

Ecole des Hautes Etudes Commerciales

HEC Alger

Mémoire de fin de cycle
Pour l'obtention du diplôme de MASTER en sciences
commerciales

Option : Affaires internationales

Thème :

Identification des obstacles à l'exportation des
produits Algériens vers le marché de l'Union
Européenne

Etude de Cas : la pomme de terre.

Présenté par :

Mlle. Amel HAOUCHINE

Encadreur:

M. Mohammed BOUCHAKOUR

Maître de conférences « A » à EHEC.

3^{ème} Promotion

Juin 2016

Ecole des Hautes Etudes Commerciales

HEC Alger

Mémoire de fin de cycle
Pour l'obtention du diplôme de MASTER en sciences
commerciales

Option : Affaires internationales

Thème :

Identification des obstacles à l'exportation des
produits Algériens vers le marché de l'Union
Européenne

Etude de Cas : la pomme de terre.

Présenté par :

Mlle. Amel HAOUCHINE

Encadreur:

M. Mohammed BOUCHAKOUR

Maître de conférences « A » à EHEC.

3^{ème} Promotion

Juin 2016

Résumé :

Au niveau des échanges internationaux, les biens ne circulent pas de façon entièrement libre entre les pays, même lorsque ces derniers entretiennent d'excellentes relations. Au cours des dernières décennies, les barrières tarifaires ont été considérablement réduites, mais d'autres obstacles subsistent. Supprimer les barrières inutiles stimulerait grandement le bien-être économique mondial.

Dans le cadre de ces échanges commerciaux, l'Algérie a établi avec l'UE une zone de libre-échange conformément à l'accord d'association (AA) Algérie-UE, ce qui permet de profiter des réductions des droits de douane sur les produits échangés entre les deux partenaires.

Les secteurs agricoles et agroalimentaires revêtent une grande importance pour l'économie algérienne, dans la mesure où ils se présentent comme alternative à la diversification des exportations algériennes pour sortir de la dépendance des hydrocarbures, toutefois, l'exportation de ces produits reste marginalisée malgré les dispositifs présents dans l'AA facilitant leurs exportations. A cet effet, l'objectif de notre recherche est de déterminer les conditions qui entravent l'accès des produits agricoles et agroalimentaires sur le marché européen et les mesures dans lesquelles ces derniers représentent un obstacle aux exportations algériennes pour ces produits.

Pour mieux cerner notre étude, nous avons pris le cas d'un seul produit agricole dont l'Algérie détient un potentiel à l'exportation qui est la pomme de terre, tout en faisant abstraction des deux autres obstacles à l'exportation, celui de la disponibilité d'une offre exportable sur le marché algérien et du climat des affaires en Algérie pour l'exportation.

Mots-clés : Accord d'association Algérie-UE, le libre échange, les exportations, Mesures non tarifaires, les produits agricoles et agroalimentaires, la pomme de terre.

Abstract:

At the level of international trade, goods do not flow completely freely among countries, even when they have excellent relations, in recent decades, tariff barriers have been significantly reduced, but other obstacles remain. Remove unnecessary barriers greatly boost global economic welfare

As part of this trade, Algeria has established with the EU a free trade area in accordance with the Association Agreement (AA) Algeria-EU, allowing to benefit from reductions in tariffs products traded between the two partners.

The agricultural and food sectors are of great importance for the Algerian economy, insofar as they present themselves as an alternative to the diversification of Algerian exports to overcome the dependence on hydrocarbons, however, the export of these products remains marginalized despite devices present in the AA facilitating their exports. To this end, the goal of our research is to determine the conditions that hinder access of agricultural and food products on the European market and measures where they represent an obstacle to Algerian exports for these products.

To better understand our study, we took the case of a single agricultural product which Algeria holds potential for export is potatoes, while ignoring the other two barriers to exports from the availability of exportable supply in the Algerian market and the business climate in Algeria for export.

Keywords: Association Agreement Algeria-EU, free trade, exports, non-tariff measures, agricultural and food products, potato.

Résumé :

Au niveau des échanges internationaux, les biens ne circulent pas de façon entièrement libre entre les pays, même lorsque ces derniers entretiennent d'excellentes relations. Au cours des dernières décennies, les barrières tarifaires ont été considérablement réduites, mais d'autres obstacles subsistent. Supprimer les barrières inutiles stimulerait grandement le bien-être économique mondial.

Dans le cadre de ces échanges commerciaux, l'Algérie a établi avec l'UE une zone de libre-échange conformément à l'accord d'association (AA) Algérie-UE, ce qui permet de profiter des réductions des droits de douane sur les produits échangés entre les deux partenaires.

Les secteurs agricoles et agroalimentaires revêtent une grande importance pour l'économie algérienne, dans la mesure où ils se présentent comme alternative à la diversification des exportations algériennes pour sortir de la dépendance des hydrocarbures, toutefois, l'exportation de ces produits reste marginalisée malgré les dispositifs présents dans l'AA facilitant leurs exportations. A cet effet, l'objectif de notre recherche est de déterminer les conditions qui entravent l'accès des produits agricoles et agroalimentaires sur le marché européen et les mesures dans lesquelles ces derniers représentent un obstacle aux exportations algériennes pour ces produits.

Pour mieux cerner notre étude, nous avons pris le cas d'un seul produit agricole dont l'Algérie détient un potentiel à l'exportation qui est la pomme de terre, tout en faisant abstraction des deux autres obstacles à l'exportation, celui de la disponibilité d'une offre exportable sur le marché algérien et du climat des affaires en Algérie pour l'exportation.

Mots-clés : Accord d'association Algérie-UE, le libre échange, les exportations, Mesures non tarifaires, les produits agricoles et agroalimentaires, la pomme de terre.

Abstract:

At the level of international trade, goods do not flow completely freely among countries, even when they have excellent relations, in recent decades, tariff barriers have been significantly reduced, but other obstacles remain. Remove unnecessary barriers greatly boost global economic welfare

As part of this trade, Algeria has established with the EU a free trade area in accordance with the Association Agreement (AA) Algeria-EU, allowing to benefit from reductions in tariffs products traded between the two partners.

The agricultural and food sectors are of great importance for the Algerian economy, insofar as they present themselves as an alternative to the diversification of Algerian exports to overcome the dependence on hydrocarbons, however, the export of these products remains marginalized despite devices present in the AA facilitating their exports. To this end, the goal of our research is to determine the conditions that hinder access of agricultural and food products on the European market and measures where they represent an obstacle to Algerian exports for these products.

To better understand our study, we took the case of a single agricultural product which Algeria holds potential for export is potatoes, while ignoring the other two barriers to exports from the availability of exportable supply in the Algerian market and the business climate in Algeria for export.

Keywords: Association Agreement Algeria-EU, free trade, exports, non-tariff measures, agricultural and food products, potato.

ملخص :

على صعيد التجارة الدولية، السلع لا تتدفق بحرية تماما بين البلدان، وحتى عندما يكون لديهم علاقات ممتازة، في العقود الأخيرة، الحواجز الجمركية قد انخفضت بشكل ملحوظ، ولكن هناك عقبات أخرى. إزالة الحواجز غير الضرورية زيادة كبيرة الرفاهية الاقتصادية العالمية

كجزء من هذه التجارة ، أنشأت الجزائر مع الاتحاد الأوروبي لمنطقة تجارة حرة وفقا ل اتفاقية الشراكة الجزائر والاتحاد الأوروبي ، مما يسمح للاستفادة من التخفيضات في التعريفات المنتجات المتداولة بين الشريكين .

القطاعات الزراعية والغذائية ذات أهمية كبيرة بالنسبة للاقتصاد الجزائري ، حيث أنها تقدم نفسها كبديل ل تنويع الصادرات الجزائرية من أجل التغلب على الاعتماد على النفط والغاز ، ومع ذلك، فإن تصدير هذه المنتجات لا تزال مهمشة على الرغم من الأجهزة الموجودة في اتفاقية الشراكة لتسهيل صادراتها . تحقيقا لهذه الغاية ، والهدف من بحثنا هو تحديد الظروف التي تعوق وصول المنتجات الزراعية والغذائية في السوق والتدابير الأوروبي حيث أنها تمثل عائقا أمام الصادرات الجزائرية لهذه المنتجات

من أجل فهم أفضل دراستنا ، أخذنا حالة وجود منتج زراعي واحد التي تتولى الجزائر إمكانية التصدير البطاطا ، في حين تجاهل حاجزين أخرى إلى الصادرات من توافر إمدادات للتصدير في السوق الجزائرية و مناخ الأعمال في الجزائر للتصدير .

كلمات البحث : اتفاقية الشراكة الجزائر والاتحاد الأوروبي ، التجارة الحرة، الصادرات ، التدابير غير الجمركية ، والمنتجات الزراعية والمواد الغذائية ، والبطاطا .

