22.594.192	25.699.928	24.234.635
	SI3_AGG - AG - Produits agricoles	Monde		1.758.914	1.850.860	1.830.801	1.846.833	2.201.411	2.432.287	
	SI3_AGG - AGFO - Produits alimentaires	Monde		1.486.896	1.556.664	1.562.541	1.603.591	1.879.290	2.089.079	
	SI3_AGG - MI - Combustibles et produits des industries extractives	Monde		2.758.899	3.415.352	3.187.611	2.440.829	3.841.586	5.366.296	
	SI3_AGG - MIFU - Combustibles	Monde		2.008.076	2.574.768	2.364.495	1.608.913	2.599.488	4.106.053	
	SI3_AGG - MA - Produits manufacturés	Monde		12.994.393	13.988.334	13.775.692	13.013.539	15.829.156	16.969.365	
	SI3_AGG - MAIS - Fer et acier	Monde		426.216	482.156	434.488	371.150	569.521	631.569	
	SI3_AGG - MACH - Produits chimiques	Monde		2.099.959	2.349.950	2.311.927	2.299.719	2.901.858	3.230.653	
	SI3_AGG - MACHPH - Produits pharmaceutiques	Monde		608.641	673.481	708.918	763.851	911.895	946.387	
	SI3_AGG - MAMT - Machines et matériel de transport	Monde		6.760.351	7.287.947	7.161.258	6.705.645	7.987.207	8.417.306	
	SI3_AGG - MAMTOF - Équipement de bureau et de télécommunication	Monde		2.148.084	2.316.314	2.257.035	2.330.244	2.797.437	2.850.335	
	SI3_AGG - MAMTOTEP - Machines de bureau et de traitement de l'information	Monde		592.472	670.435	649.465	669.566	788.503	764.768	
SI3_AGG - MAMTOTTL - Équipement de télécommunication	Monde		772.815	757.272	728.349	720.757	827.400	934.400		

Source : statistiques de l'OMC¹

¹ <https://stats.wto.org/>

2 L'Accord de Libre-Echange Nord-Américain

L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) est un accord intervenu entre le Canada, les États Unis et le Mexique pour libéraliser le commerce entre les trois pays. L'ALENA a été mis sur pied à partir de l'Accord commercial Canada-États-Unis (ACCEU) entré en vigueur en 1989 et remplacé par l'ALENA en 1994. Conçu pour éliminer les barrières au commerce et aux investissements entre les trois pays, l'ALENA a été mis en place le 1er janvier 1994. En plus d'être l'un des accords commerciaux les plus ambitieux historiquement, l'ALENA a également permis la création de la plus vaste de zone de libre-échange au monde. Depuis 1994, l'ALENA a favorisé la croissance économique et a contribué à élever les niveaux de vie de la population des trois pays membres¹.

L'ALENA accorde à ses signataires le traitement « de la nation la plus favorisée », ce qui signifie que chaque pays membre peut avoir accès aux marchés des autres membres sans entraves, notamment sans barrières tarifaires.

2.1 Les objectifs de l'Accord de Libre-Echange Nord-Américain

L'Article 102 de L'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) définis de façon plus précise dans ses principes et ses règles, notamment le traitement national, le traitement de la nation la plus favorisée et la transparence, consistent :

- A éliminer les obstacles au commerce des produits et des services entre les territoires des parties et à faciliter le mouvement transfrontière de ces produits et services ;
- A favoriser la concurrence loyale dans la zone de libre-échange ;
- A augmenter substantiellement les possibilités d'investissement sur les territoires des parties ;
- A assurer de façon efficace et suffisante la protection et le respect des droits de propriété intellectuelle sur le territoire de chacune des Parties ;
- A établir des procédures efficaces pour la mise en œuvre et l'application du présent accord, pour son administration conjointe et pour le règlement des différends ; et

¹ Brice Armel Simeu, De l'ALENA à l'ACEUM : changements et évolution ; Les intérêts nationaux au cœur des négociations ; Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation, 2021

- A créer le cadre d'une coopération trilatérale, régionale et multilatérale plus poussée afin d'accroître et d'élargir les avantages découlant du présent accord.

2.2 Le commerce de l'Accord de Libre-Echange Nord-Américain

Au total, le commerce des marchandises entre les trois partenaires de l'ALENA a plus que triplé en valeur entre 1993 et 2015, pour dépasser mille milliards de dollars US. En 2015, les membres de l'ALENA représentaient 28 pour cent du produit intérieur brut mondial, ce qui équivaut à un total combiné de 20,7 mille milliards de dollars, bien que ces pays regroupent moins de 7 pour cent de la population mondiale.

Le commerce total de marchandises entre le Canada et les États-Unis a plus que doublé entre 1993 et 2015, et le commerce avec le Mexique a été de huit fois supérieur au cours de la même période. En outre, 9 millions d'emplois aux États-Unis pour l'ensemble des secteurs dépendent du commerce avec le Canada et des investissements associés.

L'une des répercussions économiques les plus importantes de cet accord commercial fut la mise en place de chaînes d'approvisionnement régionales. Une grande partie de l'augmentation du commerce interrégional résulte de décisions prises par les producteurs visant à réorganiser les usines de fabrication et d'assemblage en vue d'exécuter différentes parties du processus de production dans les sites les plus efficaces. Bon nombre de secteurs économiques, y compris l'agriculture et la transformation des aliments, sont devenus extrêmement intégrés dans toute l'Amérique du Nord.

En 2017, le commerce de biens et services entre le Canada et les États-Unis s'élevait à 921,1 milliards de dollars, tandis qu'il était de 35,2 milliards de dollars entre le Canada et le Mexique. Au cours de la même année, les exportations totales de marchandises canadiennes vers le Mexique et les États-Unis étaient respectivement de 7,9 milliards et de 414,5 milliards de dollars. À un niveau agrégé, la valeur du commerce trilatéral des marchandises entre les trois États membres de l'ALENA s'élevait à 1 100 milliards de dollars. De plus, avec 486 millions de consommateurs et un PIB agrégé de plus de 22 000 milliards de dollars, l'Amérique du Nord constitue la zone de libre-échange la plus riche et la plus importante au monde¹.

¹ Brice Armel Simeu, De l'ALENA à l'ACEUM : changements et évolution ; Les intérêts nationaux au cœur des négociations ; Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation, 2021

2.3 L'ALENA aujourd'hui

Le 31 octobre 2018, après plus de 12 mois de négociations intenses, le Canada, les États-Unis et le Mexique ont annoncé avoir conclu un nouvel accord de libre-échange (ALE) appelé Accord Canada-États-Unis-Mexique (ACEUM) pour remplacer l'Accord de libre-échange nord-américain (ALENA) en vigueur depuis 1994. Les discussions sur l'ACEUM se sont déroulées dans un contexte marqué par des tensions douanières et commerciales entre les États-Unis et leurs partenaires commerciaux nord-américains.

3 L'UNION EUROPEENNE

L'Union européenne (UE) est une organisation internationale d'un type particulier. Ses origines remontent à la création de la Communauté européenne du Charbon et de l'Acier (CECA) fondée, au sortir de la Seconde Guerre mondiale, par le Traité de Paris (1952). Son fonctionnement est actuellement régi par le Traité de Lisbonne (2007).

Aujourd'hui, l'Union européenne est reconnue comme une entreprise sans précédent d'intégration régionale, les États membres ayant délégué toute une série de pouvoirs à des institutions supranationales et s'étant organisés pour coopérer efficacement dans un cadre légalement contraignant.

Les compétences et domaines d'action de l'UE sont extrêmement larges et divers : ils vont d'un marché unique à une monnaie commune, en passant par une politique intérieure, de justice et d'immigration, une politique de commerce, un budget permettant notamment une politique de cohésion et une politique agricole commune (la PAC), ainsi qu'une politique extérieure et de sécurité.

3.1 L'histoire de l'Union Européenne

L'unification européenne après la guerre peut être divisée en quatre grandes périodes, chacune avec ses caractéristiques distinctes¹.

- La première période (1945-1955) a vu l'établissement des bases économiques et de sécurité de la Communauté européenne, notamment grâce au Plan Marshall et à

¹ Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx , Préface de Carl Grenier, LE COMMERCE INTERNATIONAL : THÉORIES, POLITIQUES ET PERSPECTIVES INDUSTRIELLES, Ed : Presses de l'Université du Québec, 2006, p 249 - 254

l'Organisation européenne de coopération économique (OECE). Le traité de Paris en 1951 a créé la Communauté européenne du charbon et de l'acier (CECA), considérée comme le premier pas vers l'intégration politique européenne.

- La deuxième période (1956-1968) a été marquée par la signature des traités de Rome en 1957, instituant la Communauté économique européenne (CEE) et la Communauté européenne de l'énergie atomique (Euratom). Ces traités visaient à éliminer progressivement les droits de douane internes et à établir une Politique agricole commune (PAC).
- La troisième phase (1969-1983) a été qualifiée d'« ère de l'euroessimisme ». Elle a été caractérisée par un manque de dynamisme et de direction, avec une intensification du protectionnisme national. Cette période a vu l'adhésion de nouveaux membres, comme le Royaume-Uni en 1973, et la création de la Coopération politique européenne (CPE) et du système monétaire européen (SME).
- La quatrième période (à partir de 1984) a été marquée par un renouveau de l'intégration européenne, motivé par les impératifs budgétaires du Royaume-Uni et le lancement du Programme du marché unique. Le traité de Maastricht en 1993 a consolidé l'Union européenne, établissant l'union économique et politique. Des changements institutionnels ultérieurs, tels que les traités d'Amsterdam et de Nice, ont renforcé l'intégration et facilité l'élargissement de l'Union.

3.2 États membres de l'Union Européenne

Aujourd'hui, l'Union européenne compte 27 pays membres : Allemagne, Autriche, Belgique, Bulgarie, Chypre, Croatie, Danemark, Espagne, Estonie, Finlande, France, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Lettonie, Lituanie, Luxembourg, Malte, Pays-Bas, Pologne, Portugal, République tchèque, Roumanie, Slovaquie, Slovénie, Suède.

Le Royaume-Uni a quitté l'Union européenne le 31 janvier 2020¹.

¹ <https://www.douane.gouv.fr/lexique/etats-membres-de-lunion-europeenne#:~:text=Aujourd'hui%20l'Union.%20Slovaquie%20Slov%C3%A9nie%20Su%C3%A8de>. Consulté le 18/03/2024 à 23 :00

3.3 Le commerce de l'Union Européenne

L'Union européenne a toujours favorisé les échanges commerciaux en levant les barrières commerciales entre les pays de l'UE mais aussi en encourageant les autres pays à commercer avec l'UE. En 2021, les exportations européennes de biens représentaient 15% des exportations mondiales et 14% pour les importations de biens, faisant de l'UE un des plus grands acteurs commerciaux avec les États-Unis et la Chine¹.

Les importations et les exportations européennes

Les entreprises européennes bénéficient non seulement des économies d'échelle qu'impliquent leur appartenance au plus grand marché unique du monde, mais également des accords commerciaux qui permettent aux entreprises de l'UE d'exporter bon nombre de leurs services et biens. Par ailleurs, les entreprises étrangères souhaitant exporter vers l'UE doivent respecter les mêmes normes élevées que les entreprises locales, de telle sorte qu'il n'y a aucun risque de concurrence déloyale de la part d'entreprises non européennes qui prennent des raccourcis.

En 2022, l'UE avait un déficit de commerce de biens de 432 milliards d'euros, principalement en raison de la forte augmentation des prix de l'énergie. Cependant, la situation s'est améliorée. Le déficit est passé de 150 milliards d'euros au troisième trimestre 2022 à 78 milliards d'euros au quatrième trimestre 2022 et à 2 milliards d'euros au premier trimestre 2023. Le principal partenaire de l'UE pour les exportations en 2022 était les États-Unis et la Chine pour les importations.

Les États-Unis sont restés la destination la plus courante des biens exportés depuis l'UE en 2022 avec une part de 20 %. Le Royaume-Uni était la deuxième destination des exportations de l'UE (13 % du total de l'UE), suivi de la Chine (9 %).

¹ Parlement européen, Commerce international : la position de l'Union européenne, 2024, disponible sur <https://www.europarl.europa.eu/topics/fr/article/20180703STO07132/commerce-international-la-position-de-l-union-europeenne-infographie> consulté 21/03/2024 à 09 :45

SECTION 03 : ÉCHANGES DES BIENS ET SERVICES INTERNATIONAUX

Dans cette dernière section du chapitre, nous aborderons deux concepts fondamentaux du commerce international : l'importation et l'exportation. Nous illustrerons le premier à l'aide de statistiques sur les marchandises, tandis que le deuxième sera illustré par des exemples de services échangés à l'échelle mondiale. Enfin, nous concluons par un récapitulatif sur un indicateur de mesure essentiel : la balance commerciale et la balance des paiements.

1 L'importation des biens et services internationaux

L'importation des biens et services est un processus crucial dans l'économie mondiale, permettant la circulation des produits entre les nations et favorisant la diversification des marchés.

1.1 Définition de l'importation

Les importations de biens et de services sont des opérations (achats, troc et dons) par lesquelles des non-résidents fournissent des biens et des services à des résidents. Pour qu'il y ait importations, il faut qu'il y ait changement de propriété entre résidents et non-résidents. Le déplacement physique de biens à travers les frontières nationales n'implique pas en soi l'importation ou l'exportation de ces biens¹.

Ainsi, par exemple les biens envoyés à l'étranger pour travail à façon ne sont plus comptés en exportations de biens, et la marchandise transformée n'est plus comptée comme une importation de biens. En revanche est comptabilisée une importation de service industriel par le pays du donneur d'ordre, d'un montant égal à la différence de valeur entre le produit fini et les intrants. Le solde total des échanges extérieurs n'est pas modifié. Plus formellement, l'importation peut être définie comme l'ensemble des transactions commerciales qui impliquent l'achat de biens ou de services en provenance d'autres pays, que ce soit par des entreprises, des gouvernements ou des consommateurs individuels. Ces biens ou services peuvent inclure une gamme variée de produits

¹ Cette définition du Système Européen des Comptes nationaux et régionaux de 2010 (SEC 2010), basée sur le changement de propriété, est cohérente avec la 6e édition du manuel de balance des paiements (BPM6). Disponible sur <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1527> consulté le 11/03/2024 à 13 :40

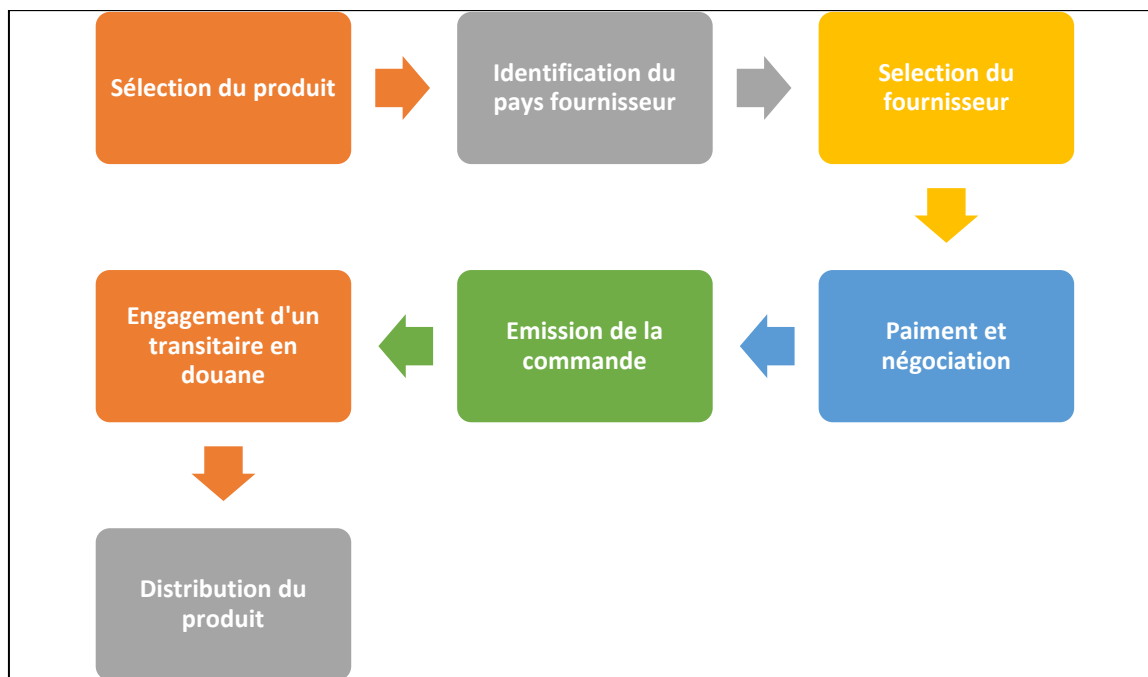
tels que des matières premières, des produits finis, des machines, des équipements, des technologies, des services professionnels, etc.

L'importation joue un rôle très important dans l'économie d'un pays en permettant l'accès à des biens et services qui ne sont pas disponibles localement ou qui sont moins chers ou de meilleure qualité à l'étranger. Elle contribue également à la diversification de l'offre sur le marché intérieur, favorise la concurrence, stimule l'innovation et peut soutenir la croissance économique en facilitant l'acquisition de ressources et de compétences externes.

1.2 Cycle d'importation des marchandises

L'importation est le processus d'achat et d'introduction de biens ou de services en provenance d'autres pays dans le sien comme suit¹ :

Figure 1 processus d'importation



Source : réalisé par nos soins

a) Sélection du produit

¹ Vaibhav Sharma, Explain Import Export Procedure with a detailed understanding, global federation of entrepreneurs, 2022, disponible sur: <https://www.gfebusiness.org/blog/import-export-procedure/> consulté 11/04/2024 à 11:00

Pour avancer avec le bon produit afin de maximiser les bénéfices, vous devez apprendre à sélectionner le produit de la manière la plus appropriée. Si vous êtes confus dans le choix du produit, voici un conseil - optez pour le produit qui connaît une forte demande sur le marché indien. Prenez également en compte la recherche sur la demande future avant de finaliser tout produit pour l'activité d'importation en Inde.

b) Identification du pays fournisseur

Une fois le produit choisi, il est vital de comprendre et de rechercher les pays qui exportent un produit particulier. Vous devez être très judicieux dans le choix du pays en comparant les tarifs, les avantages, la qualité, etc. Ainsi, le deuxième processus consiste à choisir le meilleur pays exportateur qui peut vous aider à tirer le maximum d'avantages du commerce.

c) Sélection du meilleur fournisseur

En tant qu'importateur, vous pouvez toujours demander un échantillon à divers exportateurs pour vous aider à vérifier la qualité par rapport au tarif demandé. C'est une procédure d'importation importante dans le cycle de l'importateur.

d) Modalités de paiement et négociation

Le processus le plus important de l'import-export est le paiement et la négociation qui implique l'accord final entre l'acheteur et le fournisseur. En tant qu'importateur, vous avez le droit de demander un prix négociable pour la qualité du produit en question. Vous devez également discuter des droits d'importation du produit particulier. Nous demandons toujours à l'importateur de considérer un accord équitable où les deux parties partagent des risques égaux.

e) Émission de bon de commande selon l'accord

L'importateur doit envoyer le bon de commande à l'exportateur en fournissant des détails complets des marchandises à importer avec une description détaillée mentionnant la quantité, le tarif discuté et le type de qualité du produit (si nécessaire).

f) Engager un transitaire en douane

Les documents d'Orrear sont remis au transitaire en douane désigné pour la réception des marchandises au port d'entrée de destination. Le rôle du transitaire en douane est très important

dans la procédure d'importation et d'exportation. L'importateur doit payer des droits d'importation au transitaire en douane pour le dédouanement des marchandises. Un agent en douane aidera l'importateur à recevoir les marchandises au port avec le processus de dédouanement légal. En Inde, la procédure d'importation de réception des marchandises est effectuée à la fois au port et à l'ICD. Plus tard, l'importateur fera livrer ses marchandises à l'entrepôt par le transitaire en douane.

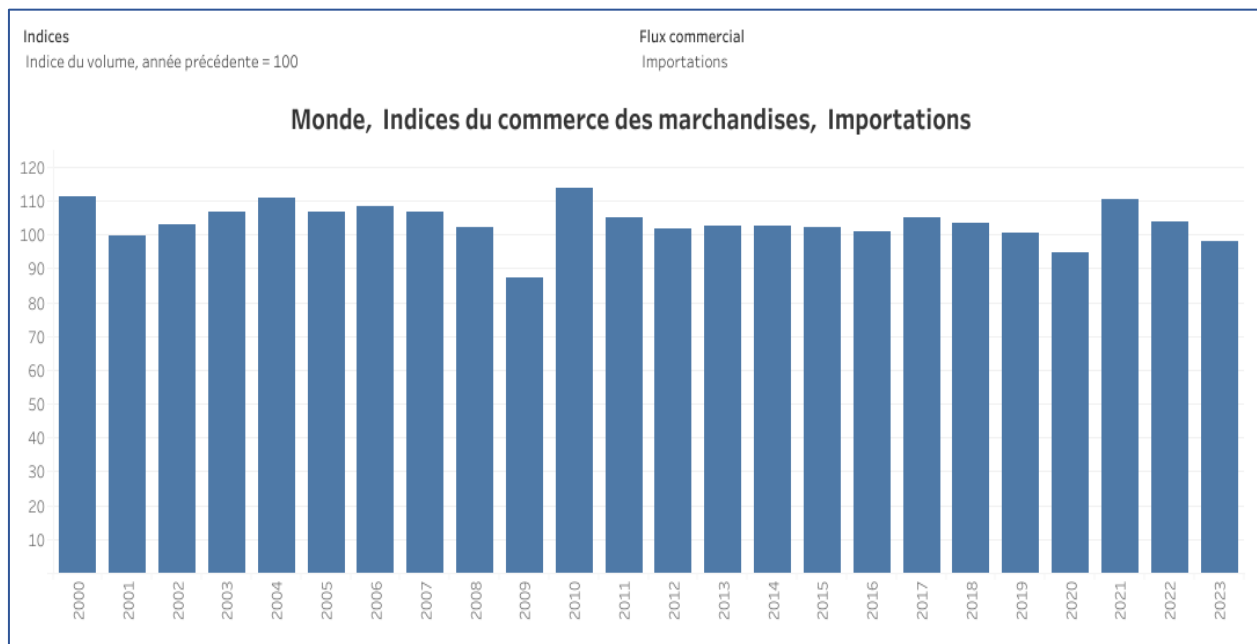
En tant qu'importateur, vous prendrez toujours la décision d'aider vos marchandises à atteindre l'entrepôt par votre mode de transport préféré (par voie ferrée, routière ou aérienne).

g) Distribution du produit

La dernière procédure consiste pour l'importateur à distribuer le produit aux détaillants ou distributeurs mentionnés, où il a déjà conclu un accord de vente des articles importés.

1.3 Les importations des marchandises dans le monde

Figure 2 commerce international des marchandises, importation



Source : OMC

Au cours des dernières décennies, l'importation de marchandises à l'échelle mondiale a généralement suivi une tendance à la hausse, alimentée par la mondialisation, l'expansion du commerce international et l'intégration économique entre les pays. Cependant, plusieurs facteurs ont pu influencer cette évolution au cours des dix dernières années :

1. Fluctuations économiques mondiales : Les crises économiques mondiales, telles que la crise financière de 2008, ont temporairement réduit la demande de biens importés, mais ont souvent été suivies d'une reprise alors que l'économie mondiale se redressait.

2. Politiques commerciales : Les tensions commerciales entre les grandes économies, comme celles observées entre les États-Unis et la Chine ces dernières années, ont pu entraîner des fluctuations dans les importations de marchandises, notamment par le biais de l'imposition de tarifs et d'autres mesures restrictives.

3. Développement des marchés émergents : La croissance économique rapide dans les marchés émergents, tels que la Chine, l'Inde et certains pays d'Amérique latine, a conduit à une augmentation de leur demande de biens importés pour soutenir leur développement industriel et leur consommation intérieure.

4. Innovation technologique : Les progrès technologiques dans la logistique et le transport ont rendu le commerce international plus efficace et moins coûteux, ce qui a favorisé une augmentation des importations de marchandises.

5. Changements dans les préférences des consommateurs : L'évolution des préférences des consommateurs vers des produits spécifiques, tels que les produits technologiques ou les biens de consommation courante, a pu influencer les flux d'importation de marchandises.

Globalement, bien que des fluctuations puissent survenir d'une année à l'autre en raison de divers facteurs économiques, politiques et sociaux, la tendance à long terme de l'importation de marchandises dans le monde a généralement été à la hausse, reflétant l'interconnexion croissante des économies mondiales.

2 Les exportations des biens et services internationaux

Les exportations de biens et de services se réfèrent aux transactions commerciales, telles que les ventes, les échanges et les dons, où des résidents fournissent des biens et des services à des non-résidents. Pour qu'une exportation soit considérée comme telle, il est nécessaire qu'il y ait un transfert de propriété entre résidents et non-résidents. Le simple déplacement physique de biens à travers les frontières nationales ne constitue pas en soi une importation ou une exportation¹.

Par exemple, les biens expédiés à l'étranger pour être transformés ne sont plus comptabilisés comme des exportations de biens, et la marchandise transformée n'est plus considérée comme une importation de biens. Cependant, une importation de service industriel est enregistrée par le pays du donneur d'ordre, correspondant à la différence de valeur entre le produit fini et les intrants. Cette modification n'affecte pas le solde total des échanges extérieurs.

2.1 LE CYCLE D'EXPORTATION POUR LES ENTREPRENEURS

L'exportation de marchandises implique plusieurs étapes dont chacune demande une planification minutieuse et une coordination efficace pour assurer une exportation sans heurts et conforme aux lois et aux normes internationales. Pour garantir le transfert réussi de biens d'un pays à un autre comme suit :

- a) Réception d'une demande de renseignements de l'acheteur

L'exportateur reçoit une demande de renseignements de l'acheteur pour l'achat d'un produit particulier de sa marque. Vous devez vérifier la solvabilité de l'acheteur en contactant les conseils d'exportation indiens. Cela vous aidera à traiter avec des acheteurs authentiques.

- b) Envoi d'un devis à l'importateur

En tant qu'exportateur, vous devez envoyer le prix des marchandises demandées à l'importateur. Souvent, l'importateur demande également un échantillon gratuit pour vérifier la qualité ; donc l'exportateur doit également envoyer un échantillon gratuit pour la vérification de la qualité.

- c) Approbation du produit et bon de commande

¹ Cette définition du Système Européen des Comptes nationaux et régionaux de 2010 (SEC 2010), basée sur le changement de propriété est cohérente avec la 6e édition du manuel de balance des paiements, disponible sur : <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1425> consulté 13/03/2024 à 10 :40d'e'

Une fois que l'importateur approuve la qualité de l'échantillon, vous recevrez un bon de commande décrivant les détails complets de la commande. Vous devez lire attentivement le bon de commande pour aller de l'avant avec les modalités de paiement.

d) Modalités de paiement et négociation

Il s'agit d'un processus d'importation et d'exportation important qui implique l'accord final entre l'acheteur et le fournisseur. En examinant le bon de commande et les demandes de l'importateur ; vous pouvez décider du prix juste des produits exportés. Décider des incoterms aide à réduire toute la mésentente et aboutit à une procédure d'importation et d'exportation réussie.

e) Engagez un transitaire en douane pour la réservation de conteneurs.

Un exportateur aura besoin d'un transitaire en douane pour le dédouanement des marchandises au port intérieur de destination. L'exportateur doit payer les frais de transport au transitaire en douane pour la réservation du conteneur. Le transitaire en douane enverra les conteneurs vides au dépôt de l'exportateur. Le transitaire en douane générera ensuite un connaissement avec un processus de dédouanement réussi.

Cette procédure complète aide les marchandises à recevoir le "port d'embarquement" pour l'expédition des marchandises vers le pays de l'importateur. L'exportateur recevra un document de connaissement pour obtenir des incitations ou tout autre privilège du gouvernement. De plus, il est primordial d'envoyer une copie du connaissement à l'importateur avec l'ensemble des documents de l'année.

2.2 L'exportation des services au monde

L'exportation de services implique qu'une personne ou une entreprise d'un pays fournisse un service à une entité dans un autre pays. De nombreux services sont créés puis vendus à des clients étrangers, incluant la conception de produits, le marketing, le tourisme, le développement de logiciels, le soutien logistique et les services financiers¹.

En réalité, de nombreux exportateurs de biens intègrent également des services, comme l'installation, l'entretien, la formation et le transfert de connaissances, dans leurs offres. Étant donné

¹ Ryan Fung, L'exportation de services dynamise l'économie et la marque mondiale, 2023 disponible sur <https://www.edc.ca/fr/article/service-exports-boost-canadian-economy.html> consulté le 03/03/2024 à 11 :00

que la proximité géographique est souvent nécessaire pour fournir efficacement ces services, un nombre croissant d'exportateurs de services établissent des présences sur les marchés étrangers. Entre 2012 et 2022, les ventes mondiales des entreprises de services ont augmenté à un taux de croissance annuel moyen de 12 %, soit deux fois plus que celui des biens (6 %)¹.

2.3 Exemples d'exportations de services

Les exportations de services sont essentielles à l'économie canadienne. Les cinq secteurs générant le plus de recettes sont les suivants :

- ❖ Le voyage et le tourisme : Cette industrie lucrative comprend les voyages personnels et professionnels – le secteur le plus durement touché par la pandémie.
- ❖ Les services technologiques : Cette catégorie de services prend de plus en plus d'importance pour le monde. Elle englobe les services infonuagiques et de gestion des données, les logiciels, la recherche et développement, les technologies de l'information et des communications, et d'autres services de technologies de l'information.
- ❖ Les services-conseils professionnels et de gestion : Stimulées par la main-d'œuvre hautement qualifiée, les exportations de services-conseils augmentent de manière constante dans le monde.
- ❖ Les transports et la logistique : que ce soit par bateau, par train, par avion ou par camion. Les ventes à l'exportation dans ce secteur génèrent des bénéfices de plus en plus importants.
- ❖ Les services financiers : Comprenant les services bancaires, les assurances, les services de placement et la gestion de patrimoine, cette catégorie d'exportation a connu une très grande évolution avec la transformation digitale du secteur et le phénomène de mondialisation

¹ Éric Heyer, Xavier Timbeau, L'économie mondiale sous le(s) choc(s), Revue de l'OFCE 2022/2 (N° 177), PP 9-44

3 La balance commerciale et la balance des paiements

La balance commerciale et la balance des paiements sont des indicateurs utilisés dans l'analyse économique et la surveillance des performances d'un pays sur la scène internationale. Ils jouent un rôle essentiel dans l'évaluation de la santé économique d'un pays et dans la formulation de politiques économiques appropriées.

3.1 La balance commerciale

3.1.1 Définition de la balance commerciale

La balance commerciale (BOT) est la différence entre la valeur des exportations d'un pays et la valeur des importations d'un pays pour une période donnée. La balance commerciale est la composante principale de la balance des paiements (BOP) d'un pays. Parfois, la balance commerciale entre les biens d'un pays et la balance commerciale entre ses services sont distinguées comme deux chiffres séparés. Elle est également désignée sous les termes de solde commercial, de balance commerciale internationale, de balance commerciale ou d'exportations nettes¹.

La balance commerciale d'un pays est calculée selon la formule suivante :

$$\text{La balance commerciale} = \text{Exportations} - \text{Importations}$$

Où les exportations représentent la valeur en devise de tous les biens et services exportés vers les pays étrangers, et les importations représentent la valeur en devise de tous les biens et services importés des pays étrangers.

3.1.2 Interprétation de la valeur de la balance commerciale

- Une balance commerciale positive

Un excédent commercial, également appelé excédent commercial, se produit numériquement lorsque les exportations d'un pays valent plus que ses importations. Cela est mesuré dans leur valeur totale en utilisant la devise du pays. Un excédent commercial peut être le résultat d'un avantage concurrentiel dans la production et l'exportation de certains biens, ou il peut être le résultat d'une

¹ Will Kenton, Balance of Trade (BOT): Definition, Calculation, and Examples, 2024, disponible sur: <https://www.investopedia.com/terms/b/bot.asp> consulté le 02/05/2024 à 20 :15

sous-évaluation relative de la devise d'un pays, rendant ses exportations moins chères pour les acheteurs étrangers.

➤ Une balance commerciale négative

Un déficit commercial, également connu sous le nom de déficit commercial, se produit numériquement lorsque qu'un pays importe plus de biens et services qu'il n'en exporte en termes de valeur totale dans la devise du pays. Cela signifie que le pays dépense plus pour les importations qu'il ne gagne avec les exportations. Bien que cela puisse être une cause de préoccupation dans certains cas, ce n'est souvent pas un problème. Ce n'est pas non plus un signe de crise économique ou de faiblesse. Un déficit commercial peut être le résultat d'un désavantage comparatif dans la production de certains biens, ou il peut être le résultat d'une surévaluation relative de la devise d'un pays, rendant ses importations moins chères et ses exportations plus chères.

En général, un excédent commercial est considéré comme un signe positif pour l'économie d'un pays, tandis qu'un déficit commercial est souvent considéré comme un signe négatif. Cependant, ce n'est pas toujours le cas. Il est nécessaire d'examiner pourquoi un déficit ou un excédent commercial se produit et regarder au-delà de la balance commerciale des choses telles que l'inflation, le chômage, la croissance, la production, et plus encore.

3.2 La balance des paiements

La balance des paiements est un document financier qui enregistre de manière systématique toutes les transactions impliquant des règlements monétaires entre les agents économiques résidant sur le territoire d'un pays donné et ceux résidant à l'extérieur de ce territoire. Il est important de noter que le critère de résidence des agents économiques ne se confond pas avec leur nationalité. Les résidents comprennent toutes les unités économiques ayant un centre d'intérêt économique prédominant dans le pays, indépendamment de leur nationalité. Cela inclut les personnes physiques, à l'exception des fonctionnaires et militaires étrangers en poste dans le pays, ainsi que les établissements des personnes morales situés dans le pays. Les non-résidents comprennent les personnes physiques et morales vivant habituellement à l'étranger, ainsi que les établissements à l'étranger des personnes morales étrangères ou nationales¹.

¹ Reem HEAKAL, What Is the Balance of Payments (BOP)? , 2024, disponible sur: <https://www.investopedia.com/insights/what-is-the-balance-of-payments/> consulté 10/05/2024 à 09:30

La balance des paiements est la méthode utilisée par les pays pour surveiller toutes les transactions monétaires internationales sur une période spécifique. Elle est généralement calculée chaque trimestre et chaque année civile.

Tous les échanges effectués par les secteurs public et privé sont pris en compte pour déterminer le montant d'argent entrant et sortant d'un pays. Si un pays a reçu de l'argent, cela est connu sous le nom de crédit, et si un pays a payé ou donné de l'argent, la transaction est comptabilisée comme un débit.

3.3 La différence entre balance commerciale et balance des paiements

La balance commerciale est la différence entre les exportations et les importations de biens et services d'un pays, tandis que la balance des paiements est un enregistrement de toutes les transactions économiques internationales effectuées par les résidents d'un pays, comprenant le commerce ainsi que les capitaux financiers et les transferts financiers. La balance commerciale fait partie de la balance des paiements et est représentée dans le compte courant, qui inclut également les revenus des investissements et les transferts tels que l'aide étrangère et les dons. Le compte de capital, qui est une autre partie de la balance des paiements, inclut les capitaux financiers et les transferts financiers.

Il est important de noter que la balance commerciale et la balance des paiements ne sont pas la même chose, bien qu'elles soient liées. La balance commerciale mesure le flux de biens et de services entrant et sortant d'un pays, tandis que la balance des paiements mesure toutes les transactions internationales, y compris le commerce de biens et services, les capitaux financiers et les transferts financiers.

Un pays peut avoir une balance commerciale positive (un excédent commercial) et une balance des paiements négative (un déficit) s'il exporte plus de biens qu'il n'en importe, mais qu'il perd également des capitaux financiers ou effectue des transferts financiers. De même, un pays peut avoir une balance commerciale négative (un déficit commercial) et une balance des paiements positive (un excédent) s'il importe plus de biens qu'il n'en exporte, mais qu'il reçoit également une grande quantité de capitaux financiers ou de transferts financiers.