DÉDICACES

Je dédie ce mémoire particulièrement :

A ma chère mère et mon cher père en témoignage de leur affection, leurs sacrifices, leur encouragement et leurs précieux conseils qui m'ont conduit à la réussite dans tous ce que je fais, que DIEU les protège.

Une spéciale dédicace à mon frère et mes sœurs '' Lamia, Ahmed et Yasmine '' qui m'ont beaucoup aidé et qui ont toujours été la pour moi,

A chacun de mes instituteurs, à tous mes professeurs de l'école Préparatoire de Tlemcen et de l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales ''HEC Alger'',

A tous mes amies avec qui j'ai partagé des moments inoubliables dans la joie et la galère

Et à tous ceux qui nous ont aidées à réaliser ce travail de prés ou de loin.

Remerciements

Je tien à remercier en premier lieu DIEU le tous puissant, de m'avoir donné le courage la volonté pour réaliser ce modeste travail,

Ce présent mémoire n'aurait pu voir le jour sans la contribution de nombreuses personnes que nous nous faisons aujourd'hui un plaisir et un devoir de remercier,

Je remercie vivement mon encadreur : M. Mohammed BOUCHAKOUR de sa disponibilité et de m'avoir suivi, soutenu et orienter durant l'élaboration de ce travail,

Je remercie également mon promoteur : M. Saïd DJELLAB pour son aide, ses encouragements, sa disponibilité, ses conseils judicieux et ses orientations pour améliorer mon travail,

Je présente également mes remerciements aux membres du jury qui m'a fait l'honneur d'évaluer et de juger mon travail,

Sans omettre mes remerciements envers tous les enseignants que j'avais eu le plaisir d'avoir durant toute ma formation à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales (HEC Alger),

Enfin j'adresse mes plus sincère remerciements à tous mes proches et amis, qui m'ont toujours soutenue et encouragée au cours de la réalisation de ce mémoire,

Merci à tous et à toutes.

❖ Liste des tableaux :

N°	Désignation	Pages
I- 1	Indice de commerce intra-branche	13
I- 2	les degrés d'intégration des blocs économiques	37
II- 1	Récapitulatif du démantèlement tarifaire	47
II- 2	Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période 2005-2015	50
II- 3	Les principaux produits industriels exportés vers l'UE en 2014	59
II- 4	Etat comparatif des exportations agricoles et agricoles transformés vers l'UE bénéficiant d'avantages préférentiels.	60
II- 5	l'évolution des importations Algériennes dans la cadre de l'AA pour les produits agricoles et agricoles transformés. Période : (2005-2015)	64
II- 6	l'évolution des exportations algériennes en pomme de terre période :2008 à 2014	69
II- 7	distinction entre mesures relatives à l'accès aux marchés et mesure concernant l'entrée sur les marchés	73
III- 1	Les 10 principaux exportateurs mondiaux de la pomme de terre en 2013	89
III- 2	Les 10 principaux importateurs mondiaux de la pomme de terre en 2013	90
III- 3	Calendrier de la Production globale 2014 par période de récolte.	95
III- 4	les nombres d'unité, et d'emplois présents dans les différentes activités de la filière pomme de terre en Algérie	99
III- 5	Répartition des exportations de pomme De terre par exportateurs en 2013.	105
III- 6	Evolution comparatif de la filière PdeT en Algérie et en Tunisie durant les années : 2000, 2005, 2011, 2013.	109
III- 7	Evolution comparatif de la filière PdeT en Algérie et au Maroc durant les années : 2000, 2005, 2011, 2013.	109
III- 8	les mesures de réajustement et d'incitation dans la filière P de T en Algérie	113
IV- 1	la Consommation la plus élevée de pomme de terre dans l'UE.	117
IV- 2	Les importations Européennes en pomme de terre depuis le monde	118
IV- 3	Structure d'importations polonaise en 2013.	127

❖ Liste des figures :

N°	Désignation	Pages
II- 2	Evolution de la balance commerciale de l'Algérie période Année: 2005/2015.	51
II- 3	l'évolution des importations et exportations algériennes par région économique Période : de 2005 à 2015	52
II- 4	Evolution des importations de l'Algérie par groupe d'utilisation Période : de 2009 à 2015	53
II- 5	Evolution des exportations de l'Algérie par groupe d'utilisation Période : de 2009 à 2015	54
II- 6	les produits alimentaires exportés en 2014	55
II- 7	Evolution de la balance commerciale de l'Algérie avec l'UE Période : de 2005 à 2015	56
II- 8	les exportations algériennes vers l'UE période : 2005-2015	57
II- 9	Evolution exportations hors hydrocarbures par groupe d'utilisation vers l'UE	58
II- 10	les exportations hors hydrocarbures par secteurs vers l'UE	59
II- 11	l'évolution des principaux produits agricoles et agricoles transformés exportés vers l'UE	61
II- 12	les pays destinataires des principaux produits agricoles et agricoles transformés exportés vers l'UE	62
II- 13	l'évolution des exportations de pomme de terre vers l'UE	62
II- 14	l'évolution de l'exportation de certains produits admis sous contingent vers l'UE Période : de 2009 à 2014	63
II- 15	l'évolution des importations Algériennes dans la cadre de l'AA pour les produits agricoles et agricoles transformés. Période : (2005-2015).	65
II- 16	Evolution de la production de pomme de terre en Algérie Période : 2008 à 2015	67
II-17	évolution des quantités de semence importée en Algérie, période : de 2008 à 2015.	67
II-18	l'évolution des exportations en pomme de terre et leurs pays destinataires	69
II- 19	le système actuel de classification des Mesures non tarifaires	75
II-20	les déterminants de la compétitivité des pays en développement dans le secteur des exportations agroalimentaires	79
III- 1	les plus important pays producteurs de pomme de terre dans le monde	88
III- 2	La part des principaux pays exportateurs mondiaux de la pomme de terre en 2013	90
III- 3	Evolution de la superficie et la production de pomme de terre, Période : 2005-2015.	93

III- 4	l'évolution de l'offre nationale en pomme de terre par tranchés de production, période : de 2010 à 2015	95
III- 5	les zones de production pour les tranches de production saison et arrière saison ; pour la campagne 2014-2015	96
III- 6	Evolution de la production dans les principales wilayas productrices de pomme de terre durant les cinq dernières années.	97
III- 7	Le rendement de la pomme de terre dans les 6 principales wilayas en 2013	98
III- 8	l'évolution des importations algériennes en semence de pomme de terre entre 2009 et 2013	100
III- 9	les fournisseurs de l'Algérie en semence de pomme de terre- 2013	101
III-10	L'évolution des exportations algériennes en pomme de terre, Période : de 2008 à 2014.	101
III- 11	Les clients de l'Algérie en pomme de terre, en 2011, 2013 et 2014	101
III- 12	Variation 2009-2013 du poids des clients dans la demande mondiale	103
IV- 1	production au Portugal en 2013 par région	131
IV- 2	l'évolution des importations portugaises en pomme de terre , période : 2010 à 2015.	133

❖ **Liste des abréviations :**

- AA : Accord d'Association
- ALGEX : Agence Nationale de promotion du commerce extérieur
- ACR : Accords Commerciaux Régionaux
- CNIS : Centre National de l'Informatique et des Statistiques.
- CNUCED : Conférence des Nations Unis sur le Commerce et Développement
- DD : Droit de Douane
- GATT : General Agreement on Tariffs and Trade
- ICC : International Chamber of commerce
- MNT : Mesures Non Tarifaires
- OCDE : Organisation de Coopération et de développment économiques
- OMC : Organisation Mondiale du Commerce
- OTC : Obstacle technique au commerce
- P de T : Pomme de Terre
- SPS : Sanitaire et phytosanitaire
- TVA : Taxe sur la valeur ajoutée
- USD : United States Dollar
- UE : Union Européenne

Sommaire

Introduction générale	I
Chapitre 1 : les fondements qui régissent le commerce international	1
1.1. Les théories du commerce international	3
2.2. Les politiques commerciales	18
1.3. Les accords commerciaux internationaux	28
Chapitre 2 : Accord d'association Algérie-Union Européenne et les contraintes à l'exportation.....	40
2.1. La relation entre l'Algérie et l'union Européenne et le contenu de l'accord de libre échange	41
2.1. Les échanges commerciaux entre l'Algérie et l'Union Européenne	49
2.2. Les contraintes à l'exportation et compétitivité des produits sur les marchés étrangers	70
Chapitre 3 : Analyse et développement de la filière pomme de terre.....	81
3.1. Présentation de l'organisme d'accueil et la filière pomme de terre dans le monde	83
3.2. Analyse de la filière pomme de terre en Algérie	91
3.3. Etude du marché de la pomme de terre en Algérie	100
Chapitre 4 : Les exportations Algériennes vers l'union Européenne dans la filière pomme de terre	116
4.1. Les conditions d'accès de la pomme de terre sur le marché Européen	117
4.2. Les exigences internes et tendances de consommation de la pomme de terre dans certains pays de l'UE	125
4.3. Enquête sur les obstacles à l'exportation de la pomme de terre algérienne vers le marché européenne.....	138
Conclusion générale	161