À travers ce chapitre, nous avons fait un tour instructif sur les fondements du commerce international, mettant en évidence son rôle dans l'économie mondiale et son influence profonde sur les relations entre les nations. En explorant à la fois les théories classiques du commerce international et les nouvelles perspectives théoriques émergentes, nous avons pu approfondir notre compréhension des mécanismes sous-jacents qui régissent les échanges commerciaux mondiaux. En outre, en examinant de près les accords commerciaux régionaux et multilatéraux, avec un accent particulier sur l'OMC et des accords majeurs tels que l'ALENA et l'UE, nous avons saisi l'importance de la coopération internationale dans la régulation et la promotion du commerce.

Enfin, en explorant les processus pratiques d'exportation et d'importation à l'échelle internationale, et en clôturant notre discussion par l'examen des concepts de balances commerciales et de balances des paiements, nous avons pris conscience des bases indispensables pour une compréhension approfondie du commerce international et de ses implications économiques et politiques, offrant un point de départ solide pour des explorations plus poussées dans ce domaine.

CHAPITRE II :
PRESENTATION DES ACCORDS
COMMERCIAUX CONCLUS PAR
L'ALGERIE

CHAPITRE II : ANALYSE DES ACCORDS COMMERCIAUX EN ALGERIE

Les accords commerciaux jouent un rôle essentiel dans le développement économique et commercial d'un pays. En Algérie, un pays qui a traditionnellement dépendu des exportations de produits énergétiques, l'analyse des accords commerciaux revêt une importance particulière pour évaluer leur impact sur la diversification économique et la promotion des exportations non pétrolières.

Dans ce chapitre, nous examinerons en détail les accords commerciaux auxquels l'Algérie est partie prenante. Nous explorerons leur contexte historique, leur portée actuelle, ainsi que les opportunités et les défis qu'ils présentent pour l'économie algérienne. Cette analyse approfondie nous permettra de comprendre comment ces accords influent sur les exportations algériennes, quels secteurs en bénéficient le plus et quels ajustements politiques et stratégiques peuvent être nécessaires pour maximiser les avantages des accords commerciaux pour l'Algérie.

En outre, nous examinerons les perspectives d'avenir et les recommandations pour renforcer l'intégration de l'Algérie dans les marchés internationaux à travers une approche proactive à l'égard des accords commerciaux. Ce chapitre vise à fournir un cadre analytique complet pour évaluer l'impact des accords commerciaux sur la promotion des exportations en Algérie et à identifier les voies potentielles pour stimuler davantage le commerce extérieur du pays.

Section 01 : état descriptive des principaux accords commerciaux conclus par l'Algérie

1 Grande Zone Arabe De Libre Echanges (GZALE)

La Grande Zone Arabe de Libre Échange (GZALE) a

été établie par la Convention de facilitation et de développement des échanges commerciaux entre les États arabes, signée à Tunis le 27 février 1981. Elle est entrée en vigueur le 1er janvier 2009. Les parties contractantes comprennent des pays tels que l'Algérie, Bahreïn, l'Égypte, le Koweït, la Jordanie, Oman, la Tunisie, le Yémen, le Maroc, le Soudan, la Mauritanie, la Palestine, les Émirats arabes unis, l'Irak, l'Arabie saoudite, la Syrie, le Qatar, le Liban et la Libye. Djibouti, la Somalie et les îles Comores ne sont pas encore membres de cette zone¹.

1.1 Historique de l'accord avec la GZALE

Dans le cadre du développement des échanges commerciaux entre les pays arabes, le Conseil Economique et Social de la Ligue des États Arabes (C.E.S) a initié, le 22 février 1978, l'élaboration d'une convention pour faciliter les échanges commerciaux entre ces pays. Cette convention a été adoptée à Tunis le 10 février 1981, visant à promouvoir la libéralisation des échanges commerciaux et à faciliter les services liés au commerce.

En septembre 1995, le C.E.S a réactivé cette convention. Lors du Sommet des Chefs d'États Arabes en juin 1996, un projet plus avancé a été envisagé : la création d'une Grande Zone Arabe de Libre Échange à partir de janvier 1998. Ce projet a été adopté en 1997, avec pour objectif la mise en place d'une Zone de Libre Échange dans un délai de 10 ans à partir de janvier 1998, comprenant une réduction linéaire des droits de douane de 10 % par an.

Ce projet a également établi des principes tels que le traitement national arabe, la transparence, l'échange d'informations, ainsi que des mesures pour traiter les déséquilibres de la balance des paiements résultant de son application.

Trois organes ont été mis en place pour surveiller cette zone : le Comité du Suivi et d'Exécution, le Comité des négociations commerciales et le Comité des règles d'origine.

¹ <https://www.commerce.gov.dz/fr/a-grande-zone-arabe-de-libre-echange> consulté 11/03/2024 à 10 :45

1.2 La situation actuelle de la GZALE

À ce jour, 19 pays arabes ont ratifié la Convention de Facilitation des Échanges Commerciaux intra-arabes, tandis que 3 pays ne l'ont pas encore ratifiée. De plus, 18 pays appliquent le programme exécutif de la Grande Zone Arabe de Libre Échange (G.Z.A.L.E), tandis que la Mauritanie ne l'applique pas encore.

Le parachèvement de l'installation de cette Zone a été réalisé début janvier 2005, et depuis, tous les produits d'origine arabe sont échangés en franchise totale.

En août 2004, l'Algérie a ratifié la Convention de Facilitation et de Développement des Échanges Commerciaux entre les pays Arabes. Le dossier d'adhésion à la G.Z.A.L.E a été déposé auprès du Secrétariat Général de la Ligue Arabe le 31 décembre 2008, et depuis le 1er janvier 2009, les échanges commerciaux entre l'Algérie et les pays arabes membres de la G.Z.A.L.E bénéficient de la franchise totale.

Un point focal a été établi au Ministère du Commerce pour gérer et suivre le programme exécutif, travaillant en collaboration avec les points focaux des autres pays membres et le Secrétariat Général de la Ligue Arabe. Le suivi de cette zone est assuré par le comité d'évaluation et de suivi installé à la CACI, en collaboration avec les secteurs concernés et les associations patronales.

1.3 Les objectifs et les règles de la GZALE

La Grande Zone Arabe de Libre Échange (GZALE) est un accord économique qui vise à : Établir une Zone Arabe de Libre Échange pour stimuler l'intégration économique arabe.

- ❖ Permet l'échange de produits originaires de cette zone sous un régime tarifaire préférentiel.
- ❖ Exonération totale des droits de douane et des taxes d'effet équivalent.
- ❖ Faciliter les échanges commerciaux entre les pays arabes et promouvoir leur intégration économique régionale

Les règles de la GZALE incluent des dispositions sur les droits de douane, les normes commerciales et les procédures douanières simplifiées pour faciliter les échanges commerciaux au sein de la région arabe à savoir :

- ❖ Elles sont régies par les décisions du conseil économique et social.

- ❖ Il est Essentiel de déterminer et contrôler l'origine des marchandises échangées.
- ❖ La nécessité d'un certificat d'origine délivré par les autorités compétentes du pays exportateur.
- ❖ Il est obligatoire de dispenser d'un certificat pour les petits envois non commerciaux, la validité du certificat d'origine : Six mois à partir de sa délivrance.

Cela ne représente qu'un bref aperçu sur les objectifs et les règles qui régissent la GZALE ;

2 Accord Commercial Préférentiel Algéro-Tunisie

La Circulaire N° 362 /DGD/SP/D.0413/14 du 26/02/2014 détaille la mise en œuvre de l'accord commercial préférentiel entre l'Algérie et la Tunisie, ratifié par le Décret présidentiel n°10-12 du 11 janvier 2010 en Algérie. Cet accord vise à faciliter les échanges commerciaux entre les deux pays en établissant des régimes tarifaires préférentiels pour certains produits.

2.1 Les principales clauses

On peut citer :

a. Régime tarifaire pour les produits tunisiens

- Les produits industriels tunisiens, listés dans la liste C1 de l'accord¹, bénéficient d'une exemption totale des droits de douane à leur importation en Algérie.
- Ceux figurant dans la liste C2 bénéficient d'une réduction de 40 % du droit de douane².
- Les produits agricoles tunisiens, listés dans la liste C3, bénéficient de réductions tarifaires de 100 % dans la limite de contingents tarifaires préfixés³.

b. Règles d'origine

- Les règles définies dans l'accord précisent les critères pour qu'un produit soit considéré comme originaire de l'Algérie ou de la Tunisie.
- Les produits doivent être entièrement obtenus ou subir des ouvraisons ou transformations suffisantes pour acquérir le caractère originaire.

c. Contrôle de l'origine

¹ https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/liste_c1.pdf consulté 20/03/2024 à 09 :00

² https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/liste_c2.pdf consulté 20/03/2024 à 09 :10

³ https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/liste_c3.pdf consulté 20/03/2024 à 09 :40

- Des contrôles stricts sont mis en place à l'importation et à l'exportation pour vérifier l'authenticité des certificats d'origine et garantir le respect des règles établies.
- Les services douaniers sont chargés de vérifier la conformité des documents présentés par les importateurs et exportateurs, et des contrôles a posteriori peuvent être effectués.

d. Durée de validité et exemption de preuve d'origine

- La preuve d'origine a une durée de validité de quatre mois à compter de sa délivrance.
- Les petits colis dépourvus de caractère commercial sont dispensés de la production de la preuve d'origine dans certaines conditions.

e. Dispositions finales

- La circulaire entre en vigueur le 1er mars 2014 et sera publiée sur le site officiel de la direction générale des douanes.
- L'application stricte de la circulaire est encouragée, et toute difficulté rencontrée dans son exécution doit être signalée aux autorités compétentes.

2.2 Les objectifs de l'Accord Commercial Préférentiel Algéro-Tunisie

L'Accord Commercial Préférentiel Algéro-Tunisien, entré en vigueur le 1er mars 2014, vise plusieurs objectifs clés¹ :

- Facilitation des échanges commerciaux : Réduction des barrières tarifaires pour stimuler les échanges de biens entre les deux pays.
- Promotion des investissements bilatéraux : Encouragement des investissements réciproques dans divers secteurs économiques.
- Renforcement de la coopération économique : Mise en place de mécanismes de coopération pour améliorer la compétitivité et la diversification économique.

2.3 Impact de l'Accord Commercial Préférentiel Algéro-Tunisie sur l'Algérie

L'Accord Commercial Préférentiel (ACP) entre l'Algérie et la Tunisie a eu un impact significatif sur l'économie algérienne. En voici les principaux aspects² :

- Augmentation des Exportations

¹ Ministère du Commerce Algérien, Accord commercial préférentiel algéro-tunisien, 2024, disponible sur : (<https://www.commerce.gov.dz>) consulté 20/05/2024 à 13 :30

² Rédaction, L'accord commercial préférentiel Algérie-Tunisie : Impact et perspectives [Algerie360](#) , 2024, pp23-24

L'accord a permis une hausse des exportations algériennes vers la Tunisie, en équilibrant la balance commerciale entre les deux pays. En 2012, les exportations algériennes vers la Tunisie s'élevaient à environ 1 milliard de dollars contre 407 millions de dollars d'importations en provenance de Tunisie.

➤ **Accès Facilités au Marché Tunisien**

Les produits algériens, notamment industriels et agricoles, ont bénéficié d'exonérations et de réductions tarifaires, augmentant ainsi leur compétitivité sur le marché tunisien.

➤ **Renforcement de la Coopération Économique**

L'ACP a renforcé la coopération économique et commerciale entre les deux pays, créant un environnement propice aux investissements et aux partenariats bilatéraux.

3 L'accord d'association entre l'Algérie et l'UE

L'Accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne (UE) est un traité bilatéral signé le 22 avril 2002 à Valence, Espagne, et entré en vigueur le 1er septembre 2005. Cet accord constitue le cadre juridique principal régissant les relations entre l'Algérie et l'UE, visant à renforcer les liens politiques, économiques, sociaux et culturels entre les deux parties ;

Pour bien comprendre cet accord, on lui a sacrifié toute la section suivante ou il sera très bien détaillé en termes de clauses et objectifs.

4 Accession de l'Algérie à l'Organisation Mondiale du commerce

L'adhésion de l'Algérie à l'Organisation mondiale du commerce (OMC) représente une étape très importante dans l'intégration du pays dans l'économie mondiale, nécessitant des réformes économiques, législatives et institutionnelles profondes. Cet engagement vise à améliorer la compétitivité de l'économie algérienne, à attirer des investissements étrangers et à diversifier les exportations tout en respectant les normes et standards internationaux.

4.1 Les Réformes Nécessaires pour l'Accession de l'Algérie à l'OMC

- a. **Dresser un état des lieux des réformes économiques, législatives et institutionnelles nécessaires pour répondre aux exigences de l'OMC**

Pour adhérer à l'Organisation mondiale du commerce (OMC), l'Algérie doit mettre en œuvre plusieurs réformes clés qui touchent différents aspects de son cadre économique et juridique.

- **Réformes Économiques¹:**

- **Libéralisation du Commerce** : L'Algérie doit réduire les barrières tarifaires et non tarifaires. Cela inclut la réduction des droits de douane et l'élimination des restrictions quantitatives sur les importations .
- **Politique de Concurrence** : Renforcer les lois sur la concurrence pour éviter les monopoles et encourager une concurrence saine sur le marché intérieur .

- **Réformes Législatives²:**

- **Législation sur la Propriété Intellectuelle** : Adopter des lois conformes aux normes internationales de l'OMC pour protéger les droits de propriété intellectuelle.
- **Réglementations Sanitaires et Phytosanitaires (SPS)** : Harmoniser les normes sanitaires et phytosanitaires avec celles de l'OMC pour faciliter l'exportation de produits agricoles.

- **Réformes Institutionnelles³:**

- **Renforcement des Institutions Chargées du Commerce** : Moderniser et renforcer les capacités des institutions responsables de la régulation du commerce, telles que le ministère du Commerce et l'Administration des Douanes.
- **Transparence et Prévisibilité des Politiques Commerciales** : Améliorer la transparence des politiques commerciales et garantir leur prévisibilité pour les investisseurs étrangers.

- b. **Discuter des ajustements politiques et des améliorations en matière de gouvernance et de transparence**

¹ OMC. "Algérie et OMC : Libéralisation du Commerce." Rapport, 2024, p. 15-18.

² CAPE. "Propriété Intellectuelle et Conformité avec l'OMC." Analyse économique, 2024, p. 23-27.

³ Ministère du Commerce, Algérie. "Renforcement des Institutions et Transparence." Bulletin officiel, 2024, p. 30-35.

L'adhésion à l'OMC exige également des réformes politiques et institutionnelles pour améliorer la gouvernance et la transparence.

- **Gouvernance et Transparence¹:**
 - **Transparence dans les Procédures** : Mettre en place des mécanismes pour garantir la transparence dans les procédures d'importation et d'exportation, ainsi que dans l'attribution des licences commerciales .
 - **Réduction de la Bureaucratie** : Simplifier les procédures administratives pour réduire la bureaucratie et les délais dans le commerce international .

- **Ajustements Politiques²:**
 - **Réformes Institutionnelles** : Renforcer les capacités institutionnelles des organes chargés de la mise en œuvre des politiques commerciales, comme les agences de régulation et les ministères.
 - **Formation et Développement des Ressources Humaines** : Former les fonctionnaires et les opérateurs économiques aux nouvelles régulations et normes de l'OMC pour une meilleure adaptation.

4.2 Les défis et les opportunités liés à la mise en conformité avec les règles et les standards internationaux de l'OMC

L'alignement sur les règles et les standards de l'OMC présente à la fois des défis et des opportunités pour l'Algérie³.

- **Défis:**
 - **Compétitivité des Entreprises Locales** : Les entreprises algériennes doivent se préparer à une concurrence accrue de la part des entreprises étrangères, nécessitant des améliorations en termes de productivité et de qualité des produits.

¹ OCDE. "Transparence dans les Procédures Administratives." Étude, 2023, p. 40-45

² CAPE. "Réformes Politiques et Institutionnelles pour l'Adhésion à l'OMC." Rapport, 2024, p. 50-55.

³ Banque Mondiale. "Défis et Opportunités de l'Adhésion à l'OMC pour l'Algérie." Revue économique, 2024, p. 60-65.

- **Adoption de Normes Internationales** : La mise en conformité avec les normes internationales peut nécessiter des investissements significatifs en technologies et en formation.
- **Opportunités:**
 - **Accès aux Marchés Internationaux** : L'adhésion à l'OMC permettrait à l'Algérie de bénéficier d'un accès préférentiel aux marchés des autres membres de l'OMC, stimulant ainsi les exportations.
 - **Attraction des Investissements Étrangers** : Une meilleure transparence et une gouvernance renforcée attireraient davantage d'investissements étrangers directs (IDE), contribuant à la croissance économique et à la diversification de l'économie.

Section 02 : Description de l'accord d'association entre l'Algérie et l'union européenne

1 Contexte historique

L'accord d'association entre l'Union européenne et l'Algérie trouve ses racines dans les relations historiques et économiques entre l'Europe et le Maghreb. Depuis l'indépendance de l'Algérie en 1962, des liens étroits ont été établis, renforcés par l'importance stratégique de l'Algérie en termes d'énergie et de géopolitique. Selon Jean-Robert Henry : les relations entre l'Algérie et l'Europe sont marquées par des phases de coopération et de tensions, notamment en raison des enjeux énergétiques et migratoires¹.

2 Objectifs de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne

L'accord vise à instaurer une zone de libre-échange et à renforcer la coopération politique, économique et sociale. Il s'inscrit dans la Politique Européenne de Voisinage (PEV) qui a pour but de favoriser la stabilité, la sécurité et la prospérité. Comme le souligne Pierre Vermeren : l'accord d'association a pour ambition de transformer les relations économiques et politiques entre l'Union européenne et l'Algérie, en les intégrant dans un cadre plus structuré et durable².

3 Cadre juridique de l'accord

3.1 La base légale de l'accord d'association Algérie-UE

L'accord d'association repose sur des traités fondateurs de l'Union européenne et sur des résolutions spécifiques du Parlement européen et du Conseil de l'Union européenne. L'analyse de Marie-Laure Basilien-Gainche met en lumière : les fondements juridiques qui sous-tendent ces accords, en particulier les articles du Traité sur le Fonctionnement de l'Union Européenne (TFUE) relatifs à la politique commerciale commune³.

¹ Jean-Robert Henry, "L'Algérie et l'Europe : une histoire en trois actes", Éd Karthala, 2010, p. 47

² Pierre Vermeren, "Maghreb-Union européenne : la grande séparation", Éd La Découverte, 2012, p. 89

³ Marie-Laure Basilien-Gainche, "Le cadre juridique des accords d'association de l'Union européenne", Éd Bruylant, 2014, p. 112

3.2 Signataires et date de signature de l'accord d'association Algérie-UE

L'accord a été signé le 22 avril 2002 à Valence par l'Algérie et les représentants de l'Union européenne. Selon Michel Camau, : la signature de cet accord marque un tournant dans les relations bilatérales, symbolisant une volonté commune de renforcer les liens économiques et politiques¹.

3.3 Processus de ratification

Le processus de ratification a impliqué les parlements nationaux des États membres de l'UE et celui de l'Algérie. Ce processus a duré jusqu'en 2005, année où l'accord est finalement entré en vigueur. Jacques Fontaine précise que le processus de ratification a mis en lumière les défis politiques et économiques auxquels l'accord devait répondre, tant du côté européen qu'algérien².

4 Principes fondamentaux de l'accord d'association Algérie-UE

4.1 Libre-échange et facilitation commerciale

L'un des objectifs principaux de l'accord est la création d'une zone de libre-échange entre l'UE et l'Algérie. Cet accord prévoit la suppression progressive des barrières tarifaires et non tarifaires. Selon Jacques Bourgeois :la mise en place de cette zone de libre-échange vise à intégrer plus étroitement l'économie algérienne au marché intérieur de l'UE³.

4.2 Coopération économique

L'accord prévoit également une coopération économique accrue, notamment dans les domaines de l'industrie, de l'agriculture et des services. André Tovias explique que "cette coopération vise à diversifier l'économie algérienne, à encourager les investissements étrangers et à stimuler la croissance économique⁴".

4.3 Dialogue politique et institutionnel

L'accord établit des mécanismes de dialogue politique régulier entre les deux parties pour aborder des questions d'intérêt commun. Jean-François Drevet souligne que "ce dialogue institutionnel est

¹ Michel Camau, "L'Algérie et l'Europe: les paradoxes de l'association", Éd L'Harmattan, 2003, p. 76

² Jacques Fontaine, "L'intégration euro-méditerranéenne: enjeux et perspectives", Éd Presses Universitaires de France, 2006, p. 131

³ Jacques Bourgeois, "Commerce international et politique commerciale de l'Union européenne", Éd Larcier, 2011, p. 213

⁴ André Tovias, "The Economic Integration of the EU and the Maghreb", Éditions Routledge, 2012, p. 154

essentiel pour renforcer la compréhension mutuelle et coordonner les politiques étrangères et de sécurité¹.

5 Clauses du Commerce dans l'Accord d'Association entre l'Algérie et l'UE

On a essayé de résumer les clauses commerciales stipulées dans l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE à savoir :

a. Libre-échange et facilitation commerciale

L'une des clauses principales de l'accord d'association est la création d'une zone de libre-échange entre l'Algérie et l'Union européenne. Cette clause stipule que les deux parties s'engagent à réduire et éliminer progressivement les barrières tarifaires et non tarifaires sur les biens industriels et agricoles².

b. Suppression des barrières tarifaires

L'accord prévoit un calendrier détaillé pour la suppression des droits de douane sur les produits industriels, étalé sur une période transitoire de douze ans à partir de l'entrée en vigueur de l'accord. Les droits de douane sur les produits agricoles et les produits de la pêche font également l'objet de réductions tarifaires spécifiques, négociées de manière bilatérale³.

c. Accès aux marchés

L'accord d'association inclut des dispositions spécifiques sur l'accès aux marchés pour les produits et services. Il établit des règles pour éviter les pratiques anticoncurrentielles et les mesures restrictives non tarifaires, telles que les quotas et les licences d'importation⁴.

d. Règles d'origine

¹ Jean-François Drevet, "La dimension politique de l'accord d'association UE-Algérie", Éd Springer, 2015, p. 98

² Jacques Bourgeois, Commerce international et politique commerciale de l'Union européenne, Éd Larcier, 2011, pp213

³ Pierre Vermeren, Maghreb-Union européenne : la grande séparation, Éd La Découverte, 2012, pp90

⁴ André Toviás, The Economic Integration of the EU and the Maghreb, Éd: Routledge, 2012, pp156

Pour bénéficier des préférences tarifaires, les produits doivent satisfaire aux règles d'origine établies dans l'accord. Ces règles définissent les conditions sous lesquelles un produit est considéré comme originaire de l'une des parties¹.

e. Mesures de sauvegarde

L'accord prévoit des clauses de sauvegarde permettant aux parties de prendre des mesures temporaires pour protéger une industrie nationale spécifique en cas de perturbations graves du marché. Ces mesures doivent être limitées dans le temps et être le moins restrictives possible pour ne pas entraver le commerce².

f. Réglementation sanitaire et phytosanitaire (SPS)

Les dispositions relatives aux mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS) visent à protéger la santé des consommateurs tout en facilitant le commerce de produits agricoles. L'accord encourage l'harmonisation des normes SPS et la reconnaissance mutuelle des inspections et des certificats³.

g. Propriété intellectuelle

L'accord comprend également des clauses sur la protection des droits de propriété intellectuelle, y compris les brevets, les marques, les droits d'auteur et les indications géographiques. Ces dispositions visent à aligner les normes de protection sur celles de l'Union européenne⁴.

L'accord d'association entre l'Union européenne et l'Algérie couvre un large éventail de clauses commerciales visant à faciliter le libre-échange, à supprimer les barrières tarifaires et non tarifaires, et à protéger les droits de propriété intellectuelle tout en soutenant les mesures de sauvegarde et les normes sanitaires et phytosanitaires. Ces clauses sont essentielles pour renforcer les relations

¹¹ Michel Camau, Algérie et l'Europe: les paradoxes de l'association, Éd L'Harmattan, 2003, pp78

² Jacques Fontaine, L'intégration euro-méditerranéenne: enjeux et perspectives, Éd Presses Universitaires de France, 2006, pp133

³ Marie-Laure Basilien-Gainche, Le cadre juridique des accords d'association de l'Union européenne, Éd Bruylant, 2014, pp115

⁴ Jean-François Drevet, La dimension politique de l'accord d'association UE-Algérie, Éd Springer, 2015, pp102

économiques bilatérales et promouvoir une intégration économique plus étroite entre les deux parties.

Section 03: Défis et opportunités de l'accord d'association Algérie-UE

L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne (UE), signé en 2002 et entré en vigueur en 2005, représente un pilier fondamental des relations bilatérales. En cours de révision, cet accord vise à s'adapter aux nouvelles réalités économiques et politiques des deux partenaires. La Section 03 de cette analyse se concentre sur les défis et opportunités de cet accord, mettant en lumière son impact sur l'économie nationale algérienne et les ajustements nécessaires pour maximiser ses bénéfices. Les accords commerciaux, notamment celui avec l'UE, jouent un rôle crucial dans la stimulation des exportations algériennes, l'accès à de nouveaux marchés, et l'amélioration de la compétitivité économique du pays. Cependant, ces accords présentent également des défis économiques, structurels, de gouvernance, et de mise en œuvre qui doivent être adressés pour garantir un développement durable et inclusif.

1 Impact des accords commerciaux sur l'Économie Nationale

Dans ce volet, nous examinons de près les récents accords commerciaux conclus par l'Algérie et leur incidence sur l'économie nationale, en mettant particulièrement l'accent sur la croissance économique et la compétitivité du pays :

- Accord commercial avec l'Union européenne stimulant les exportations algériennes de produits agricoles et agroalimentaires : Selon une étude menée par le Ministère du Commerce et de l'Industrie algérien en avril 2023, l'accord commercial entre l'Algérie et l'Union européenne a eu un impact positif sur le secteur agricole du pays. Les exportations algériennes de produits agricoles et agroalimentaires ont connu une augmentation notable depuis la mise en œuvre de cet accord. Cela s'explique principalement par la réduction des barrières tarifaires et non tarifaires qui ont facilité l'accès des produits algériens au marché européen, l'un des plus importants pour l'exportation de ces produits¹.
- Accord de libre-échange avec la CEDEAO ouvrant de nouvelles opportunités dans les secteurs manufacturiers et de services : Le rapport sur l'Économie Régionale publié par le Centre d'Analyse et de Prévision Économique (CAPE) en 2023 souligne l'impact positif de l'accord de

¹ Ministère du Commerce et de l'Industrie algérien, "Impact des Accords Commerciaux sur l'Économie Algérienne", avril 2023, p. 15

libre-échange entre l'Algérie et la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) sur les secteurs manufacturiers et de services. Cet accord a permis aux entreprises algériennes d'accéder plus facilement aux marchés ouest-africains, créant ainsi de nouvelles opportunités d'exportation et d'investissement dans ces secteurs clés¹.

- Nécessité d'améliorer la productivité et la qualité des produits algériens pour rester compétitif : Le même rapport du CAPE met en évidence un défi majeur pour l'économie algérienne : la nécessité d'améliorer la productivité et la qualité des produits pour rester compétitif sur les marchés internationaux. Malgré les avantages des accords commerciaux, les entreprises algériennes doivent faire face à une concurrence accrue, ce qui souligne l'importance d'investir dans l'innovation, la formation professionnelle et l'adoption de normes de qualité internationales².
- Besoin d'ajustements politiques et institutionnels pour maximiser les avantages des accords commerciaux : Enfin, le rapport du CAPE souligne également la nécessité d'ajustements politiques et institutionnels pour maximiser les avantages des accords commerciaux. Cela comprend la simplification des procédures administratives liées au commerce international, la promotion de la transparence et de la gouvernance efficace, ainsi que le renforcement des capacités des institutions chargées de la mise en œuvre des accords commerciaux. Ces ajustements sont essentiels pour garantir que les accords bénéficient pleinement à l'économie nationale algérienne et aux acteurs commerciaux concernés³.

2 Les défis de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne (UE)

L'accord d'association entre l'Algérie et l'UE est face à divers défis à savoir :

- a. **Défis économiques et structurels** : L'accord d'association Algérie-UE peut être confronté à des défis liés aux déséquilibres économiques structurels entre les deux parties⁴. Par exemple, certains experts soulignent que l'Algérie, en tant qu'économie largement dépendante des exportations d'hydrocarbures, doit diversifier son économie pour

¹ Centre d'Analyse et de Prévision Économique (CAPE), "Rapport sur l'Économie Régionale", 2023, p. 28

² Centre d'Analyse et de Prévision Économique (CAPE), "Rapport sur l'Économie Régionale", 2023, p. 45)

³ Centre d'Analyse et de Prévision Économique (CAPE), "Rapport sur l'Économie Régionale", 2023, p. 52

⁴ Équipe de recherche économique de l'Université d'Alger, Diversification économique en Algérie : Enjeux et Perspectives, 2023, pp10-12

bénéficier pleinement de cet accord. Cette diversification peut nécessiter des réformes économiques et structurelles profondes pour améliorer la compétitivité et favoriser la croissance dans des secteurs non pétroliers.

- b. **Défis en matière de gouvernance et de réformes politiques** : Certains observateurs estiment que les progrès dans la mise en œuvre de l'accord d'association pourraient être entravés par des problèmes de gouvernance, de bureaucratie et de réformes politiques en Algérie¹. Des réformes institutionnelles sont parfois considérées comme nécessaires pour renforcer l'état de droit, la transparence et la stabilité politique, ce qui pourrait favoriser un environnement plus propice aux investissements et aux échanges commerciaux.
- c. **Défis liés à la mise en œuvre et à la coordination** : La mise en œuvre efficace de l'accord d'association exige une coordination étroite entre les institutions algériennes et les organes de l'UE. Les défis logistiques et administratifs associés à cette coordination peuvent ralentir le processus de mise en œuvre et entraîner des retards dans la réalisation des avantages escomptés de l'accord².
- d. **Défis sociaux et environnementaux** : Certains groupes de la société civile et des experts soulignent également l'importance de prendre en compte les implications sociales et environnementales de l'accord d'association. Des mécanismes doivent être mis en place pour atténuer les effets négatifs potentiels sur les populations locales et l'environnement, tout en favorisant un développement durable et inclusif³.

Ces défis, bien que présentant des complexités, peuvent également être perçus comme des opportunités pour renforcer la coopération et stimuler des réformes bénéfiques à long terme pour l'Algérie et ses partenaires de l'UE.

¹ Observatoire pour la Démocratie et les Droits de l'Homme (ODDH), Rapport Annuel sur la Gouvernance en Algérie, 2022, pp 45-48

² Institut Algérien de la Gestion Publique (IAGP), Étude sur la Mise en Œuvre des Accords Commerciaux : Cas de l'Accord d'Association Algérie-UE, 2024, pp 25-28

³ Association pour la Protection de l'Environnement en Algérie (APEA), Impact Social et Environnemental de l'Accord d'Association Algérie-UE : Analyse et Recommandations, 2023, pp 12-15

3 Les opportunités de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE

L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne, en vigueur depuis 2005, est en cours de révision pour s'adapter aux nouvelles réalités économiques et politiques des deux partenaires. Voici quelques opportunités clés offertes par cet accord révisé :

- **Renforcement des investissements** : L'accord révisé vise à augmenter les investissements européens en Algérie. Actuellement, les investissements de l'UE en Algérie sont relativement modestes, atteignant seulement 13 milliards de dollars entre 2005 et 2022. La révision de l'accord pourrait stimuler ces investissements, notamment dans les secteurs de l'énergie, des technologies de l'information, et des infrastructures¹.
- **Développement économique diversifié** : L'UE et l'Algérie cherchent à promouvoir un nouveau modèle économique pour l'Algérie, axé sur le renforcement des entreprises privées, la coopération public-privé, et l'économie du savoir. Cela comprend des initiatives dans le développement rural et agricole, la pêche, le tourisme durable, et les TIC. Le secteur énergétique, en particulier, est un domaine clé où des investissements accrus pourraient avoir un impact significatif, étant donné que l'Algérie est un fournisseur majeur de gaz naturel pour l'UE².
- **Échanges commerciaux accrus** : L'UE est le principal partenaire commercial de l'Algérie, recevant près des deux tiers de ses exportations³. La révision de l'accord pourrait aider à diversifier les exportations algériennes, réduisant ainsi la dépendance excessive aux hydrocarbures. Cela inclut l'augmentation des exportations de produits agricoles et manufacturés vers le marché unique européen.
- **Coopération technique et financière** : L'accord offre également des opportunités de coopération technique et financière, facilitant l'échange de savoir-faire et l'assistance technique. Des programmes comme TAIEX et SIGMA sont destinés à renforcer la

¹ Rédaction Centrale, Accord d'association UE-Algérie : C'est officiel, une révision est en cours, 2024, Consulté le 20 mars 2024

² Service Européen pour l'Action Extérieure (SEAE), L'Union Européenne et l'Algérie, 2023, [EEAS Europa](#)

³ Service Européen pour l'Action Extérieure (SEAE), L'Union Européenne et l'Algérie, 2023, [EEAS Europa](#)

gouvernance publique et les capacités administratives en Algérie, ce qui pourrait améliorer l'environnement des affaires et attirer davantage d'investissements européens¹.

- Dialogue politique renforcé : La révision de l'accord met en avant la nécessité d'un partenariat gagnant-gagnant, ce qui pourrait renforcer les relations politiques entre l'Algérie et l'UE. Un dialogue renforcé sur des questions clés comme la gestion des flux migratoires, la sécurité régionale, et les droits de l'homme pourrait émerger de cette coopération renouvelée².

La révision de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne vise à transformer ce partenariat en un instrument puissant pour renforcer la coopération économique, attirer les investissements, et diversifier l'économie algérienne tout en approfondissant les relations politiques et techniques entre les deux entités.

¹ Service Européen pour l'Action Extérieure (SEAE), L'Union Européenne et l'Algérie, 2023, [EEAS Europa](#)

² Rédaction, Algérie-Union européenne : Quel avenir pour l'accord d'association ? El Watan, 2024, consulté 03/06/2024

On clôture cette section par ce constat : La révision de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne offre une occasion unique de renforcer les relations économiques et politiques entre les deux parties. Bien que des défis substantiels existent, notamment en termes de diversification économique, de gouvernance et de mise en œuvre, les opportunités sont tout aussi significatives. L'accord révisé vise à accroître les investissements européens en Algérie, à diversifier l'économie algérienne, et à renforcer les échanges commerciaux et la coopération technique. En surmontant les obstacles et en mettant en œuvre les réformes nécessaires, l'Algérie peut tirer pleinement parti de cet accord pour stimuler sa croissance économique, améliorer la compétitivité de ses entreprises, et promouvoir un développement durable et inclusif. En définitive, cet accord a le potentiel de transformer les relations entre l'Algérie et l'UE, consolidant ainsi un partenariat stratégique et bénéfique pour les deux parties.

CHAPITRE III :

**TRAITEMENT DE L'IMPACT DES
ACCORDS COMMERCIAUX AVEC L'UE
SUR LA PROMOTION DES
EXPORTATIONS EN ALGERIE**

CHAPITRE III : TRAITEMENT L'IMPACT DES ACCORDS COMMERCIAUX AVEC L'UE SUR LA PROMOTION DES EXPORTATIONS EN ALGERIE

Les échanges extérieurs de l'Algérie, marqués par la prédominance du secteur des hydrocarbures dans les exportations et une forte dépendance aux importations, jouent un rôle significatif sur la scène politique et économique. Face à une économie mondiale en constante évolution, l'Algérie a choisi de s'ouvrir progressivement pour s'intégrer davantage aux blocs économiques régionaux émergents.

Dans ce cadre, l'Algérie a exprimé son intention de négocier un accord d'association avec l'Union européenne dès octobre 1993, compte tenu des échanges commerciaux déjà établis entre les deux parties. Après 17 rounds de négociations, l'accord a été paraphé en décembre 2001 à Bruxelles et signé le 22 avril à Valence.

Dans ce chapitre on va essayer de dévoiler l'impact de ces accords sur la promotion des exportations à travers un stage pratique au sein de ALGEX ;

Section 01 : CADRE ORGANISATIONNEL DE LA RECHERCHE

1 Présentation de l'organisme d'accueil ALGEX

L'Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX), placée sous l'égide du Ministère du Commerce, a pour vocation de soutenir le développement des exportations algériennes hors hydrocarbures.