Introduction générale

Ces dernières décennies ont vu la conclusion d'un nombre important de négociations commerciales multilatérales, régionales et bilatérales qui ont contribué à une réduction historique des mesures de protection tarifaire. Dans le même temps, d'autres facteurs se sont montrés beaucoup plus contraignants pour les entreprises exportatrices et importatrices, notamment dans les pays en développement. Les mesures non tarifaires (MNT) inquiètent de plus en plus les entreprises ainsi que les responsables des politiques commerciales. Les MNT concernent un large éventail de mesures, dont des règlements techniques, des exigences en matière de conformité ainsi que des procédures douanières, qui varient selon les produits et les pays, et qui changent fréquemment dans le temps. Elles établissent les conditions d'exportation, d'importation et de production auxquelles les entreprises doivent se conformer. Bien que mises en œuvre pour des raisons légitimes, les MNT peuvent avoir un effet négatif sur le commerce. Leur diversité et leur complexité ne permet cependant pas d'en évaluer les effets.

Constituant un axe essentiel de toute politique de développement, l'ouverture économique et la libéralisation du commerce extérieur représentent un élément essentiel dans tout objectif visant une plus grande intégration au marché mondial. Une telle volonté d'insertion à l'économie-monde peut se matérialiser à travers une multiplication des échanges commerciaux avec des pays tiers. Dans ce contexte, l'Algérie a procédé en 2002 à la signature d'un accord d'association avec l'Union Européenne, qui est devenu son principal partenaire commercial, le premier marché pour ses exportations et son principal fournisseur. En vue de diversifier et d'étendre les relations commerciales entre l'Algérie et la Communauté européenne, l'accès aux marchés sera libéralisé de façon progressive et réciproque.

Par ailleurs, La situation des échanges commerciaux entre l'Algérie et l'UE, montre que les exportations algériennes sont polarisées sur les hydrocarbures (soit 95% des ventes algériennes vers l'UE). Malgré la disponibilité d'une offre variée en produits agricoles et agroalimentaires algériennes pouvant faire l'objet d'une exportation vers le marché européen ; ces derniers restent marginalisés, dus à certaines barrières « tarifaires, non tarifaires et autres invisibles » qui entravent leurs accès sur ce marché.

A cet effet nous nous sommes tracés comme objectif de déterminer les obstacles exogènes qui entravent l'accès des produits agricoles et agroalimentaires algériennes sur le marché de l'UE.

Notre thème de recherche s'intitule donc : « **Identification des obstacles à l'exportation des produits algériens vers le marché de l'Union Européenne , Cas : la pomme de terre »**

Les raisons objectives du choix du thème en objet nous semblent imposer bien évidemment d'elle-même, compte tenu, de la situation des échanges commerciaux extérieurs de l'Algérie, dont les exportations restent toujours dominées par les hydrocarbures, en 2015 ses exportations hors hydrocarbures n'ont représentées que 6,18 % du volume global de ses ventes à l'étranger. Toutefois, Malgré les différents dispositifs et concessions accordés dans l'accord de libre-échange Algérie-UE facilitant la circulation des produits agricoles et agricoles transformés entre les deux partenaires, les exportations algériennes pour ces produits restent marginalisées.

Par ailleurs, nous pouvant identifier trois obstacles principaux à l'exportation des produits algériens vers le marché européen : le premier obstacle consiste à la disponibilité d'une offre sur le marché algérien susceptible à l'exportation ; le deuxième est celui du climat des affaires en Algérie pour les exportations, et la troisième celle de la possibilité d'accès de l'offre exportable algérienne sur le marché européen.

En prenant par hypothèse que les deux premiers obstacles sont réglés ; nous allons nous focaliser sur le troisième obstacle concernant « la possibilité d'accès des produits algériens sur le marché européen » ; où il y a lieu de distinguer entre les barrières tarifaires, non tarifaires, et les barrières invisibles.

Une variété de produits agricoles et agroalimentaires peut faire l'objet d'une exportation vers le marché européen ; dans notre étude, nous allons prendre le cas d'un seul produit susceptible à l'exportation qui est « *la pomme de terre* ».

Le choix de la pomme de terre est lié au potentiel de production que l'Algérie détient dans cette filière, avec 152 variétés, une récolte étalée tout au long de l'année sur les 47 wilayas : l'Algérie bénéficie d'une production de deux millions de tonnes de pomme de terre d'arrière-saison, ce qui lui incombe une autosuffisance et une offre excédentaire susceptible à l'exportation. Cependant, cette filière se caractérise par une faiblesse relative des volumes exportés vers l'UE, malgré les contingents avantageux fixés dans l'accord d'association, et cela est à l'origine de certains obstacles limitant leurs accès sur ce marché.

Dans le cadre de notre étude, la problématique posée peut s'énoncer comme suite :

« Dans quelle mesure les conditions d'accès au marché de l'UE sont-elles un obstacle aux exportations algériennes de produits agroalimentaires ? »

A cette question centrale de problématique, s'associent les questions secondaires suivantes :

- ✓ Que prévoit l'Accord de libre échange avec l'UE, notamment dans ses dispositions relatives au commerce des marchandises ?
- ✓ Quel est le bilan spécifique des échanges commerciaux entre Algérie et Union Européenne dans la filière pomme de terre ?
- ✓ Quels sont les types d'obstacles qui doivent être surmontés à la frontière Européenne pour l'exportation des produits algériens vers le marché européen, et ceux considérés les plus contraignants entre eux ?

Nous admettons en première intention, l'hypothèse qui dit que l'obstacle le plus sévère qui mérite notre attention est l'obstacle exogène donc on essaiera de vérifier cette hypothèse principale tout au long de notre travail, tout en faisant abstraction des deux autres obstacles à l'exportation ceux de la disponibilité d'une offre exportable sur le marché algérien et du climat des affaires en Algérie pour l'exportation.

Le travail a été mené selon la méthodologie suivante :

- Une recherche documentaire : basée sur différentes lectures se rapportant aux théories du commerce international, aux accords commerciaux, ainsi qu'au contenu de l'accord d'association.
- Une recherche exploratoire : à travers des entretiens avec les exportateurs algériens de pomme de terre vers l'UE et avec des responsables au ministère de l'agriculture.
- Une étude qualitative : établie sur une analyse des statistiques du commerce extérieur de l'Algérie et des échanges commerciaux entre l'Algérie et l'UE sur la période 2005-2015, fournis par CNIS, ainsi qu'une analyse statistique des agrégats de la filière pomme de terre dans le monde, dans l'UE et en Algérie.

Afin de traiter cette thématique, nous avons subdivisé notre travail en quatre chapitres comme suite :

Nous avons commencé dans le premier chapitre, intitulé « les fondements qui régissent le commerce international », par l'exploitation des fondements théoriques des échanges

internationaux, une présentation des politiques commerciales adoptées par les Etats. Ainsi qu'un aperçu sur les accords commerciaux régionaux, le système commercial multilatéral et les différents degrés d'intégration économique.

Dans le deuxième chapitre, intitulé « Accord d'association Algérie-Union européenne et les contraintes à l'exportation », nous allons nous axer sur la relation qu'entretient l'Algérie avec l'UE et le contenu de l'Accord de libre-échange, nous analyserons par la suite L'évolution et la structure des échanges commerciaux entre les deux partenaires (notamment dans la filière pomme de terre), ainsi qu'une présentation de quelques contraintes rencontrées à l'exportation vers les marchés étrangers.

Le troisième chapitre : intitulé « Analyse et développement de la filière pomme de terre » sera consacré à une approche globale de la filière pomme de terre dans le monde, ainsi qu'une analyse détaillée de la filière en Algérie afin de déterminer le potentiel Algérien dans l'exportation de ce produit vers le marché européen, en déterminant quelques facteurs endogènes qui limitent l'exportation du produit vers les marchés étrangers.

Le dernier chapitre : intitulé « les exportations algériennes vers l'UE dans la filière pomme de terre » sera consacré à l'identification des conditions à l'accès de la P de T sur le marché européen, ainsi que les exigences interne et tendance de consommation du produit dans certains pays potentiel à prospecter par les exportateurs algériens, nous allons ensuite procédé à une enquête à travers des entretiens tenus avec des exportateurs algériens de pomme de terre dans le but de déterminer les obstacles à l'exportation du produit vers le marché européen.