Au cœur du dispositif de soutien au commerce extérieur du pays, ALGEX est responsable de la création de rapports périodiques sur le commerce extérieur, d'études d'impact des accords commerciaux sur l'économie algérienne, de notes de conjoncture sur les produits de base importés par l'Algérie, ainsi que d'analyses marché, de produits et de panoramas sectoriels.

Ses équipes fournissent aux entreprises algériennes des conseils et des informations sur les aides publiques à l'exportation, la réglementation commerciale internationale et les opportunités d'affaires. Elles opèrent notamment à travers la Maison des Exportateurs (Dar-El-Moussadder), une cellule dédiée à l'écoute et à l'orientation.

Pour accroître la visibilité des produits algériens à l'international, ALGEX accompagne les entreprises algériennes lors de leur participation à des foires et salons internationaux.

L'agence facilite également les mises en relation d'affaires entre les entreprises algériennes et les importateurs étrangers, favorisant ainsi le développement des relations commerciales et l'ouverture de nouveaux débouchés à l'international.

Enfin, ALGEX identifie les entreprises possédant un potentiel et des capacités d'expansion à l'international, les encourage à s'orienter vers les marchés étrangers et les accompagne dans leur démarche d'exportation.

2 Les missions de ALGEX

Les missions principales d'ALGEX se concentrent sur plusieurs actions, notamment :

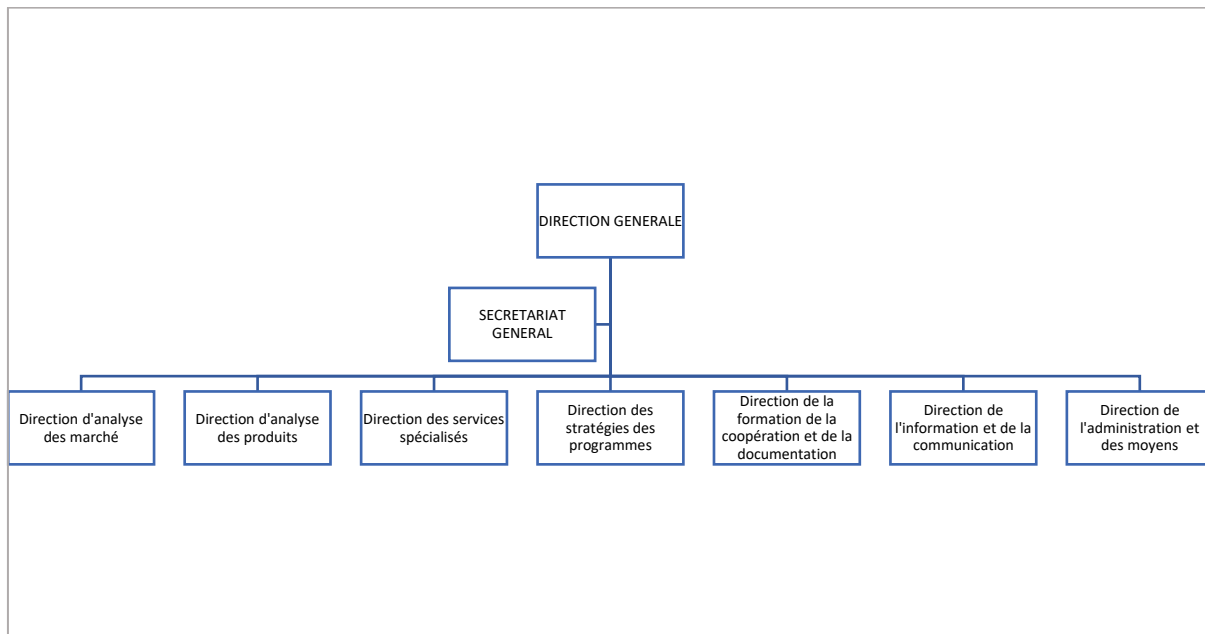
- ❖ Favoriser la promotion des produits algériens en offrant un soutien et des conseils aux opérateurs nationaux.

- ❖ Effectuer des analyses approfondies des marchés étrangers en développant une veille commerciale et réglementaire, ainsi que des études prospectives.
- ❖ Coordonner la participation de l'Algérie à des événements économiques internationaux tels que des foires et des rencontres d'affaires.
- ❖ Identifier les potentiels d'exportation nationaux en ayant une meilleure connaissance de la production locale.
- ❖ Gérer des outils de promotion des exportations hors hydrocarbures au profit des entreprises exportatrices.
- ❖ Produire un rapport annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportation.

Récemment, ALGEX a également commencé à analyser les données sur les importations, suite au décret n° 08-313 du 5 octobre 2008. En outre, ALGEX met à disposition son réseau de partenaires nationaux et internationaux pour faciliter d'éventuelles mises en relation d'affaires.

L'organisation détaillée de Algex est en pièce jointe dans les annexes mais dans l'ensemble elle est structurée comme suit :

Figure 3 Les directions d'Algex



Source : réalisé par nos soins à partir de l'organigramme développé d'Algex

SECTION 02 : CADRE METHODOLOGIQUE DE LA RECHERCHE

Dans cette deuxième section, nous allons présenter et expliquer la méthodologie suivie durant la réalisation de notre enquête, dont l'objectif principal est d'étudier l'impact des accords commerciaux entre l'Algérie et l'UE dans la promotion des exportations au sein de Algex.

1 Choix du thème et de l'entreprise

➤ Choix du thème :

Il s'agit d'un thème déjà traité dans la littérature mais qui reste d'actualité du fait des changements de l'environnement à savoir les réglementations, les évolutions technologiques, etc. ainsi, notre thème concerne tous les acteurs économiques et impacte de manière directe l'économie nationale et dans ce sens s'inscrit notre orientation vers ce thème.

Pour pouvoir répondre à notre problématique de recherche, nous avons opté pour Algex, une organisation qui est en étroite relation avec la promotion des exportations en Algérie et travers laquelle nous avons essayé de bien cerner notre thème.

➤ Choix de l'entreprise :

Nous avons choisi d'étudier notre thème au sien de ALGEX, l'une des organisations les plus impliquées dans la promotion des exportations en Algérie et l'unique dans sa forme. Ce choix est justifié par le fait que cette dernière détient toutes les informations nécessaires à notre étude d'une part et notre intention de tracer notre chemin professionnel en son sein.

2 Objet et délimitation du champ de l'étude

➤ Champ d'étude :

L'objectif de cette étude est d'arriver à répondre à la problématique principale posée qui est :
« Quel est l'impact de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne sur la promotion des exportations en Algérie ? »

et de tester les hypothèses secondaires élaborés dans le but de bien décortiquer les détails de notre thématique.

Pour répondre à notre problématique nous avons réalisé une étude sur le terrain qui s'est effectuée par une étude qualitative par le biais d'un guide d'entretien.

➤ **Objet de la recherche :**

L'objectif de notre recherche est de comprendre l'impact des accords commerciaux entre l'Algérie et l'Union européenne (UE) sur la promotion des exportations algériennes. Plus précisément, nous cherchons à analyser comment ces accords ont contribué à l'augmentation ou à la diversification des produits exportés par l'Algérie, à évaluer les changements structurels dans l'économie algérienne liés à ces accords, et à identifier les opportunités et les défis rencontrés par les exportateurs algériens dans le cadre de ces relations commerciales.

➤ **Population concernée :**

Pour mener à bien notre recherche, nous avons considéré comme population d'étude, cinq employés au sein de Algex de manière aléatoire lors d'une séance de travail avec le chargé de formation en faisant une visite guidée de l'agence ;

3 La méthode de recherche

L'épistémologie de notre recherche est basée sur un raisonnement hypothético-déductif, dès lors que nous avons émis des hypothèses que nous allons vérifier au cours de notre étude. Il s'agit aussi d'une étude qui est à la fois descriptive et analytique, dans la mesure où nous allons décrire les faits que nous allons évaluer ultérieurement.

Nous avons adopté une approche qualitative basée sur une étude de cas pour résoudre notre problématique, qui n'est pas nouvelle dans la théorie. Cette méthode nous permet de construire un lien logique et cohérent entre l'objet de recherche et le paradigme choisi. Nous avons opté pour une approche analytique afin d'étudier un cas spécifique et de fournir des éléments de réponse à notre question de recherche.

Selon ces auteurs, « La valeur d'une recherche qualitative dépend largement de la capacité du chercheur à donner du sens aux données. Ainsi, extraire ce sens permet, en quelque sorte, d'aller

au-delà de ce que les données brutes expriment initialement ». Par conséquent, l'objectif de notre démarche est de comprendre et d'interpréter les données afin d'extraire les résultats pertinents. (Blais & Martineau, 2006).

1. Outils de collecte et traitement de données :

Pour répondre à notre question de recherche nous avons opté pour une étude qualitative réalisée auprès des employés de Algex, afin de savoir comment est-ce que les accords commerciaux avec l'UE ont impacté la promotion des exportations en Algérie. Nous avons choisi cette méthode car notre thème est à caractère dynamique, qui repose sur des données qualitatives.

2. Outils de recueil de données :

Il existe diverses méthodes de collecte de données qualitatives, mais les entretiens et les observations sont les plus couramment utilisés. Dans le but de répondre à notre question de recherche, nous avons décidé d'adopter une approche de triangulation des outils, ce qui est fortement recommandé par les auteurs du courant qualitatif. Cette approche nous permettra de garantir la validité interne de notre recherche.

Ainsi, nous avons choisi les techniques de collecte d'informations suivantes :

a. La recherche documentaire

La recherche documentaire consiste à identifier et localiser des ressources informationnelles déjà traitées, que ce soit par des individus ou des machines (Dinet & Passerault , 2004).

L'identification de l'information est une étape essentielle pour la synthèse des connaissances et l'analyse documentaire dans tous les domaines. Cette approche nous a permis de nous rapprocher le plus possible des informations pertinentes en consultant des livres, des articles scientifiques, des rapports, des thèses, des sites web et des publications liés à notre problématique. Nous avons collecté ces ressources à partir de moteurs de recherche sur Internet et de la bibliothèque de notre école.

C'est à partir de cette base que nous avons lancé notre travail de recherche. Il s'agit principalement d'une recherche bibliographique et documentaire visant à trouver des références et

des documents en lien avec notre question de recherche. Ces ressources nous ont été utiles pour élaborer la thématique et construire le cadre théorique de notre étude.

b. L'entretien semi directif

L'entretien est une méthode de collecte de données précieuse qui permet de recueillir et d'analyser divers éléments tels que les opinions, les attitudes, les sentiments et les expressions des personnes interrogées.

« L'entretien est l'une des méthodes qualitatives les plus couramment utilisées dans les recherches en gestion. Un entretien de recherche diffère considérablement d'une simple conversation où l'on se laisse porter par l'inspiration du moment » (Romelaer, 2005).

L'entretien semi-directif est une méthode de recherche qualitative dont l'objectif est de recueillir des informations permettant d'apporter des explications et des preuves pour les travaux de recherche.

« L'entretien semi-directif est une méthode de collecte de données qui permet de développer des connaissances favorisant des approches qualitatives et interprétatives, qui relèvent notamment des paradigmes constructivistes » (Lincoln, 1995).

Préparation des entretiens et élaboration du guide d'entretien

L'outil qui sert de support est le guide d'entretien, document qui liste les thèmes ou les questions à aborder et qui permet parfois de saisir les réponses au fur et à mesure de l'entretien.

Le support utilisé pour les entretiens est le guide d'entretien, un document qui énumère les thèmes ou les questions à aborder et qui permet parfois de noter les réponses au fur et à mesure de l'entretien.

Dans le cadre de notre recherche, nous avons opté pour des entretiens individuels de type semi-directif afin de recueillir un maximum d'informations. Cette méthode comprend trois phases :

- La préparation de l'entretien,
- La réalisation de l'entretien,
- La retranscription et la synthèse des informations recueillies.

Nous avons donc mené des entretiens en suivant un guide d'entretien afin d'obtenir les informations nécessaires pour répondre à notre problématique de recherche.

Concernant notre guide d'entretien, nous avons choisi une approche semi-directive pour créer une atmosphère de confiance propice à l'exploration du raisonnement de nos interlocuteurs. Dans un premier temps, nous nous sommes interrogés sur la nature des questions à poser afin de recueillir un maximum d'informations sur les différents thèmes abordés. À la fin de chaque thème, nous avons récapitulé les propos recueillis afin de favoriser une meilleure compréhension et assurer une transition plus fluide sur notre recherche. Cette approche nous a permis d'approfondir nos échanges et d'obtenir des informations riches et significatives.

Pour cela notre guide d'entretien se compose de 12 questions réparties sur 03 axes thématiques et deux axes de généralité l'un introductif et le deuxième conclusif (voir annexe 01), le tableau suivant montre la structure de notre guide d'entretien :

Table 3 Les Axes thématiques du guide d'entretien

N	Axes	Descriptions
01	Généralités	Collecter des informations sur le poste occupé et l'expérience professionnelle du répondant à ALGEX.
02	Contexte des accords commerciaux	Explorer les accords commerciaux majeurs impliquant l'Algérie et comprendre les termes clés de l'accord d'association avec l'Union européenne.
03	Impact sur les exportations	Évaluer l'augmentation perçue des exportations algériennes vers l'Union européenne depuis l'accord et identifier les secteurs ayant bénéficié le plus des accords commerciaux.
04	Défis et opportunités	Identifier les défis rencontrés par l'Algérie sur le marché européen en raison de l'accord, ainsi que les opportunités qu'il a créées, tout en explorant les réponses stratégiques adoptées.
05	Conclusion	Recueillir des recommandations pour améliorer l'accord d'association et explorer d'autres aspects importants de son impact sur les exportations algériennes.

Source : réalisé par nos soins

4 Elaboration du guide d'entretien

Le guide d'entretien est un outil essentiel lors des entretiens, nécessitant une préparation et une identification des différentes questions à poser. Pour élaborer notre guide d'entretien, nous avons suivi l'enchaînement des étapes qui comprend les éléments suivants :

- ✓ Introduction et présentation : présentation du travail de recherche et du thème, explication de ce que l'entretien doit apporter à ce travail.
- ✓ Etablir la liste des informations à collecter : faire la liste de toutes les informations dont nous avons besoin pour pouvoir répondre à notre problématique.
- ✓ Liste de question : organiser les questions posées et les sujets auxquels elles se Rapportent.

5 Déroulement des entretiens

Nous avons réalisé des entretiens semi-directif avec les membres de l'équipe d'ALGEX. La durée de l'entretien était en moyenne de 30 min, durant ses entretiens les interviewés répondaient au fur et à mesure aux questions selon les thèmes abordés.

Notre entretien au sein de ALGEX s'est déroulé à différents service de l'agence avec différents utilisateurs dans différents niveaux. Ce qui nous a permis d'acquérir une bonne compréhension sur notre sujet.

Les personnes avec qui notre entretien s'est déroulé sont présentées dans le tableau suivant :

Table 4 La liste des fonctions des personnes interrogées

Fonctions	Durée de l'entretien
Responsable du département de l'analyse économique	25 minutes
Chargé de la promotion des exportations	25 minutes
Directeur adjoint chargé des accords commerciaux	40 minutes
Analyste principal au sein du service des statistiques	35 minutes
Coordinateur des relations internationales	30 minutes

Source : élaboré par nos soins

Le choix des interviewés s'est fait d'une manière aléatoire au cours de la séance de travail avec le chargé de formation au sein de Algex, on a eu l'honneur de faire une visite guidée à travers laquelle on a profité pour collecter les réponses pour notre entretien.

4.1. Mode de traitement :

Concernant les résultats obtenus par les entretiens, nous avons procédé à l'analyse du contenu et l'interprétation des résultats.

5. Limites de l'étude :

Durant notre recherche, nous avons rencontré certaines difficultés concernant le manque des ouvrages, l'ancienneté des références pour le cadre conceptuel en chapitre 01 et la limite des références pour le chapitre 02 ;

La confidentialité des informations et l'accès aux documentations internes de l'agence ainsi que la durée courte des séances de travail durant notre stage pratique.

SECTION 03 : ANALYSE ET DISCUSSION DES RESULTATS

L'accord commercial entre l'Algérie et l'Union Européenne (UE) représente un pivot majeur dans la stratégie de promotion des exportations algériennes. Cet accord vise à faciliter l'accès des produits algériens au marché européen, ouvrant ainsi de nouvelles opportunités de croissance économique pour le pays. L'étude de cet impact nécessite une analyse approfondie des changements observés dans les exportations algériennes vers l'UE depuis la mise en œuvre de cet accord.

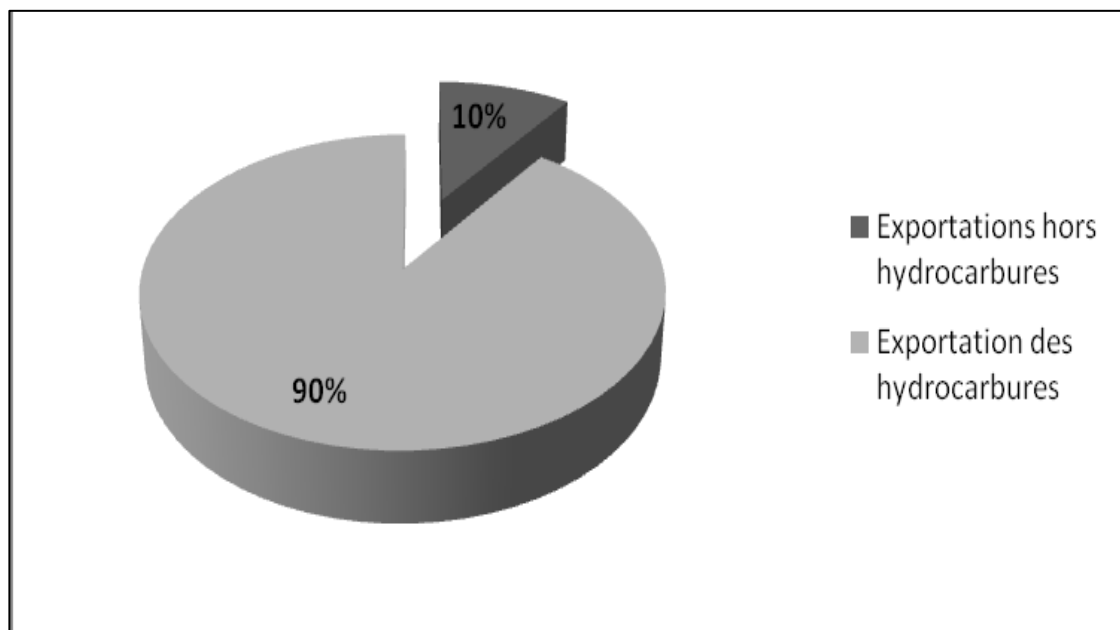
1 Les échanges commerciaux de l'Algérie

On va commencer d'abord par une étude exploratoire des exportations de l'Algérie durant ces dernières années dans le but de déterminer la place de l'UE dedans, et pour y faire on a opté pour l'interprétation des statistiques relatives à ces derniers.

1.1 Structure des exportations de marchandises par groupe d'utilisation En 2022

La figure ci-dessous présente la structure des exportations de marchandises de l'Algérie en 2022, classées par groupe d'utilisation : les exportations de produits hors hydrocarbures et les exportations d'hydrocarbures.

Figure 4 Structure des exportations de marchandises par groupe d'utilisation En 2022



Source : réalisé par nos soins sur la base des documents internes de Algex

➤ **Exportations d'Hydrocarbures :**

Proportion : 90 % des exportations totales de marchandises.

Interprétation : L'économie algérienne reste fortement dépendante des hydrocarbures (pétrole et gaz naturel). Cette catégorie domine largement les exportations, reflétant l'importance cruciale de ce secteur pour les revenus d'exportation du pays.

➤ **Exportations Hors Hydrocarbures :**

Proportion : 10 % des exportations totales de marchandises.

Interprétation : Les produits non liés aux hydrocarbures représentent une petite fraction des exportations totales. Cela indique une diversification limitée de l'économie algérienne, avec une forte concentration sur les hydrocarbures.

➤ **Conclusion Générale**

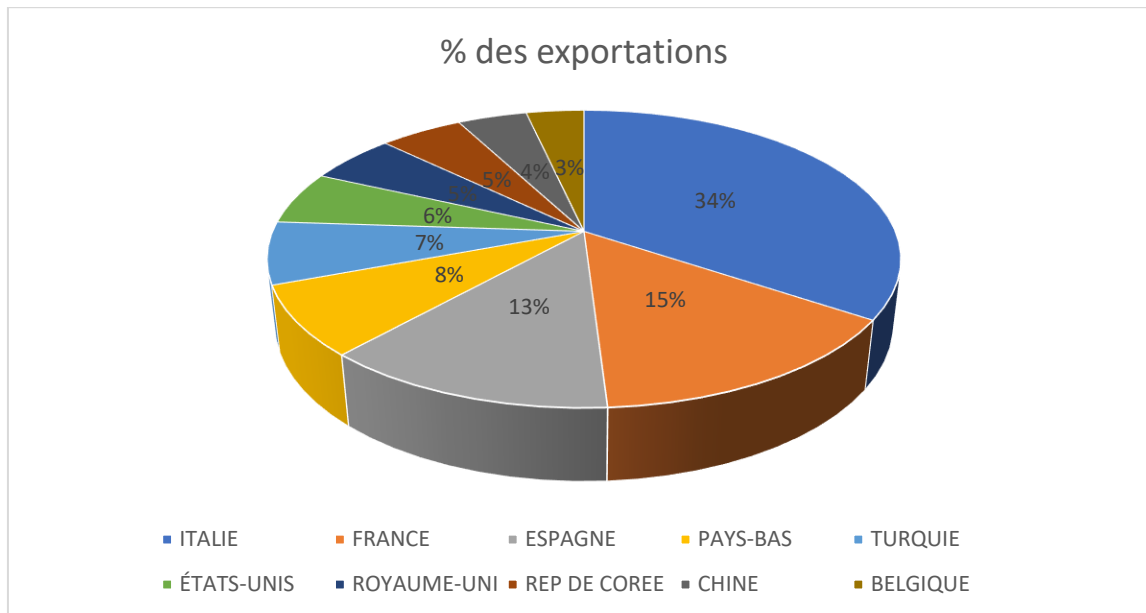
Dépendance aux Hydrocarbures : La prédominance des hydrocarbures dans les exportations (90 %) souligne la dépendance significative de l'Algérie à ce secteur. Cette dépendance rend l'économie vulnérable aux fluctuations des prix mondiaux du pétrole et du gaz.

Diversification Limitée : La faible part des exportations hors hydrocarbures (10 %) montre que les efforts de diversification de l'économie n'ont pas encore abouti à une réduction substantielle de cette dépendance.

1.2 Les principaux clients de l'Algérie (2022)

La figure ci-dessous montre les dix premiers pays clients de l'Algérie en 2022, exprimés en pourcentage des exportations totales. L'Italie est le principal client (34%), suivie de la France (15%) et de l'Espagne (13%), ce qui reflète des liens commerciaux forts dominés par les hydrocarbures. Les Pays-Bas (8%) servent de hub de distribution en Europe, tandis que la Turquie (7%) et les États-Unis (6%) sont des partenaires commerciaux importants hors Europe. Le Royaume-Uni (5%) reste un partenaire clé malgré le Brexit. La République de Corée (4%) et la Chine (3%) montrent l'importance croissante des marchés asiatiques, tandis que la Belgique (3%) joue un rôle de redistribution en Europe.

Figure 5 Les dix premiers pays clients de l'Algérie



Source : réalisé par nos soins sur la base des documents internes de Algex

- La majeure partie des exportations algériennes est destinée à l'Europe (Italie, France, Espagne, Pays-Bas, Royaume-Uni, Belgique), ce qui montre une forte dépendance aux marchés européens. Les hydrocarbures sont probablement la principale exportation vers ces pays.
- La présence de la Turquie, des États-Unis, de la République de Corée et de la Chine montre une certaine diversification géographique des marchés d'exportation de l'Algérie. Cela est positif pour réduire la vulnérabilité économique.
- Les relations commerciales fortes avec des pays importateurs majeurs d'hydrocarbures indiquent que le pétrole et le gaz naturel continuent de dominer les exportations algériennes.

Cette figure souligne l'importance de la diversification des partenaires commerciaux et des produits exportés pour améliorer la stabilité économique et réduire les risques associés à la concentration des exportations sur un nombre limité de marchés.

1.3 Echanges extérieurs par région économique

Dans un premier temps de notre analyse on va présenter les échanges extérieurs de l'Algérie par région économique comme synthétisé dans le tableau ci-dessous :

Table 5 Echanges extérieurs par région économique

Région économique	2021			2022		
	Importations	Exportations	Solde	Importations	Exportations	Solde
Union Européenne	14357	20562	6205	13485	39625	26140
Autres pays d'Europe	4492	3402	-1091	4008	6237	2229
Amérique du Nord	2409	1901	-508	2282	3489	1207
Amérique Latine	4307	1088	-3219	5448	1694	-3754
Maghreb	328	1424	1097	538	1724	1186
Pays Arabes	2203	565	-1638	2852	735	-2118
Afrique	185	283	97	232	574	342
Asie	9233	5748	-3485	9734	8896	-838
Reste du monde	224	67	-157	427	179	-248
Total	37739	35040	-2699	39007	63153	24146

Source : document interne de Algex

Dans notre interprétation, on va se concentrer sur les échanges avec l'UE et la totalité des échanges et donc : Le tableau ci-dessus présente les données des importations, exportations et soldes commerciaux de l'Algérie pour les années 2021 et 2022 par région économique.

➤ Union Européenne (UE)

Les exportations vers l'UE ont presque doublé en 2022 par rapport à 2021, ce qui a fortement augmenté le solde commercial positif de l'Algérie avec cette région. Cela peut indiquer une forte demande de produits algériens en Europe ou une augmentation des prix des exportations algériennes.

➤ Conclusion Générale

L'Algérie est passée d'un déficit commercial en 2021 à un excédent commercial significatif en 2022. Cette amélioration est principalement due à l'augmentation massive des exportations, en particulier vers l'Union Européenne, ce qui a largement contribué à l'excédent global.

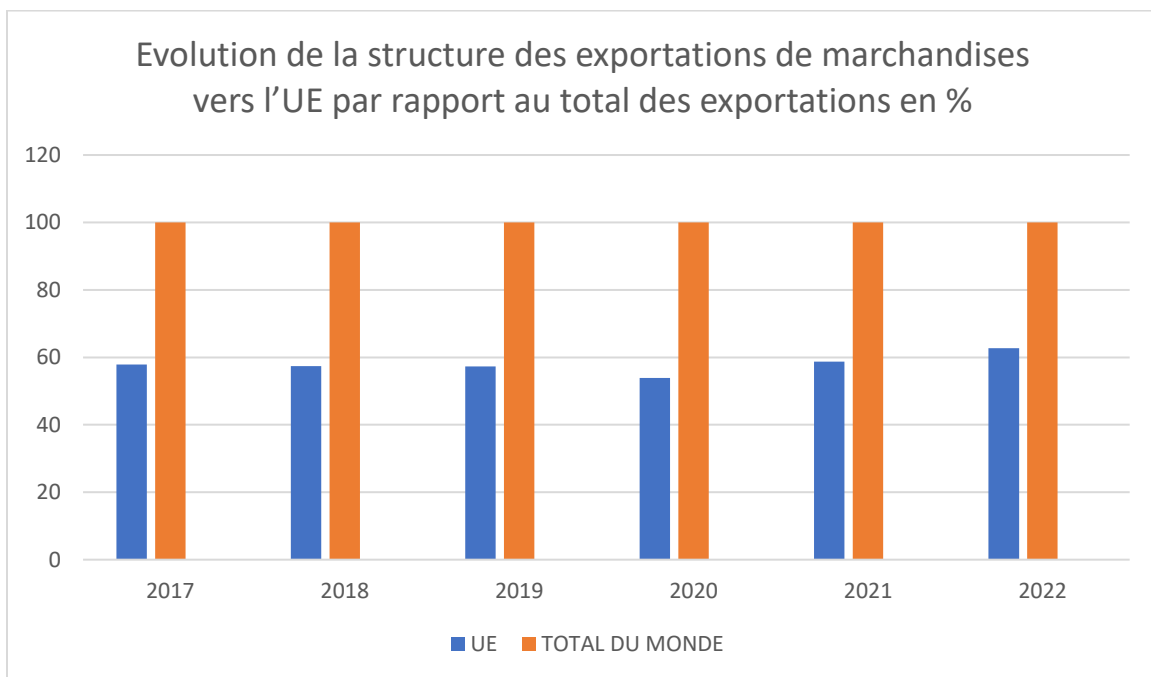
1.4 Analyse de l'Évolution des Exportations de l'Algérie vers l'UE (2017-2022)

La figure illustre l'évolution de la part des exportations de marchandises de l'Algérie vers l'Union Européenne (UE) par rapport au total des exportations mondiales de 2017 à 2022.

Les tendances générales de la figure montrent que le pourcentage des exportations vers l'UE (représenté en bleu) par rapport au total des exportations mondiales (représenté en orange) a varié au fil des ans, mais reste significatif.

Entre 2017 et 2019, la part des exportations algériennes vers l'UE a légèrement diminué, passant de 57,9% à 57,3%, montrant une stabilité relative malgré une légère baisse. En 2020, cette part a chuté à 53,9% en raison de la pandémie de COVID-19 et de ses effets sur le commerce international. En revanche, une reprise significative a eu lieu en 2021 avec une augmentation à 58,7%, et cette tendance positive s'est poursuivie en 2022, atteignant 62,7%, indiquant un renforcement des relations commerciales entre l'Algérie et l'UE.

Figure 6 Evolution de la structure des exportations de marchandises vers l'UE par rapport au total des exportations



Source : réalisé par nos soins sur la base des documents internes de Algex

On peut déduire trois points, sont :

- Dépendance à l'UE : La part significative des exportations vers l'UE montre une forte dépendance de l'Algérie à ce marché. Malgré quelques fluctuations, l'UE reste un partenaire commercial clé pour l'Algérie.
- Résilience et Reprise : La baisse de 2020 suivie de la reprise en 2021 et 2022 montre la résilience des exportations algériennes vers l'UE et la capacité de l'Algérie à récupérer après des perturbations économiques.
- Importance Croissante : L'augmentation de la part des exportations vers l'UE en 2021 et 2022 indique une importance croissante de ce marché, ce qui pourrait être le résultat de conditions commerciales favorables ou de la hausse des prix des hydrocarbures.

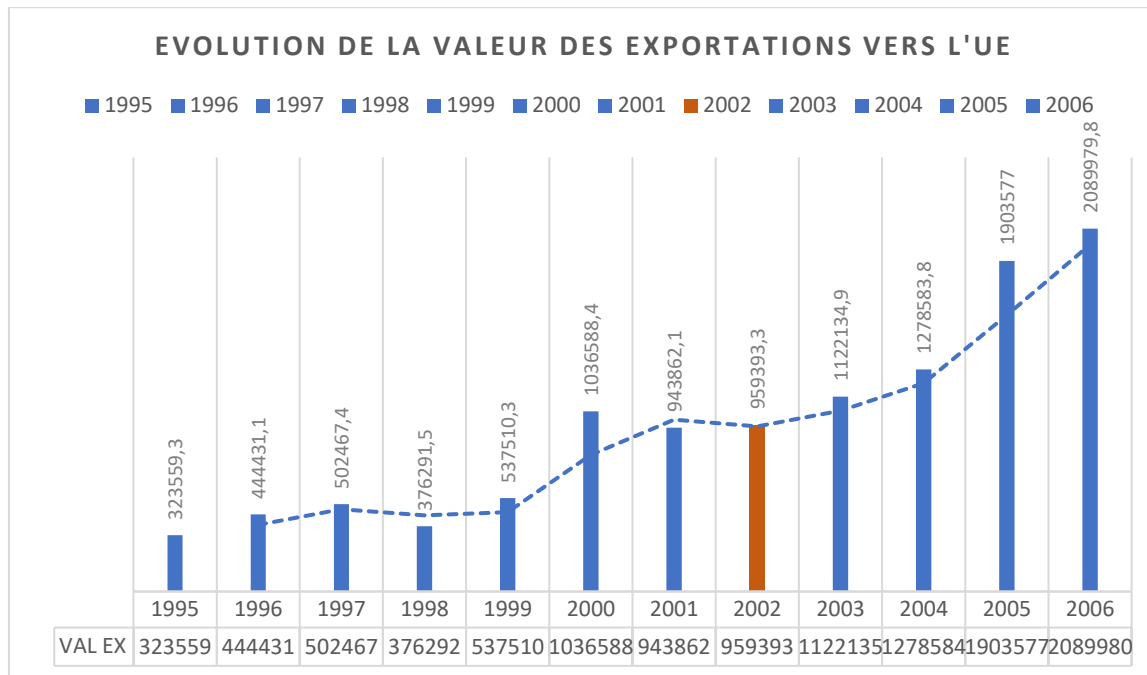
Cette figure met en évidence l'importance critique de l'UE en tant que destination pour les exportations algériennes et souligne la nécessité pour l'Algérie de maintenir et de renforcer ces relations commerciales pour soutenir sa stabilité économique.

2 L'impact de l'accord commercial avec l'UE sur la promotion des exportations algériennes

Pour analyser l'impact de l'accord commercial entre l'Algérie et l'Union Européenne (UE) sur les exportations algériennes, nous allons examiner les données fournies et les comparer avant et après la signature de l'accord en 2002.

Les données fournies par Algex semblent représenter les valeurs d'exportation de l'Algérie vers tous les pays, sans spécifier celles vers l'UE uniquement. Cependant, nous pouvons interpréter la tendance générale et supposer que l'accord commercial a influencé ces exportations.

Figure 7 évolution de la Valeur des Exportations vers l'UE (1995-2006)



Source : réalisé par nos soins sur la base des documents internes de Algex

Analyse des données avant et après l'accord (1995-2006) :

Le graphe ci-dessus stipule que :

➤ Avant l'accord (1995-2001) :

- Les exportations algériennes montrent une croissance progressive, bien que variable d'une année à l'autre.

- En 2001, juste avant la signature de l'accord, les exportations atteignent 943862.1 (en milliers de dollars).

➤ Après l'accord (2002-2006) :

- Les exportations continuent de croître, avec des valeurs augmentant de manière significative.

- En 2006, les exportations atteignent 2089979.8 (en milliers de dollars), soit plus du double de la valeur en 2001.

Interprétation de l'impact de l'accord commercial :

D'après ce que nous avons déjà vu, on ose dire que l'accord commercial entre l'Algérie et l'UE a induit :

➤ Croissance accélérée des exportations

Après la signature de l'accord en 2002, les exportations algériennes vers l'UE ont connu une période de croissance accélérée. La valeur des exportations a plus que doublé entre 2001 et 2006. Cela suggère que l'accord a facilité l'accès au marché de l'UE pour les produits algériens, stimulant ainsi les exportations.

➤ Stabilité économique et prévisibilité

Les accords commerciaux offrent généralement aux exportateurs une plus grande stabilité et prévisibilité en termes de réglementations et de conditions d'accès au marché. Cela peut encourager les entreprises à investir dans la production et à augmenter leurs exportations.

➤ Diversification des produits exportés

Un accord commercial peut également encourager la diversification des produits exportés, répondant ainsi à une plus grande variété de demandes sur le marché européen. Cela peut être observé dans la croissance significative des exportations algériennes sur cette période.

➤ Effets à long terme

Bien que les données jusqu'en 2006 montrent une croissance positive, les données traitées dans le titre précédent montre que la valeur des exportations algériennes ces dernières années vers l'UE occupe une portion trop importante par rapport aux autres régions du monde, ainsi, les premiers clients de l'Algérie font partie de l'UE avec une portion supérieure à 50% du total des exportations de l'Algérie.

L'analyse des données du graphe suggère que l'accord commercial entre l'Algérie et l'UE a eu un impact positif sur les exportations algériennes vers l'UE. La croissance significative des exportations après la signature de l'accord indique que celui-ci a probablement contribué à l'augmentation des ventes de produits algériens sur le marché européen. Cela montre l'importance

des accords commerciaux pour stimuler le commerce international et favoriser la croissance économique des pays participants.

3 Analyse des résultats de l'entretien

Après avoir enregistré les réponses des interviewés sur une grille des réponses de notre guide d'entretien (annexe03) on peut les synthétiser comme suit:

Généralités

1. Profil des Répondants

Les répondants occupent divers postes clés à ALGEX, allant de responsable du département de l'analyse économique à coordinateur des relations internationales. Leur expérience au sein de l'organisation varie de deux à dix ans, ce qui suggère une connaissance approfondie des dynamiques des exportations algériennes et des accords commerciaux.