Enfin, nous terminerons notre étude avec une conclusion générale.

Chapitre 1 :

**Les fondements qui régissent
le commerce International**

Introduction

L'objet du commerce international est de mettre en contact des économies nationales qui s'échangent des matières premières, des produits alimentaires, des produits énergétiques, des biens industriels, des services, etc. La structure de chacune d'elle est susceptible d'influer sur les courants commerciaux considérés isolément ainsi que sur le commerce mondial dans sa globalité.

Les analyses théoriques du commerce international tentent d'expliquer les préoccupations théoriques portent sur l'intérêt de l'échange international, les avantages de la division internationale du travail ou encore sur les prix relatifs des différents produits. L'approche ricardienne constitue la première explication de cette nouvelle conception du commerce international. Qui va constituer pour longtemps l'une des propositions, les plus solides du commerce international : la supériorité du libre-échange sur le protectionnisme.

Cependant, la domination des théories du libre échange n'a guère empêché le recours aux méthodes et aux pratiques protectionnistes, dont les nouvelles formes se sont développées depuis les années 1950, aditionnellement à celles qui ont été recensées avant la seconde guerre mondiale en l'occurrence les droits de douane et les quotas.

La naissance du système commercial international en 1947, plus de 200 accords commerciaux régionaux ont été notifiés au GATT ou à l'OMC. Ainsi, la zone libre-échangiste, forme chaque pays demeure maître de sa politique extérieure à l'égard des pays tiers.

Dans ce premier chapitre, on s'étalera sur les fondements théoriques des échanges internationaux, nous allons ainsi présenter les différentes théories du commerce, les politiques commerciales adoptées par les Etats et Les accords commerciaux internationaux.

1.1. les théories du commerce international

Dans cette section, on présente les différentes approches théoriques, de l'analyse traditionnelle Ricardienne aux théories contemporaines.

1.1.1. les Théories traditionnelles du commerce international

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

1.1.1.1. Les théories de l'avantage absolu et de l'avantage comparatif

Les concepts d'avantage comparatif et absolus, analysés par Adam Smith et David Ricardo à la fin du XVIII^e siècle et au début du XIX^e, fondent la théorie classique de l'échange internationale, cela permet de montrer en quoi le libre-échange est une meilleure solution que le protectionnisme et pourquoi les pays ont intérêt à se spécialiser dans les secteurs où ils disposent de tels avantages.

Il y a lieu de noter que la présente théorie formulée au début de XIX^e siècle à des hypothèses très particulières : immobilité des facteurs de production, la concurrence pure et parfaite, et des rendements constants. Ici le commerce international se pratique uniquement entre deux pays ; ils sont supposés d'importance égale du point de vue de la production.¹

1.1.1.1.1. La théorie de l'avantage Absolu :

Quel intérêt peut avoir un pays à échanger ?

La première réponse fut apportée par A.SMITH, est considéré ainsi le père fondateur de l'économie classique et du libéralisme économique.

SMITH de manière générale favorable au libre échange ; et étend la notion de la division du travail au champ de l'économie internationale, pour lui la nation a intérêt de se spécialiser dans les productions pour lesquelles il dispose d'un avantage absolu en terme de coût de

¹ MUCHUELLI, (Jean-louis) : *Relations économiques internationales*, édition Hachette, Paris, 2005, P38-41.

production (c.à.d d'un cout unitaire plus bas que dans les autres pays) , dans le seul souci de tirer un parti maximal des opportunités du commerce extérieur .¹

Ce faisant elle contribue au bien être générale des nations en autorisant une plus grand productivité globale du travail donc une plus grande richesse.

La division du travail et les échanges marchands constituent mutuellement un moteur puissant de la dynamique capitaliste dans le cas où il y extension du marché.²

Le raisonnement d'Adam SMITH peut être illustré, pour simplifier. Par le tableau ci-dessous : (H.T) : Heures de Travail

Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien	Ecosse	France
Vin de bourgogne	300 (Heures de Travail)	10 (H.T)
Vin de bordeaux	360 (H.T)	12 (H.T)
Draps (Unité)	15 (H.T)	25 (H.T)
Epingle	20 (H.T)	400 (H.T)
Cout de production des quatres biens pour chaque pays	695 (H.T)	447 (H.T)

En situation d'autarcie, il n'y a aucune spécialisation, chaque pays produisant l'ensemble des quatre biens, selon le tableau l'Ecosse dépensera 695 Heurs de Travail pour produire une unité de chaque bien, et qu'il contera 447 Heurs de Travail en France pour produire l'équivalent.

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

Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien	Ecosse	France
Vin de bourgogne	---	10 (H.T)
Vin de bordeaux	---	12 (H.T)
Draps (Unité)	15 (H.T)	---
Epingle	20 (H.T)	---
Cout de production des quatres biens pour chaque pays	70 (H.T)	44 (H.T)

¹ DELEPLACE (C) ,LEVIALLE (C) : *Maxi Fiche Histoire de la Pensée économique*, Dunod, Paris, 2007, p.47.

² Ibid., p.50.

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

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

Mais cette théorie rencontre certaines limites, car le modèle smithien ne permet pas de répondre à la question suivante : *qu'arrive-t-il si un des deux partenaires à l'échange n'a pas d'avantage absolu ?*

En ce cas, SMITH et ses contemporains pensaient que les travailleurs allaient quitter le pays le moins efficace pour le pays le plus efficace.

Cette conclusion ne soutient guère la libéralisation internationale : est c'est au modèle de RICARDO que revient ce rôle.

1.1.1.1.2. La théorie de l'avantage comparatif :

Un pays a-t-il intérêt à pratiquer une politique de libre échange, même s'il est « moins efficace » que les autres pays ?

En 1817 David RICARDO a été le premier à répondre à cette question, et constitue ainsi le premier vieux théorème de la théorie économique encore en vigueur.

Sa première contribution à notre compréhension du commerce internationale à été de montrer que tout pays même s'il ne possède aucun avantage absolu peut désormais participer au commerce international, se spécialiser et obtenir un gain à l'échange.

Lorsqu'un pays dispose de la productivité relative la plus forte dans la production d'un bien par rapport à ses partenaires commerciaux, il détient un avantage comparatif dans ce produit.¹

¹ MESSERLIN, (P.A) : *Commerce international*, 1^{er} édition, Novembre 1998, p.31.

A l'ouverture ce pays se spécialisera dans la production et l'exportation du bien pour lequel il détient un avantage comparatif, et démontre que pour que deux pays fabriquant deux biens aient intérêt à se spécialiser et à échanger, il faut, et il suffit que leurs coûts de production comparés soient différents.¹

Le tableau suivant reprend le célèbre exemple de D.RICARDO sur le commerce de vin et de drap en Angleterre ; les coûts de production son exprimer en heures de travail (H.T) .²

Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien	Angleterre	Portugal
Vin	120 (Heures de Travail)	10 (H.T)
Drap	100 (H.T)	12 (H.T)
<i><u>Rapport autarciques d'échanges</u></i>		
Vin / Drap	1.20 (drap)	0.89 (drap)
Drap / Vin	0.83 (vin)	1.125 (vin)
Cout de production des deux biens pour chaque pays.	220 (H.T)	170 (H.T)

120 heurs de travail contre 80 au Portugal pour fabriquer une unité de vin, et 100 heurs de travail en Angleterre contre 90 au Portugal pour fabriquer une unité de draps.

De se fait, le Portugal détient un avantage absolu sur les deux produits selon A .SMITH, l'Angleterre ne peut se spécialiser car elle détient aucun avantage absolu. Toutefois, on constate que l'Angleterre à un moindre désavantage absolu dans le drap par rapport au vin.

Selon D.RICARDO « Quoique le Portugal pût faire son drap en n'employant que quatre-vingts dix hommes, il préférerait le tirer d'un autre pays où il faudrait 100 ouvriers pour le fabriquer, parce qu'il trouverai plus de profit à employer son capital à la production du vin , en échange duquel il obtiendrait de l'Angleterre une quantité de drap plus forte que celle qu'il pourrait produire en détournant une portion de son capital employé à la culture des vignes, et en employant à la fabrication des draps ».³

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

¹ DUMAS (André) : *Règles Multilatérale : Economie Mondiale*, édition de boeck, 4em édition, p.15.

² BLANCHETON,(Bertrand) : *Maxi Fiche de science économique*, Paris, 2009, p.22, fiche9 .

³ RICARDO, (D) : *Des principes de l'économie Politique et de l'impôt* (1817), traduction française, 1847, p.86.