2. Importance des Accords Commerciaux

Tous les répondants s'accordent sur l'importance des accords commerciaux pour diversifier l'économie algérienne, réduire la dépendance aux hydrocarbures, attirer des investissements étrangers, moderniser les infrastructures, et améliorer la compétitivité des produits algériens. Ces points montrent un consensus sur les bénéfiques stratégiques de ces accords pour l'économie nationale.

Axe 01 : Contexte des accords commerciaux

3. Principaux Accords Commerciaux

Les trois principaux accords mentionnés sont l'accord d'association avec l'Union européenne, la grande zone de libre-échange arabe, et la zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF). Cela indique une focalisation sur des partenariats régionaux et internationaux clés pour booster les exportations.

4. Termes et Dispositions de l'Accord UE-Algérie

Les termes principaux de l'accord d'association avec l'UE incluent la réduction des droits de douane, la création d'une zone de libre-échange, des règles sur la propriété intellectuelle, et des

dispositions pour la coopération économique et technique. Ces termes visent à faciliter le commerce bilatéral et à renforcer la compétitivité des entreprises algériennes.

5. Libre Circulation des Biens et Services

Les avis sont partagés quant à l'efficacité des clauses de l'accord favorisant la libre circulation des biens et services. Certains soulignent des avancées significatives, tandis que d'autres notent des obstacles persistants, notamment des barrières non tarifaires et des contraintes réglementaires.

Axe 02 : Impact sur les exportations

6. Augmentation des Exportations

Tous les répondants ont remarqué une augmentation des exportations algériennes vers l'UE, citant des exemples concrets dans les secteurs agricoles, chimiques, agroalimentaires, textiles, et des TIC. Cette croissance démontre l'impact positif de l'accord d'association sur divers secteurs de l'économie algérienne.

7. Secteurs Bénéficiaires

Les secteurs ayant bénéficié le plus des accords incluent l'agriculture (dattes, agrumes), la pharmacie, le GNL et les produits pétroliers, le textile, et les TIC. Cela montre une diversification des produits exportés, contribuant à une économie plus résiliente.

Axe 03 : Défis et opportunités

8. Nouvelles Possibilités d'Exportation

L'accord a ouvert de nouvelles possibilités d'exportation pour des produits agricoles, pharmaceutiques, électroniques, artisanaux, et de la pêche. Ces nouvelles opportunités indiquent un élargissement de la gamme de produits algériens sur les marchés européens.

9. Défis et Réactions

Les principaux défis rencontrés incluent la conformité aux normes de l'UE, les barrières non tarifaires, les coûts logistiques, la concurrence, et l'accès au financement. L'Algérie a réagi en modernisant ses infrastructures, renforçant ses capacités de certification, et lançant des initiatives pour améliorer la compétitivité.

Conclusion

10. Suggestions et Recommandations

Les recommandations pour améliorer l'accord d'association incluent la simplification des procédures douanières, le renforcement des programmes de formation, l'établissement de partenariats stratégiques, l'augmentation des investissements logistiques, et la diversification des exportations.

11. Autres Aspects Importants

Les aspects clés supplémentaires incluent l'harmonisation des normes, les investissements directs européens, les initiatives de formation et de transfert de technologie, et l'impact socio-économique, notamment en termes de création d'emplois et de développement des régions rurales.

12. Commentaires et Remarques

Les commentaires soulignent les bénéfices de l'accord en termes de compétitivité, d'accès aux marchés européens, et de partenariats stratégiques. Toutefois, des défis persistent, notamment au niveau des infrastructures logistiques et des coûts de conformité aux réglementations européennes.

A partir des titres 01, 02 et 03 de cette section on vérifie la validité des hypothèses suggérées au début de notre travail de recherche dans un tableau récapitulatif comme suit :

Table 6 Synthèse de la recherche

La problématique	L'hypothèse	Résultats	Statuts
Quels sont les principaux termes et dispositions de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne en ce qui concerne le commerce et les échanges commerciaux ?	L'accord inclut des clauses favorables à la libre circulation des biens et services entre l'Algérie et l'UE	Les avis sur l'efficacité des clauses de l'accord sont partagés, avec des progrès reconnus mais des obstacles non tarifaires et réglementaires persistants.	Sous réserve
Quels ont été les effets observés de cet accord sur les exportations algériennes vers les pays membres de l'Union européenne depuis son entrée en vigueur ?	L'accord a conduit à une augmentation de volume des exportations algériennes vers l'UE.	L'accord a entraîné une hausse du volume des exportations algériennes vers l'UE.	Acceptée
Quels sont les défis et les opportunités que cet accord a apportés pour le secteur des exportations en Algérie ?	L'accord a ouvert de nouvelles possibilités d'exportation pour l'Algérie, mais a également confronté le pays à des défis sur le marché européen.	Les défis incluent les normes de l'UE, les coûts logistiques, et l'accès au financement; l'Algérie a modernisé ses infrastructures pour y répondre.	Acceptée

Source : réalisé par nos soins

On clôture notre recherche par répondre à notre problématique de recherche qui est :

Quel est l'apport des accords commerciaux de l'union européenne aux exportations Algériennes ?

On a trouvé que l'analyse des réponses et des données statistiques révèlent que les accords commerciaux, en particulier l'accord d'association avec l'UE, ont eu un impact significatif et positif sur les exportations algériennes. Ils ont permis de diversifier les produits exportés, d'améliorer la compétitivité, et d'attirer des investissements. Cependant, des défis subsistent, notamment en termes de conformité aux normes européennes, de barrières non tarifaires, et de coûts logistiques.

Et par conséquent, on ose dire que notre hypothèse qui stipule que : L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne a eu un impact positif sur la promotion des exportations en Algérie est acceptée

CONCLUSION

CONCLUSION

Notre recherche a exploré l'impact des accords commerciaux entre l'Algérie et l'Union européenne sur la promotion des exportations algériennes. Les résultats montrent que ces accords ont effectivement contribué à augmenter le volume des exportations algériennes vers l'UE, avec des secteurs spécifiques comme l'agriculture et les technologies de l'information bénéficiant particulièrement. Cependant, l'application de l'accord a révélé plusieurs défis, notamment la conformité aux normes de l'UE, les barrières non tarifaires, et les coûts logistiques élevés.

L'Algérie a entrepris des mesures pour surmonter ces obstacles, en modernisant ses infrastructures, en renforçant ses capacités de certification, et en lançant des initiatives pour améliorer la compétitivité des entreprises locales. Malgré ces efforts, des défis persistants nécessitent des améliorations continues et des ajustements dans les accords commerciaux pour maximiser les bénéfices pour les exportateurs algériens.

On propose dans ce contexte ces recommandations :

- Simplification des procédures douanières : Faciliter et accélérer les procédures douanières pour les exportateurs algériens.
- Renforcement des capacités : Mettre en place des programmes de formation pour aider les exportateurs à comprendre et à respecter les normes européennes.
- Partenariats stratégiques : Encourager des partenariats plus étroits entre les entreprises algériennes et européennes pour favoriser le transfert de technologies et de savoir-faire.
- Amélioration des infrastructures logistiques : Investir davantage dans les infrastructures de transport et de logistique pour réduire les coûts et les délais.
- Diversification des exportations : Encourager la diversification des produits exportés, en mettant l'accent sur les produits manufacturés et agricoles au-delà des hydrocarbures.

En conclusion, bien que les accords commerciaux avec l'UE aient apporté des avantages substantiels à l'Algérie, une attention continue et des efforts ciblés sont nécessaires pour surmonter les défis et maximiser les opportunités offertes par ces accords.

REFERENCES

REFERENCES

1. André Tovias, "The Economic Integration of the EU and the Maghreb", Éditions Routledge, 2012.
2. Arun murali , "Availability" and Other Influences on the Commodity Composition of Trade-1956, 2022, disponible sur: <https://fr.scribd.com/presentation/583877308/2-Irving-B-Kravis-Availability-Theory#:~:text=Kravis%20argues%20that%20the%20availability,product%20differentiation%2C%20and%20government%20policy>. Consulté: 11/04/2024 à 22:00
3. Association pour la Protection de l'Environnement en Algérie (APEA), Impact Social et Environnemental de l'Accord d'Association Algérie-UE : Analyse et Recommandations, 2023.
4. Banque Mondiale. "Défis et Opportunités de l'Adhésion à l'OMC pour l'Algérie." Revue économique, 2024.
5. Brice Armel Simeu, De l'ALENA à l'ACEUM : changements et évolution ; Les intérêts nationaux au cœur des négociations ; Centre d'études sur l'intégration et la mondialisation, 2021
6. C. POKHRYAL, Preference similarity Hypothesis (Linder Hypothesis), International economics n°13- module 07, 2018.
7. CAPE. "Propriété Intellectuelle et Conformité avec l'OMC." Analyse économique, 2024.
8. CAPE. "Réformes Politiques et Institutionnelles pour l'Adhésion à l'OMC." Rapport, 2024.
9. Centre d'Analyse et de Prévision Économique (CAPE), "Rapport sur l'Économie Régionale", 2023.
10. <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1527>
11. <https://www.insee.fr/fr/metadonnees/definition/c1425>
12. Emmanuel Nyahoho et Pierre-Paul Proulx, le commerce international théories, politiques et perspectives industrielles, Presses de l'Université du Québec, 2006.
13. Équipe de recherche économique de l'Université d'Alger, Diversification économique en Algérie : Enjeux et Perspectives, 2023.

14. Éric Heyer, Xavier Timbeau, L'économie mondiale sous le(s) choc(s), Revue de l'OFCE 2022/2 (N° 177).
15. Faye Duchin, International Trade: Evolution in the Thought and Analysis of Wassily Leontief, Rensselaer Polytechnic Institute 110 8th St. Troy, NY USA, 2000, PP01-10
16. <https://stats.wto.org/>
17. <https://www.commerce.gov.dz/fr/a-grande-zone-arabe-de-libre-echange>
18. <https://www.douane.gouv.fr/lexique/etats-membres-de-lunion-europeenne#:~:text=Aujourd'hui%20l'Union,%20Slovaquie%20Slov%C3%A9nie%20Su%C3%A8de.>
19. https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/liste_c1.pdf
20. https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/liste_c2.pdf
21. https://www.douane.gov.dz/IMG/pdf/liste_c3.pdf
22. https://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/org3_f.htm#join
23. Institut Algérien de la Gestion Publique (IAGP), Étude sur la Mise en Œuvre des Accords Commerciaux : Cas de l'Accord d'Association Algérie-UE, 2024.
24. J. GAZON, Les nouvelles théories de l'échange international, Economie internationale I - SEII – Ulg, 2022.
25. Jacques Bourgeois, "Commerce international et politique commerciale de l'Union européenne", Éd Larcier, 2011.
26. Jacques Fontaine, L'intégration euro-méditerranéenne: enjeux et perspectives, Éd Presses Universitaires de France, 2006.
27. Jean-François Drevet, "La dimension politique de l'accord d'association UE-Algérie", Éd Springer, 2015.
28. Jean-Robert Henry, "L'Algérie et l'Europe : une histoire en trois actes", Éd Karthala, 2010.
29. Kaoutar Talmenssour, Companies' competitiveness: literature review, theories and models, International Journal of Accounting, Finance, Auditing, Management and Economics - IJAFAME ISSN: 2658-8455 Volume 3, Issue 1-1, 2022.
30. Kym Anderson, World Trade Organization international trade, Encyclopædia Britannica, 2024

31. Marie-Laure Basilien-Gainche, "Le cadre juridique des accords d'association de l'Union européenne", Éd Bruylant, 2014.
32. Michel Camau, "L'Algérie et l'Europe: les paradoxes de l'association", Éd L'Harmattan, 2003.
33. Ministère du Commerce Algérien, Accord commercial préférentiel algéro-tunisien, 2024, disponible sur : (<https://www.commerce.gov.dz>)
34. Ministère du Commerce et de l'Industrie algérien, "Impact des Accords Commerciaux sur l'Économie Algérienne", avril 2023.
35. Ministère du Commerce, Algérie. "Renforcement des Institutions et Transparence." Bulletin officiel, 2024.
36. Mouad MOUDAFI, Fondements théoriques du commerce international et de l'internationalisation des firmes, International Journal of Financial Accountability, Economics, Management, and Auditing ISSN (2788-7189) Int. J. Fin. Acc. Eco. Man. Aud. 5, No.6, 2024.
37. Observatoire pour la Démocratie et les Droits de l'Homme (ODDH), Rapport Annuel sur la Gouvernance en Algérie, 2022.
38. OCDE. "Transparence dans les Procédures Administratives." Étude, 2023.
39. OMC. "Algérie et OMC : Libéralisation du Commerce." Rapport, 2024.
40. Parlement européen, Commerce international : la position de l'Union européenne, 2024, disponible sur <https://www.europarl.europa.eu/topics/fr/article/20180703STO07132/commerce-international-la-position-de-l-union-europeenne-infographie>
41. Paul R. Krugman et al, International Trade: THEORY & POLICY, Ed: Pearson Education, 2018.
42. Petr Hanel, Innovation and neo-technology trade in Lancaster's space of characteristics, L'Actualité économique, 55(3), 2024.
43. Pierre Vermeren , "Maghreb-Union européenne : la grande séparation", Éd La Découverte, 2012.
44. Rédaction Centrale, Accord d'association UE-Algérie : C'est officiel, une révision est en cours.

45. Rédaction, Algérie-Union européenne : Quel avenir pour l'accord d'association ? El Watan, 2024.
46. Rédaction, L'accord commercial préférentiel Algérie-Tunisie : Impact et perspectives [Algerie360](#) , 2024.
47. Reem HEAKAL, What Is the Balance of Payments (BOP)? , 2024, disponible sur: <https://www.investopedia.com/insights/what-is-the-balance-of-payments/>
48. Reinhard Schumacher, Free Trade and Absolute and Comparative Advantage, Ed: WeltTrends, Potsdam, 2012.
49. Ryan Fung, L'exportation de services dynamise l'économie et la marque mondiale, 2023 disponible sur <https://www.edc.ca/fr/article/service-exports-boost-canadian-economy.html>
50. Service Européen pour l'Action Extérieure (SEAE), L'Union Européenne et l'Algérie, 2023, [EEAS Europa](#)
51. Vaibhav Sharma, Explain Import Export Procedure with a detailed understanding, global federation of entrepreneurs, 2022, disponible sur: <https://www.gfebusiness.org/blog/import-export-procedure/>
52. Will Kenton, Balance of Trade (BOT): Definition, Calculation, and Examples, 2024, disponible sur: <https://www.investopedia.com/terms/b/bot.asp>

ANNEXES

ANNEXES

Annexe 01 : le guide d'entretien

Ecole Supérieure Des Hautes Etudes Commerciales De Kolea



GUIDE D'ENTRETIEN

Dans le cadre de l'élaboration de notre mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de Master en sciences commerciales, spécialité : Affaires Internationales, nous souhaitons exprimer notre gratitude pour le temps que vous avez généreusement consacré à notre entretien. L'objectif de cette entrevue est d'analyser l'impact des accords commerciaux sur la promotion des exportations en Algérie. Pour ce faire, nous avons opté pour l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne comme cas d'analyse, en mettant l'accent sur le cas spécifique d'ALGEX.

1. Généralités

- Quel poste occupez-vous à ALGEX ? Depuis combien d'années ?
- Pouvez-vous nous expliquer brièvement l'importance des accords commerciaux pour l'Algérie et son économie ?

2. Contexte des accords commerciaux :

- Quels sont les principaux accords commerciaux auxquels l'Algérie est partie prenante ?
- Pouvez-vous nous expliquer quels sont, selon vous, les principaux termes et dispositions de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne en matière de commerce ?
- Pensez-vous que cet accord inclut des clauses favorables à la libre circulation des biens et services entre l'Algérie et l'UE ? Pourquoi ?

3. Impact sur les exportations :

- Avez-vous remarqué une augmentation des exportations algériennes vers les pays membres de l'Union européenne depuis l'entrée en vigueur de cet accord ? Pouvez-vous nous donner des exemples concrets ?
- Y a-t-il eu des secteurs spécifiques qui ont bénéficié davantage de ces accords en termes d'exportations ?

4. Défis et opportunités :

- L'accord d'association a-t-il ouvert de nouvelles possibilités d'exportation pour l'Algérie ? Pouvez-vous nous donner des exemples ?
- Quels défis l'Algérie a-t-elle rencontrés sur le marché européen en raison de cet accord ? Comment le pays a-t-il réagi à ces défis ?

Conclusion

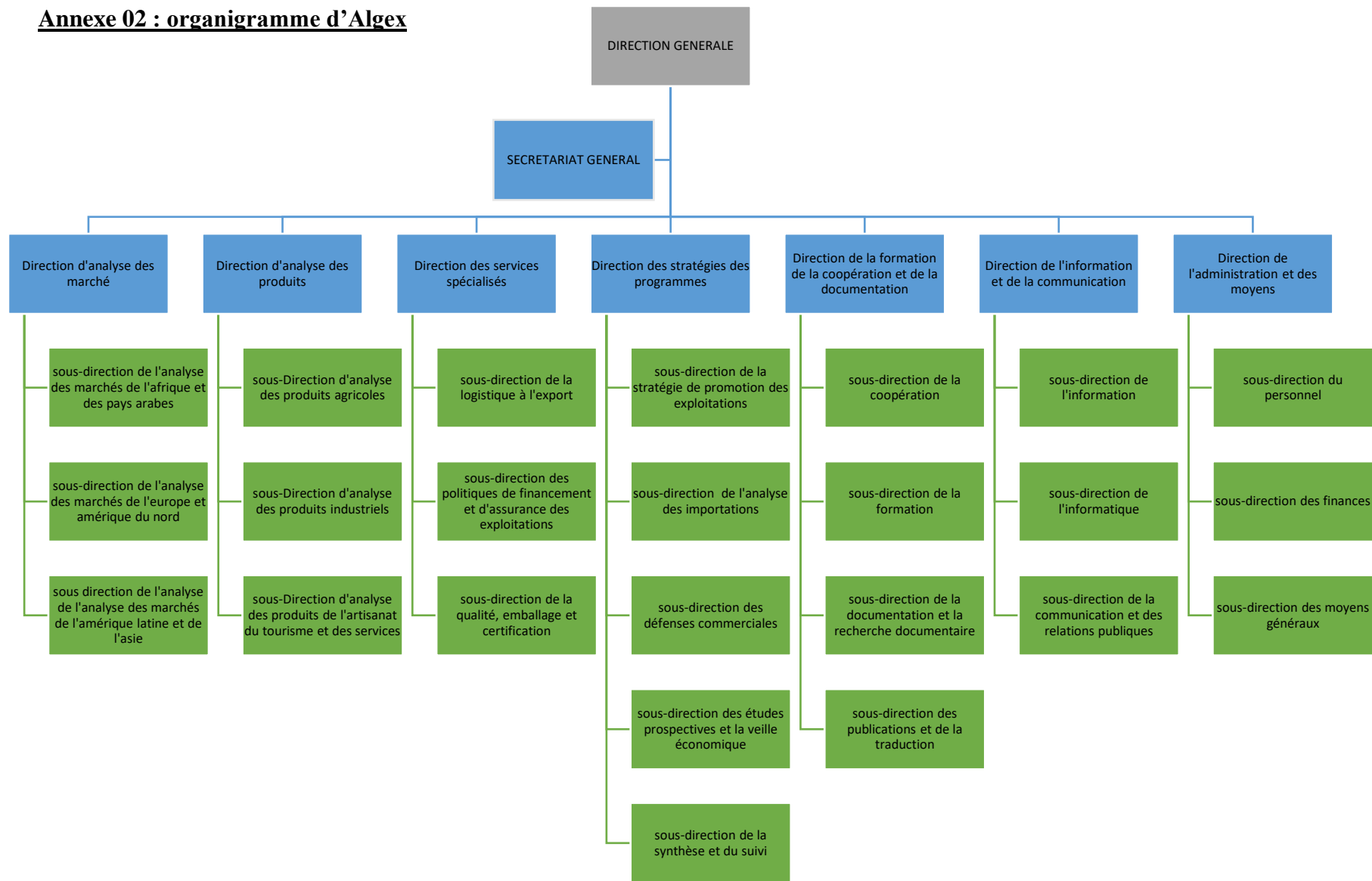
Avez-vous des suggestions ou des recommandations concernant l'amélioration de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne pour favoriser davantage les exportations algériennes ?

- Y a-t-il d'autres aspects de cet accord que vous pensez importants à mentionner dans le contexte de notre étude ?
- Avez-vous d'autres commentaires ou remarques à partager concernant cet accord d'association et ses effets sur les exportations algériennes ?

MERCI POUR VOTRE TEMPS

Figure 8 organigramme d'Algex

Annexe 02 : organigramme d'Algex



Annexe 03 : la grille des réponses

Table 7 Grille des réponses

N°	Question	Réponses
01	Quel poste occupez-vous à ALGEX ? Depuis combien d'années ?	<p>1. Je suis responsable du département de l'analyse économique à ALGEX et j'occupe ce poste depuis cinq ans.</p> <p>2. Je suis chargé de la promotion des exportations et je travaille à ALGEX depuis dix ans.</p> <p>3. Je suis directeur adjoint chargé des accords commerciaux et j'ai rejoint ALGEX il y a trois ans.</p> <p>4. Je suis analyste principal au sein du service des statistiques et je suis à ce poste depuis sept ans.</p> <p>5. Je suis coordinateur des relations internationales chez ALGEX, et je suis ici depuis deux ans.</p>
02	Pouvez-vous nous expliquer brièvement l'importance des accords commerciaux pour l'Algérie et son économie ?	<p>1. Les accords commerciaux sont cruciaux pour diversifier notre économie, réduire la dépendance aux hydrocarbures, et intégrer davantage l'Algérie dans l'économie mondiale.</p> <p>2. Ces accords facilitent l'accès de nos produits aux marchés internationaux, ce qui est vital pour la croissance économique et la création d'emplois.</p> <p>3. Ils permettent d'attirer des investissements étrangers en offrant des garanties de stabilité et de transparence juridique.</p> <p>4. Les accords commerciaux aident à moderniser nos infrastructures et notre production, en encourageant le transfert de technologies et de savoir-faire.</p> <p>5. En réduisant les barrières tarifaires et non tarifaires, ces accords stimulent notre compétitivité et notre capacité à exporter divers produits.</p>
03	Quels sont les principaux accords commerciaux auxquels l'Algérie est partie prenante ?	<p>Pour les 05 interviewés :</p> <p>1- Accord d'association avec l'Union européenne</p> <p>2- La grande zone de libre-échange arabe</p> <p>3- Zone de libre-échange continentale africaine (ZLECAF).</p>
04	Pouvez-vous nous expliquer quels sont, selon vous, les principaux termes et dispositions de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne en matière de commerce ?	<p>1. L'accord inclut la réduction progressive des droits de douane sur les produits industriels, l'accès au marché pour les produits agricoles, et des dispositions sur la coopération économique.</p> <p>2. Il prévoit la création d'une zone de libre-échange, des règles sur la propriété intellectuelle, et des engagements en matière de normes sanitaires et phytosanitaires.</p> <p>3. Les principaux termes incluent la libéralisation du commerce des biens et services, des mesures de protection pour certains secteurs sensibles, et des mécanismes de résolution des différends.</p>

		<p>4. L'accord couvre également des aspects de coopération technique et financière, visant à améliorer la compétitivité des entreprises algériennes.</p> <p>5. Il inclut des clauses sur le développement durable, la coopération douanière, et des dispositions spécifiques pour favoriser l'investissement européen en Algérie.</p>
05	<p>Pensez-vous que cet accord inclut des clauses favorables à la libre circulation des biens et services entre l'Algérie et l'UE ? Pourquoi ?</p>	<p>1. Oui, car l'accord prévoit l'élimination progressive des barrières tarifaires et non tarifaires, facilitant ainsi la libre circulation des biens.</p> <p>2. Oui, en partie, car bien que des avancées aient été faites, certaines barrières non tarifaires subsistent encore, limitant la pleine libre circulation.</p> <p>3. Pas entièrement, car bien que l'accord facilite le commerce de biens, la libre circulation des services rencontre plus d'obstacles réglementaires.</p> <p>4. Oui, car il y a des dispositions spécifiques visant à harmoniser les normes et standards, ce qui simplifie les échanges commerciaux.</p> <p>5. En théorie, oui, mais en pratique, la mise en œuvre de certaines clauses rencontre des difficultés, notamment en matière de conformité réglementaire.</p>
06	<p>Avez-vous remarqué une augmentation des exportations algériennes vers les pays membres de l'Union européenne depuis l'entrée en vigueur de cet accord ? Pouvez-vous nous donner des exemples concrets ?</p>	<p>1. Oui, il y a eu une augmentation notable des exportations de produits agricoles, notamment les dattes et les agrumes, vers plusieurs pays européens.</p> <p>2. Oui, les exportations de produits chimiques et de matériaux de construction ont également augmenté, avec des marchés clés en Espagne et en Italie.</p> <p>3. Oui, l'industrie agroalimentaire a vu une hausse des exportations vers la France et l'Allemagne, grâce à des accords spécifiques sur la qualité.</p> <p>4. Oui, les produits textiles et les articles de cuir ont enregistré une augmentation des exportations vers les marchés d'Europe du Sud.</p> <p>5. Oui, le secteur des technologies de l'information et des télécommunications a commencé à exporter davantage de services vers l'UE, notamment en France et en Belgique.</p>
07	<p>Y a-t-il eu des secteurs spécifiques qui ont bénéficié davantage de ces accords en termes d'exportations ?</p>	<p>1. Oui, les produits agricoles comme les dattes et les agrumes ont vu une augmentation des exportations grâce aux accords avec l'UE.</p> <p>2. Le secteur pharmaceutique a bénéficié de l'accès aux matières premières et aux partenariats européens, augmentant ainsi ses exportations.</p> <p>3. Les exportations de gaz naturel liquéfié (GNL) et de produits pétroliers ont augmenté grâce aux investissements et aux partenariats européens.</p> <p>4. Les accords ont favorisé les exportations du secteur textile, soutenant les PME à travers des programmes de mise à niveau technologique.</p> <p>5. Le secteur TIC a bénéficié de la coopération avec des entreprises européennes, facilitant l'exportation de services numériques.</p>
08	<p>L'accord d'association a-t-il ouvert de nouvelles possibilités d'exportation pour l'Algérie ? Pouvez-</p>	<p>1. Oui, l'accord a permis l'exportation de nouveaux produits agricoles comme les olives et les huiles essentielles vers l'Europe.</p> <p>2. Oui, des industries comme les produits pharmaceutiques et cosmétiques ont trouvé de nouveaux débouchés en Europe, grâce aux standards harmonisés.</p>

	vous nous donner des exemples ?	<p>3. Oui, les produits électroniques et électroménagers ont commencé à être exportés vers des pays comme l'Allemagne et les Pays-Bas.</p> <p>4. Oui, le secteur de l'artisanat, avec des produits comme la poterie et les tapis traditionnels, a vu une augmentation des exportations vers l'UE.</p> <p>5. Oui, les produits de la pêche et de l'aquaculture ont trouvé de nouveaux marchés en Espagne et en Italie, notamment pour les crevettes et les poissons frais.</p>
09	Quels défis l'Algérie a-t-elle rencontrés sur le marché européen en raison de cet accord ? Comment le pays a-t-il réagi à ces défis ?	<p>1. L'un des principaux défis est la conformité aux normes sanitaires et phytosanitaires strictes de l'UE. L'Algérie a réagi en modernisant ses infrastructures de production et de contrôle.</p> <p>2. Les barrières non tarifaires, telles que les quotas et les exigences d'étiquetage, ont posé des problèmes. L'Algérie a renforcé ses capacités de certification et d'étiquetage pour y faire face.</p> <p>3. Les coûts élevés de transport et de logistique ont été un obstacle. L'Algérie a investi dans l'amélioration de ses ports et de ses réseaux de transport.</p> <p>4. La concurrence intense avec les produits européens a été un défi. L'Algérie a lancé des initiatives pour améliorer la compétitivité de ses produits par la formation et le soutien aux entreprises.</p> <p>5. Les difficultés d'accès aux financements pour les exportateurs ont freiné certains efforts. L'Algérie a mis en place des mécanismes de financement et de garanties pour soutenir les exportateurs.</p>
10	Avez-vous des suggestions ou des recommandations concernant l'amélioration de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne pour favoriser davantage les exportations algériennes ?	<p>1. Il serait bénéfique de simplifier davantage les procédures douanières et d'élargir les tarifs préférentiels à plus de produits.</p> <p>2. Renforcer les programmes de formation pour les exportateurs afin de mieux comprendre et respecter les normes européennes.</p> <p>3. Établir des partenariats plus étroits entre les entreprises algériennes et européennes pour faciliter le transfert de technologies et de savoir-faire.</p> <p>4. Augmenter les investissements dans les infrastructures logistiques pour réduire les coûts et les délais de transport.</p> <p>5. Encourager l'exportation de produits agricoles et manufacturés en plus des hydrocarbures.</p>
11	Y a-t-il d'autres aspects de cet accord que vous pensez importants à mentionner dans le contexte de notre étude ?	<p>1. L'harmonisation des normes et des réglementations entre l'Algérie et l'UE est un aspect clé à mentionner, car elle facilite le commerce.</p> <p>2. Les accords ont aussi encouragé les investissements directs européens en Algérie, ce qui a soutenu le développement des infrastructures locales.</p> <p>3. Les initiatives de formation et de transfert de technologie financées par l'UE ont été cruciales pour améliorer la qualité des produits algériens.</p> <p>4. Il est important de noter les défis liés aux barrières non-tarifaires, comme les exigences strictes de certification et de conformité.</p> <p>5. L'impact socio-économique, notamment la création d'emplois et le développement des régions rurales, mérite également d'être souligné.</p>

12	Avez-vous d'autres commentaires ou remarques à partager concernant cet accord d'association et ses effets sur les exportations algériennes ?	<ol style="list-style-type: none"> 1. L'accord a aidé à rendre les entreprises algériennes plus compétitives sur le marché européen, grâce à des standards plus élevés. 2. Il a grandement facilité l'accès des produits algériens aux marchés européens, ouvrant de nouvelles opportunités commerciales. 3. Des défis persistent, notamment au niveau des infrastructures logistiques qui doivent être améliorées pour maximiser les bénéfices de l'accord. 4. Les entreprises algériennes ont dû s'adapter rapidement aux réglementations européennes, ce qui a parfois été coûteux et complexe. 5. L'accord a favorisé la création de partenariats stratégiques entre les entreprises algériennes et européennes, stimulant l'innovation et la croissance.
----	--	--

Source : réalisé par nos soins

TABLE DES MATIÈRES

REMERCIEMENTS	_____
DÉDICACES	_____
LISTE DES TABLEAUX	_____
LISTE DES FIGURES	_____
LISTE DES ABREVIATIONS	_____
SOMMAIRE	_____
RÉSUMÉ	_____
ملخص	_____
ABSTRACT	_____
INTRODUCTION GENERALE	_____ 2
CHAPITRE I : LES FONDEMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL	_____ 6
SECTION 01 : THÉORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL	_____ 7
1 La théorie traditionnelle du commerce international	_____ 8
1.1 L'avantage absolu et les avantages comparatives	_____ 8
1.2 Le théorème de Heckscher, Ohlin et Samuelson (HOS)	_____ 13
2 Les nouvelles théories du commerce international	_____ 14
2.1 Le paradoxe de Wassily Leontief	_____ 14
2.2 L'approche néo-factorielle	_____ 15
2.3 L'approche néo-technologique	_____ 17
SECTION 02 : ACCORDS COMMERCIAUX REGIONAUX ET MULTILATERAUX	_____ 22
1 L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)	_____ 23
1.1 Les membres de l'Organisation Mondiale du Commerce	_____ 23
1.2 Les objectifs de l' Organisation Mondiale du Commerce	_____ 24
2 L' Accord de Libre-Échange Nord-Américain (ALENA)	_____ 27

2.1	Les objectifs de l' Accord de Libre-Échange Nord-Américain	27
2.2	Le commerce de l' Accord de Libre-Échange Nord-Américain	28
2.3	L' Accord de Libre-Échange Nord-Américain aujourd'hui	29
3	L'UNION EUROPEENNE	29
3.1	L'histoire de l'Union Européenne	29
3.2	États membres de l'Union Européenne	30
3.3	Le commerce de l'Union Européenne	31
SECTION 03 : ÉCHANGES DES BIENS ET SERVICES INTERNATIONAUX		32
1	L'importation des biens et services internationaux	32
1.1	Définition de l'importation	32
1.2	Cycle d'importation des marchandises	33
1.3	Les importations des marchandises dans le monde	35
2	L'exportations des biens et services internationaux	37
2.1	LE CYCLE D'EXPORTATION POUR LES ENTREPRENEURS	37
2.2	L'exportation des services au monde	38
2.3	Exemples d'exportations de services	39
3	La balance commerciale et la balance des paiements	40
3.1	La balance commerciale	40
3.2	La balance des paiements	41
3.3	La différence entre balance commerciale et balance des paiements	42
CHAPITRE II : ANALYSE DES ACCORDS COMMERCIAUX EN ALGERIE		45
SECTION 01 : état descriptive des principaux accords commerciaux conclus par l'Algérie		46
1	Grande Zone Arabe De Libre Echanges (GZALE)	46
1.1	Historique de l'accord avec la GZALE	46
1.2	La situation actuelle	47

1.3	Les objectifs et les règles de la Grande Zone Arabe De Libre Echanges (GZALE)	47
2	Accord Commercial Préférentiel Algéro-Tunisie	48
2.1	Les principales clauses	48
2.2	Les objectifs de l'Accord Commercial Préférentiel Algéro-Tunisie	49
2.3	Impact de l'Accord Commercial Préférentiel Algéro-Tunisie sur l'Algérie	49
3	L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne	50
4	Accession de l'Algérie à l' Organisation Mondiale du Commerce	50
4.1	Les Réformes Nécessaires pour l'Accession de l'Algérie à l'OMC	50
4.2	Les défis et les opportunités liés à la mise en conformité avec les règles et les standards internationaux de l' Organisation Mondiale du Commerce	52
SECTION 02 : Description de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne		54
1	Contexte historique	54
2	Objectifs de l'accord d'association entre l'Algérie et Union Européenne	54
3	Cadre juridique de l'accord d'association Algérie-UE	54
3.1	Base légale de l'accord d'association Algérie-UE	54
3.2	Signataires et date de signature de l'accord d'association Algérie-UE	55
3.3	Processus de ratification	55
4	Principes fondamentaux de l'accord d'association Algérie-UE	55
4.1	Libre-échange et facilitation commerciale	55
4.2	Coopération économique	55
4.3	Dialogue politique et institutionnel	55
5	Clauses du Commerce dans l'Accord d'Association entre l'Algérie et l'UE	56
SECTION 03: Défis et opportunités de l'accord d'association Algérie-UE		59
1	Impact des accords commerciaux sur l'Économie Nationale	59
2	Les défis de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne (UE)	60

3 Les opportunités de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE _____	62
CHAPITRE III : TAIEMENT L'IMPACT DES ACCORDS COMMERCIAUX AVEC L'UE SUR LA PROMOTION DES EXPORTATIONS EN ALGERIE _____	66
SECTION 01 : CADRE ORGANISATIONNEL DE LA RECHERCHE _____	67
1 Présentation de l'organisme d'accueil ALGEX _____	67
2 Les missions de ALGEX _____	67
SECTION 02 : CADRE METHODOLOGIQUE DE LA RECHERCHE _____	69
1 Choix du thème et de l'entreprise _____	69
2 Objet et délimitation du champ de l'étude _____	69
3 La méthode de recherche _____	70
4 Elaboration du guide d'entretien _____	74
5 Déroulement des entretiens _____	74
SECTION 03 : ANALYSE ET DISCUSSION DES RESULTATS _____	76
1 Les échanges commerciaux de l'Algérie _____	76
1.1 Structure des exportations de marchandises par groupe d'utilisation En 2022 _____	76
1.2 Les principaux clients de l'Algérie (2022) _____	77
1.3 Echanges extérieurs par région économique _____	78
1.4 Analyse de l'Évolution des Exportations de l'Algérie vers l'UE (2017-2022) _____	80
2 L'impact de l'accord commercial avec l'UE sur la promotion des exportations algériennes _____	81
3 Analyse des résultats de l'entretien _____	84
CONCLUSION _____	89
REFERENCES _____	91
ANNEXES _____	96