❖ Avantages comparatifs et ouverture commerciale

Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien	Angleterre	Portugal
Vin (unité)	---	80 (H.T)
Drap (unité)	100 (H.T)	---
Cout de production des deux biens pour chaque pays.	2200 (H.T)	100H.T)

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

1.1.1.2. La théorie néo-classique : (théorie de la dotation factorielle)

Pendant plus d'un siècle, la théorie Ricardienne fait l'objet de critiques sans aucune approche alternative ne la supplantant ; il faut attendre pour cela l'entre deux guerres et l'analyse Heckscher-Ohlin-Samuelson .

• La théorie des dotations factorielles :

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

L'analyse n'a porté jusqu'à présent que sur le marché international des produits , mais il existe des marchés nationaux des facteurs liés par le marché international des produits , c'est la somme des rémunérations des facteurs qui détermine le coût monétaire des produits, du fait que ses facteurs ,exercent une influence sur l'échange international donc la des facteurs y est égale a leur productivité marginale, et celles-ci sont différentes d'un pays a l'autre : *alors se pourrait-il que les différences de rémunération soit à l'origine de la spécialisation internationale des pays ?*

Les différentes théories qui suivent vont tenter d'y répondre .

1.1.1.2.1. Théorème d'Heckscher-Ohlin (HO) :

La spécialisation internationale fondée sur la comparaison des rémunérations des facteurs : L'approche de E. Heckscher et B. Ohlin est largement compatible avec celle de D. Ricardo .

Elle l'a complété, contribuant à la formulation d'une théorie de « l'avantage comparatif factoriel »¹

A la différence du modèle de Ricardo et Smith, le théorème d'HECKSCHER et OHLIN raisonne sur un modèle à deux facteurs de production, et considère que deux pays possèdent des technologies identiques. Les facteurs de production sont d'une parfaite mobilité entre branches, par contre ils sont immobiles entre pays, ces derniers disposent de dotation relative, en facteurs de production.

Pour HECKSCHER et OHLIN, les pays ont intérêt à se spécialiser dans les productions mobilisant les facteurs de production qu'ils possèdent en abondance (c'est-à-dire celui dont la production utilise intensément l'input relativement le plus abondant sur le territoire, par rapport à son partenaire commerciale), et importent les produits incorporant les facteurs de production qui leur manquent.²

Ils formulent le théorème suivant : lorsqu'un pays dispose d'un facteur relativement abondant (faible prix de service rendu par ce facteur), il détient un avantage comparatif dans le bien dont la production est intensive dans ce facteur. A l'ouverture, le pays se spécialise dans la production et l'exportation de ce bien.

Par exemple : si la France dispose de plus de travail relativement aux machines que le Japon , et si le Japon est relativement abondant en capital , la France va se spécialiser dans la production du vin qui est relativement intensive en main d'œuvre et le Japon dans celle de voitures qui nécessite relativement plus de machines.

➤ Dotation factorielles des pays en facteurs de production :

	Travail /capital	Capital /travail
France	**	
Japon		**

➤ Intensités relatives de bien en facteurs de production :

	T/K	K/T
Vin	**	
Automobile		**

¹ RAINELLI , (Michel) : *Le commerce internationale*, édition la découverte 750/ 3 , la 3em édition, Paris, p.p.47.48 .

² MILNER , (Guirriec- Gaelle) : *Livre Economie Internationale*, Gualino / Lextenso édition, chapitre 01, p.27.

Il y a trois facteurs de production dans la réflexion initiale : le travail, le capital et la terre ; lorsque la terre n'est pas le facteur central ; on peut pour simplifier le raisonnement, ne considérer que deux facteurs de production : le travail (T) et le capital (k). ¹

1.1.1.2.2. Théorie de Stopler SAMUELSON :

Après la deuxième guerre mondiale, plusieurs auteurs complètent les thèses d'Heckscher et Ohlin, pour justifier le libre échange, c'est le cas de SAMUELSON.

SAMUELSON établit en 1948, les fondements du théorème d'Heckscher-Ohlin d'où le nom du (théorème HOS), montrant que l'extension des échanges et l'adoption du libre échange induisent la convergence mondiale de la rémunération des facteurs de production, c'est ce modèle qui va être l'objet d'approfondissement nombreux : introduction de la mobilité des facteurs de production, pris en compte de biens non échangeables internationalement, raisonnement intégrant les biens intermédiaires ..., il constitue la référence de ce que l'on considère comme la théorie « moderne » du commerce internationale. ²

Ils supposent même, en l'absence d'un marché international de facteur de production (suppose l'immobilité au niveau mondial), le commerce de biens et services conduit sur un marché concurrentiel à une affectation optimale des ressources au niveau international, ce qui tendra à produire une « égalisation des prix relatifs aux facteurs » .

En effet, puisque la France qui était le pays relativement le mieux doté en travail (et peu en capital), se charge de la production du vin pour satisfaire les besoins des consommateurs nationaux et japonais. La main d'œuvre qui était initialement abondante et donc peu chère tend à se raréfier et les salaires sont orientés à la hausse.

Au Japon, c'est le capital nécessaire à la production de voiture qui voit sa relative abondance diminuer à mesure de l'échange ; les taux d'intérêt (rémunération du capital) s'élèvent.

¹ MILNER, (Guirriec- Gaelle) : Op.cit,p.28.

² RAINELLI, (Michel) : *Commerce International « un véritable tour de force »*, édition la découverte, 9^{em} édition, p.48.

Finalement, les salaires augmentant en France (et inversement au Japon), les prix du capital s'élevant au Japon (et les prix absolus et relatifs des machines obéissent au mouvement inverse en France), SAMUELSON prédit l'apparition d'un prix mondial des facteurs, c'est-à-dire un prix identique dans tous les pays.¹

1.1.1.2.3. Test et paradoxe de Leontief : (les testes de la théorie des dotations de facteurs)

Leontief, désirant de valider l'approche HOS, a calculé des dotations factorielles des exportations et importations américains en 1953.

Il s'attendait à ce que les exportations soient intensives en capitale (qui est le facteur de production abondant sur le territoire américain), et les importations intensives en travail. Or, les résultats sont extrêmement contraires à ceux attendus. En effet, les États-Unis exportent surtout des biens incorporant du facteur travail.

Selon Leontief, ce n'est pas le modèle HOS qui est en cause, mais l'hypothèse selon laquelle les États-Unis sont relativement mal dotés en facteurs travail. Il propose de prendre en compte non seulement le nombre de travailleurs, mais aussi leurs efficacités relatives. Sur ce plan, selon Leontief, un travailleur américain valait trois travailleurs étrangers ; il conclut ainsi que les États-Unis étaient en fait abondants en travail et non en capital.

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

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

¹ MILNER (Guirriec- Gaele) : « Economie Internationale » Memontos LMD, édition textonto, P.P.28.29 .

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

$$K_m / L_m < 1 ; K_x / L_x > 1 , \quad \text{Et donc le ratio } a < 1$$

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

Au finale la mise en évidence de ce paradoxe à obliger la théorie néoclassique du commerce internationale à intégrer de nouveaux éléments, comme la décomposition qualitative au facteur travail au niveau de qualification.

1.1.2. les limites des approches traditionnelles et présentation de nouvelles théories de libre échange

1.1.2.1. Les limites des approches traditionnelles :

Les limites des approches traditionnelles peuvent être observées dans les points suivants :

- La théorie Ricardienne et le modèle des dotations factorielles, n'introduisent pas explicitement dans leurs hypothèses certains phénomènes qui jouent un rôle important dans l'orientation et la spécialisation internationale, ces théories laissent en particulier de côté l'innovation technologique qui confère à certain pays une avance, leur permettant d'exporter certains biens que d'autres, bien que d'autres nations ne sont pas capables de produire.
- L'analyse traditionnelle permet de comprendre une forme du commerce internationale : commerce intra-branche ; aujourd'hui c'est le commerce intra-branche et intra-zone (les pays développés échangent principalement entre eux).
- Le problème d'ajustement lorsqu'un pays veut participer au commerce international, il doit se spécialiser selon ses avantages. Or Les avantages comparatifs ne sont pas éternels, pour passer d'un avantage comparatif à un autre il faut que l'économie s'ajuste ; cet ajustement ne signifie pas enrichissement pour un pays, il peut se traduire en une crise, une croissance du chômage.

1.1.2.2. Les nouvelles théories de l'échange international :**1.1.2.2.1. La question du commerce Intra-branche :**

Le commerce international est dit interbranches, si la notion considérée exporte des biens différents de ceux qu'elle importe. Ce sont des échanges fondés sur une spécialisation (les Etats Unis vendeur des logiciels et importent des vêtements).

Les échanges intra-branches recouvrent le commerce des produits similaire en ayant des caractéristiques technologiques communes ont faisant le même type de besoin (Renault vend des voitures en Allemagne et Volkswagen des voitures en France) ce n'est plus un commerce de complémentarités mais, au contraire, un commerce de similarités.

Depuis 1950, la dynamique des échanges commerciaux montre la prépondérance des relations entre pays à niveau de développement identiques et/ou qui possèdent des dotations en facteurs (K, T, L) comparable.

L'indicateur le plus utilisé pour mesurer l'importance du commerce intra-branche dans le commerce local d'un pays est l'indice de Grubel et Lioyd ; qui rapporte pour une branche donnée la partie équilibrée entre exportation et importation au commerce total, c'est-à-dire pour chaque produit K et pays i :

$$GL_{i,k} = [1 - (X_{i,k} - M_{i,k}) / (X_{i,k} + M_{i,k})] * 100$$

Ce coefficient varie entre 0 (lorsqu'il n'y a pas du tout de commerce intra-branche le pays i n'importe pas ou n'exporte pas le produit k donc $X_{i,k} = 0$ ou $M_{i,k} = 0$) ; et 100 (si le commerce est parfaitement intra-branche , alors $X_{i,k} = M_{i,k}$) .¹

Les échanges entre l'Europe et l'Algérie s'effectuent selon la théorie classique, c'est-à-dire un commerce interbranche (intersectoriel), contrairement aux commerce des pays développés où les échanges sont dominés par des produits similaires.

¹ MILNER, (Guirriec- Gaelle) : « *Economie Internationale* » les consommateurs, les entreprises, les Etats au défi de la mondialisation, p.p.35.36

Tableau N°I- 1: Indice de commerce intra-branche

Secteur	Minerais	Manufacturier	Agroalimentaire	Energie
GL	0.44	0.12	0.07	0.021

Source : CHELEM (C), MEKLOUF (F) : « *les politiques commerciales de l'Algérie et son intégration à l'Europe* » Année 2007.

On remarque que dans tous les secteurs, l'indice GL est proche de 0 notamment dans le secteur de l'énergie et l'agroalimentaire, ce qui veut dire que le commerce est interbranche. ¹

1.1.2.2.1.1. Selon l'approche par la demande respective :

Selon Linder (1961), dont la préoccupation principale est également d'expliquer les échanges entre semblables ; les conditions de production dépendent des conditions de la demande.

. En effet la production sera d'autant plus efficiente que la demande sera grande ; de plus les conditions de la production domestique sont principalement influencées par la demande intérieure. (les producteurs vont donc produire des biens correspondants à ceux recherchés par la population locale).

Le marché extérieur n'est alors que le prolongement du marché intérieur les échanges s'effectuent donc entre pays semblables et concernant des produits proches, qui cherchent de nouveaux débouchés extérieurs ou la demande pour ce type de produit existe déjà.

La concurrence entre les deux entreprises va donc les pousser à chercher à s'implanter simultanément sur le territoire des concurrents, ce qui va entraîner l'apparition d'un commerce intra-branche ; ainsi les partenaires aux échanges auront une structure de leur demande proche, les importables des uns pouvant être exportables des autres. ²

¹ ARCANZELO, (Figliuzzi) : « *Economie Internationale* » faits – théorie, débats contemporains ; éditon Ellipses, Paris, 2006, p.193.

² MUCCHIELLI (J-L), DUCHENE (B-L) : « *Les échanges intra-branches et la hiérarchisation des avantages comparés dans le commerce international* » ; Revue économique, document généré le 14/10/2015, P.546.

1.1.2.2.1.2. L'approche par différenciation des produits :

Les produits d'une même branche ne sont pas identiques, ils sont hétérogènes dans leurs caractéristiques, même si leur utilité est identique. Cette différenciation peut provenir de la qualité offerte du style, de la marque, du produit qui par ailleurs seront identiques quant à leurs inputs et leurs finalités, ainsi que des différences de prix réel ou implicite, dues aux imperfections du marché.¹ (l'approche en terme concurrence monopolistique, le commerce intra-branche apparaît comme un échange de produits similaires, mais non identiques, c'est-à-dire des produits différenciés).

Selon DUCHENE-LASSUDRIE, la demande est une demande de différence dans la similarité : chaque individu désire un seul type de produits différenciés en fonction de ses goûts ; or les produits d'une même branche diffèrent par les caractéristiques offertes ; par conséquent un consommateur français qui désire acheter une voiture pourra très bien être attiré par une voiture allemande, car les caractéristiques de cette voiture correspondront mieux à ses besoins que celles des voitures françaises. Donc la différenciation des produits au sein d'une même branche d'activité va alors engendrer le développement d'échange intra-branche.²

L'existence du commerce international ne s'explique pas alors tant par des différences de prix, et donc de coût de production, mais par la différenciation des produits et donc par des politiques stratégiques de recherche de qualité, de marketing et de publicité, la compétitivité structurelle ou compétitivité hors prix indique la capacité d'une entité économique à se démarquer de la concurrence par la qualité des biens et services produits qui supplante alors la compétitivité prix.

1.1.2.2.2. La thèse de l'écart technologique (Posten et Crugman) :

L'hypothèse traditionnelle du modèle d'Hesckcher-Ohlin est que tous les pays peuvent produire les mêmes biens, ils connaissent et utilisent toutes les technologies possibles pour fabriquer, puisque leurs facteurs de production sont identiques. Or il existe des écarts de technologie créateur d'avantage à l'exportation pour les pays innovateurs, pour dépasser des

¹ MUCCHIELLI, (J-L), DUCHENE (B-L) : Op.cit, p.549.

² MUCCHIELLI, (J-L) : *Relations économiques internationales* ; Edition ACHETTE, Paris 1991, p.68.

contraintes liées à cette hypothèse de technologie banalisée ; on peut introduire les évolutions technologiques et l'application de bien nouveau dans les déterminants des échanges, une première approche analyse pour expliquer la nature des échanges internationaux en terme d'évolution technologiques est celle de M.Posten .

1.1.2.2.2.1. Analyse de Posten :

Cette approche part du principe qu'une firme qui introduit un nouveau produit peut profiter d'un monopole à l'exportation, jusqu'à ce que des firmes imitatrices arrivent sur le marché en lançant un produit comparable. Posten développe alors la théorie « de l'écart technologique »

L'avantage technologique d'une firme peut en effet conférer un nouvel avantage comparatif au pays d'origine de la firme innovatrice.

Le déterminant du commerce international réside alors de l'écart technologique entre les pays, tel que : les pays en avance exportent des biens intensifs en nouvelles technologies, et les autres des produits banalisés. Ainsi plus les pays ont un niveau industriel élevé plus ils auront tendance à exporter des produits nouveaux.

L'analyse de Posten peut être vue comme une généralisation et une dynamisation du modèle de Ricardo; dans la mesure où dans le modèle de Ricardo les différences de productivité du travail pouvaient être expliquées par des différences technologiques entre les pays partenaires à l'échange. Ces instructions ont été approfondies et récemment formalisées par P.KRUGMAN en 1979.

1.1.2.2.2.2. Les analyses de Krugman :

Dans un de ses modèles il considère deux pays ou deux zones : les pays du nord sont caractérisés par l'innovation, et cette dernière prend forme de nouveaux produits fabriqués immédiatement ; et les pays du sud leurs productions viennent seulement après certain temps de ceux des pays du nord.¹

Il essaye de montrer comment de nouvelles industries doivent émerger en permanence au nord pour maintenir le niveau de revenu de cette zone. Pour Krugman, Le monopole technologique du nord est continuellement érodé par les transferts technologiques et ne peut être maintenu que par des innovations constantes dans de nouveaux produits.

¹ MUCCHIELLI (J-L) : Op.cit , p.68.

1.1.2.2.3. les économies d'échelles

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

Les rendements d'échelle ne sont pas nécessairement constants ; Ils peuvent être décroissants mais le plus souvent ils sont croissants, c'est ce que l'on appelle les économies d'échelles, et c'est sur cette hypothèse que les nouvelles théories du commerce international se sont largement appuyées.

Des économies d'échelle apparaissent lorsque l'expansion de la production réduit le coût moyen de la fabrication du produit.

1.1.2.2.3.1. Les différents cas de rendements d'échelle croissants :

Alfred Merchall (1879) a été le premier à introduire la distinction fondamentale entre les économies d'échelle interne et externe à la firme.

a) Les économies d'échelles internes :

C'est l'augmentation de la taille de l'entreprise, et elle seule qui conduit à ces économies d'échelle, qui peuvent provenir d'économies réalisées sur l'organisation interne de la firme, ou encore de l'existence de coûts fixes , ainsi plus la firme sera grande et produira en masse ; plus son coût moyen baissera. La fonction de production présente des rendements d'échelle croissante si : $[f(\varnothing K ; \varnothing L) > \varnothing f (K ; L)]$, avec $\varnothing > 1$], dans ce cas la production d'une grande firme est supérieure à la somme de production d'entreprises plus petites.

b) Economies d'échelle externe :

Il existe des économies d'échelle externes lorsque l'efficacité d'une firme quelconque est influencée positivement par la taille du secteur ou du pays. (Les rendements sont constants au niveau de l'entreprise mais croissants au niveau de la branche).

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

Le coût unitaire de production dépend alors de la taille du secteur, mais pas celle de la firme spécifiquement ; c'est le cas par exemple : lorsque les industries sont concentrées dans un lieu donné (cf silicon valley) ; ce qui leur permet de bénéficier d'infrastructure plus développée, d'une offre de services plus appropriée ou encore d'une offre de travail spécialisée plus compétente et plus productive.¹

Les économies d'échelle internes et externes n'ont pas les mêmes conséquences : les économies d'échelle externes sont *compatibles avec la concurrence* car elles bénéficient de la même façon à toutes les entreprises d'une branche donnée ; inversement, les économies d'échelle internes conduisent *au monopole* parce qu'elles permettent à l'entreprise de s'emparer progressivement de tout le marché.

1.1.2.2.3.2. Les rendements croissants : une explication « endogène » de la spécialisation internationale

Afin d'expliquer la manière dont les économies d'échelle peuvent donner naissance à un échange international ; nous allons illustrer par un exemple :

Soient deux pays (A) et (B) qui produisent le même bien (X) en utilisant 30 heures de travail. En supposant que par le biais du processus d'économie d'échelle chacun des 2 pays puissent produire 25 unités de biens X en utilisant 30 heures de travail ; Ceci voudra dire que si l'un des deux pays ; (A) par exemple ; se spécialise dans la production du bien X ; on se retrouvera avec 25% de production en plus qu'avec les deux pays réunis et avec le même nombre de travail.

La question qui se posera dans le cas de la spécialisation sera la suivante : « *ou trouvera-t-on dans le pays (A) le travail supplémentaire pour produire les 25 unités de bien X ; et qu'en sera-t-il de la main d'œuvre affectée à cette production dans le pays (B) ?* »

Afin de disposer du travail nécessaire ; le pays (A) devra renoncer à la production d'un autre bien (Y), et dans la production de laquelle le pays (B) à son tour va employer la main d'œuvre abondante. Chacun des deux pays tirera avantage des économies d'échelle et chaque

¹ [http://www.cerg-ac-versailles.fr/IMG/pdf/les nouvelles théories du commerce international.pdf](http://www.cerg-ac-versailles.fr/IMG/pdf/les_nouvelles_theories_du_commerce_international.pdf), (publié le : 21/01/2006, consulté le 18/01/2016 à 15 :09 h) .

bien pourra être produit sur une échelle plus grande de manière à offrir à l'économie mondiale une quantité plus importante de chaque bien.

Et c'est bien là que le commerce extérieur intervient puisque les consommateurs du pays (B) importeront les biens (X) du pays (A) et les consommateurs du pays (A) importeront le bien (Y) du pays (B) à leur tour. Ainsi ; une spécialisation de chaque pays dans la production d'une gamme limitée de bien lui permet de mieux profiter des économies d'échelles et de produire ces biens avec plus d'efficacité. De plus ; il permet un accroissement de la variété des biens disponibles sur le marché par le biais du commerce extérieur.¹

1.2. Les politiques commerciales

Le commerce entre pays ne repose pas seulement sur les avantages analysés dans la 1^{ère} section de ce chapitre. Il est aussi largement influencé par les politiques commerciales adoptées par les Etats.

1.2.1. Effets et formes de protectionnisme

Le protectionnisme regroupe tous les instruments visant à favoriser l'achat de bien nationaux par la mise en place d'obstacle à l'entrée des marchandises et services étrangers sur un territoire entre les barrières les plus visibles et les plus anciennes, que sont les DD et les monopoles accordés aux entreprises nationales et celles plus difficilement observables.

Chaque gouvernement a, à sa disposition un éventail assez large d'instrument : l'interdiction totale ou partielle d'importer tel ou tel produits nationaux ; la mise en place de réseaux de distribution propres aux entreprises nationales ... ect.²

Le protectionnisme ne doit pas être confondu avec l'autarcie, qui correspond à l'absence totale d'échanges d'une nation avec l'extérieure ; avec le protectionnisme subsistent des échanges.

¹ KRUGMAN (P.R), OBSTFELD (M): "*Economies internationale* ", 4em edition, 2003, p.135-139.

² MILNER,(Guirriec-Gaelle) : « *Economie Internationale* » *Memontos LMD*, édition textento, p.133.

1.2.1.1. Les instruments de protection :

On classe les instruments protectionnistes en deux grandes catégories : les droits de douane, et les nouveaux instruments protectionnistes (ou instruments non tarifaires) cette dernière catégorie regroupe tous les instruments en principe interdits par les accords internationaux, mais toléré sinon acceptés dans les faits .¹

1.2.1.1.1. Le protectionnisme tarifaire

1.2.1.1.1.1. Les droits de douane (DD) :

La première forme de protectionnisme « par les prix » est le droit de douane. Le tarif douanier est un impôt indirecte ; c'est-à-dire une taxe, générale ou sélective, levée à l'occasion de l'entrée d'une marchandise sur le territoire. Cette taxe peut prendre plusieurs formes :

- Un « tarif spécifique » est levé sous la forme d'un montant fixe par unité de bien importé ;
- le tarif « ad valorem » est un pourcentage de la valeur du produit importer et les « tarifs composés » ;
- Des droits de douane pour les exportations peuvent aussi exister pour assurer l'approvisionnement du marché local, pour accroître la rareté et les prix des biens, sur les marchés mondiaux, ou pour financer les importations d'autres produits, ou par d'autres régions du pays.²

Généralement les DD sont bien plus élevés sur les produits agricoles que sur les produits industriels. Même si les différences sont considérables selon les pays. Ces droits peuvent en outre être associés à des contingents. par exemple : un pays peut fixer des DD de 10% sur 10000 premières unités de céréales importées (contingent tarifaire- CT) mais les porter à 100% pour toutes les importations supplémentaires (le taux de droit hors contingent).³

Après avoir donné la définition et les types d'un DD, exposons, les effets attendus à l'application du DD. Mais nous avons jugé utile de présenter le deuxième type de protectionnismes à savoir le « protectionnisme non tarifaire ».

¹ http://perso.univ-rennes1.fr/denis.delgag-troise/commerce_international/RE1412.PDF, (publié le : 03/04 /2013 consulté le 17/02/2016 à 10 :00 h).

² MILNER, (Guirriec- Gaele) : Op.cit ,p.134.

³ Ibid.,p.135.

1.2.1.1.2. le protectionnisme non tarifaire :

Les protectionnismes non tarifaires représentent la deuxième catégorie des barrières au commerce. En effet depuis les années 1970, de nouvelles formes de protection apparaissent. Ces productions sont essentiellement quantitatives et on tendance à s'additionner ou se substituer au tarif douanier. Ainsi le quota représente la restriction quantitative la plus connue.

1.2.1.1.2.1. Les quotas ou le contingentement :

Le quota (le contingentement) représente le protectionnisme par les quantités. Il consiste en une restriction directe des quantités à l'importation autorisées pour une période.

Le quota limite généralement le volume des importations à un niveau inférieur à celui qui pourrait apparaître en système de libre-échange.

Les restrictions quantitatives prennent différentes formes :

- Les licences d'importation : sont octroyées à des individus ou des entreprises nationales qui seules reçoivent le droit d'importer une quantité maximale du bien sur lequel porte la restriction chaque année.
- Les contingents négociés avec le pays exportateur étranger, pour une période de temps déterminée prennent deux formes :
 - Les accords de limitation.
 - Les restrictions volontaires aux exportations.¹

1.2.1.1.2.2. Les subventions :

Il y'a subvention lorsque les deux conditions suivantes sont remplies :

- ✓ Il y'a une contribution financière publics du pays d'origine ou d'exportation ou bien une forme de soutien des prix ou des revenus au sens de l'article XVI du Gatt.
- ✓ Un avantage est conféré au bénéficiaire.²

¹ [http :/ www.occd-ilibrary.org/docserver/download](http://www.occd-ilibrary.org/docserver/download) (publié le : 02/06 /2009, consulté le : 01/03/2016 à 18:00 h).

² Centre du commerce international, *Guide à l'intention des entreprises, mesure corrective commerciales de la communauté européenne*, rapport 2005.

Il y'a deux formes de subventions :

a) Les subventions à la production :

Est une aide financière qu'une Etat donne à une industrie définie pour améliorer les conditions de production, soit par un pourcentage sur la valeur produite (subvention ad valorem) , soit par un montant en valeur par unité produite (subvention spécifique).¹

b) Les subventions à l'exportation :

Sont des mesures protectionnistes, elles correspondent à un octroi par les pouvoirs publics d'un pays de versement en nature directs à une entreprise ; à une branche de production, à des producteurs d'un produit dans le but de donner un avantage concurrentiel déterminant sur les marchés internationaux et favorisent les exportations. ²

Etant donné que ces subventions faussent la concurrence en commerce international ; elles sont considérées comme une pratique déloyale.

1.2.1.1.2.3. Restrictions volontaires d'exportation (RVE) :

C'est une restriction quantitative des explorations négocié entre deux pays. Ce quota négociée permet de se soustraire aux dispositions de l'OMC qui s'oppose aux barrières qui limitent les échanges internationaux, ce qui contredit la clause de la nation la plus favorisée (NPF)

Il y a restriction quantitative lorsque le volume importé est fixé à un niveau inférieur à celui qui résulterait du libre-échange.

- ✓ Si c'est le pays importateur qui fixe unilatéralement le volume d'importations, on parle de Contingentement.
- ✓ Si la limitation résulte d'un accord entre le pays exportateur et le pays importateur, on parle de Restriction Volontaire à l'exportation (RVE).

Les RVE se sont multipliées dans les années quatre vingt ; les Etats-Unis ont obtenu du Japon, en 1981, que celui-ci limite ses exportations de véhicules automobiles sur son territoire à un niveau de 1,68 millions d'unités.

¹ [http / : www.perso.univ-rennes1.fr/denis.delgag-troise/commerce international /RE1412.PDF](http://www.perso.univ-rennes1.fr/denis.delgag-troise/commerce_international/RE1412.PDF), (consulté le 15/03/2016 à 11:00h).

² [http / : www.glossaire-international.com/pages/tous les termes/subvention-à-l-exportation.html](http://www.glossaire-international.com/pages/tous_les_termes/subvention-à-l-exportation.html).(consulté le 15/03/2016 à 16:00 h).

1.2.1.1.2.4. Le dumping :

Le dumping est défini comme la pratique qui consiste à introduire des produits d'un pays sur le marché d'un autre pays, à un prix inférieur à leur valeur nominale.¹

La valeur nominale est le prix sur le marché intérieur, toute fois, si celui-ci n'est commercialisé au cours d'opération commerciales normales. La valeur normale peut être soit le prix le plus élevé à l'exportation vers un pays tiers, soit le cout de production dans le pays d'origine majoré d'un montant raisonnable pour les frais de vente et le bénéfice.²

Le but recherché par les entreprises en recourant au dumping est l'accroissement de ses ventes pour capter des parts de marché supplémentaires, au détriment de ses concurrents. Jugée déloyale, le dumping est généralement condamné par les accords commerciaux internationaux.

1.2.1.1.2.5. Les normes sanitaires, techniques, environnementales :

L'accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires est entré en vigueur au moment de la création de l'organisation mondiale du commerce en 1^{er} janvier 1995.

Il définit les règles fondamentales concernant l'innocuité des produits alimentaires, ainsi que les normes sanitaires pour les animaux et les végétaux.

Il permet aux pays d'établir leurs propres normes, mais il dispose aussi que les réglementations doivent avoir un fondement scientifiques.

Celles-ci ne doivent être appliquées que dans la mesure nécessaire pour protéger la santé et la vie des personnes et des animaux, ou pour préserver les végétaux.

Les pays peuvent par exemple exiger que les produits qui proviennent d'une zone exempte de maladies qu'ils soient inspectés, qu'ils subissent un traitement, ou une transformation spécifique.³

Les gouvernements se préoccupent des risques pour la santé, qu'ils s'agissent d'empoisonnement par salmonelles, de fièvre aphteuse, ou encore de parasites de la canne à suivre ; néanmoins, cette accord reconnaissent que répondre aux normes internationale peut représenter un obstacle pour les nations pauvres. C'est pourquoi ils prévoient que les pays

¹ L'article VI du GATT de 1947 (repris ensuite dans le GATT de 1994).

² Centre du commerce international, *Guide à l'intention des entreprises, mesure corrective commerciales de la communauté européenne*, rapport 2005.

³ http://www.wto.org/french/tratop.f/sps-f/supsund_f.htm, (consulté le 17/03/2016 à 21:00h).

peuvent se mettre d'accord pour faciliter l'apport d'assistance technique aux pays en développement afin de les aider à se conformer aux normes.¹

1.2.1.1.3 L'économie face aux obstacles non-tarifaires aux importations :

Les pratiques commerciales loyales et déloyales font apparaître des instruments utilisés pour accroître les exportations vers les marchés internationaux et freiner les importations. Les accords de l'OMC prévoient plusieurs mesures pour faire face à ces obstacles, il s'agit notamment de :

1.2.1.1.3.1. Les droits antidumping :

L'article 6 de l'accord général dispos que les parties contractantes ont le droit d'appliquer des mesures antidumping telles que le DD supplémentaire ou élimination des quantités exportées.

Le plus souvent les mesures antidumping consiste à imposer un droit d'importation supplémentaire sur le produit considéré en provenance du pays exportateur, concerné afin d'en rapprocher le prix de la « valeur nominale », ou d' la branche de production nationale du pays importateur.²

Pour ce qui est de la législation algérienne, le code des douanes prévoit dans son article 8 bis et 8 ter que, lorsqu'il y a un dumping qui cause un préjudice, l'administration des douanes peut instituer un droit antidumping qui ne dépasse en aucun cas la marge de dumping.

1.2.1.1.3.2. Le droit compensateur :

Il peut être défini comme étant « un droit institué afin de compenser toute subvention accordée, directement ou indirectement à la fabrication, à la production , à l'exportation ou au transport de tout produit dont la mise en pratique cause un préjudice ».

L'objectif : cette mesure est instituée et régie par l'article 6 et 16 de l'accord de l'OMC, et l'accord sur les subventions et les mesures compensatoires annexées à l'accord général.

¹http://www.forumducommerce.org/news/fullstory.php/aid/435/L_assistance_technique_li_E9e_aux_mesures_sanitaires_et_phytosanitaires:_Privil_E9gier_la_sant_E9.html, (publié le: 02/06/2011, consulté le 18/03/2016 à 20:00 h).

² http://www.wto.org/french/tewto-f/watis/tif_f/agrm8_f.htm (consulté le: 18/03/2016 à 22:00 h).

1.2.1.1.3.3. Autres droits et taxes d'effet équivalents (TEE) :

En plus des mesures précitées, d'autres droits et taxes d'effets équivalents qui ont le même effet que des quotas et des restrictions quantitatives peuvent assurer la protection de l'économie nationale. A cet effet, on peut distinguer deux catégories principales de mesures :

- ✓ Celles qui sont liées au franchissement de la frontière douanière et qui se caractérisent essentiellement par ses effets discriminatoires à l'égard d'une marchandise importée.
- ✓ Et celles qui dépendent directement de la présence de la marchandise sur le territoire national sans discrimination selon leur origine géographique.¹

C'est ainsi que la législation algérienne prévoit un certain nombre de droits et taxes occasionnelles, qui peuvent être provisoires ou permanentes.

Parmi ces taxes, on peut citer à titre d'exemple celles qui sont liées au franchissement des frontières à savoir : les redevances douanières (RD), la taxe compensatoire qui a été supprimée en 1994. Et celles qui sont en relations avec la présence de la marchandise sur le marché national, tel que : la Taxe Spécifique Additionnelle (TSA), la Taxe Intérieure de Consommation (TIC), la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA),... etc.

1.2.1.1.3.3. Les mesures de sauvegarde :

Les mesures de sauvegarde autorisent les pays importateurs à restreindre temporairement leurs importations s'il est établi que les importations d'un produit (dans des conditions de concurrence loyale) croissent d'une manière exceptionnelle et causent un dommage grave à la branche de production nationale de produits similaires ou directement concurrents à celui importé. Ces mesures, qui peuvent prendre la forme d'une augmentation des DD au-delà du taux consolidé ou de restrictions quantitatives, doivent normalement s'appliquer sur la base du principe de la NPF, c'est-à-dire sans discrimination par rapport aux origines des importations.²

¹ RAIENELLI, (Michel): « *Commerce international* », 9 ème édition la Découverte, Année 2003, p.72.

² [http : www.abhatoo.net.ma/.../Maroc—OMC-Enjeux-des-négociations.-Evaluation-de-la-mise-en-oeuvre-Les-nouveaux-thème](http://www.abhatoo.net.ma/.../Maroc—OMC-Enjeux-des-négociations.-Evaluation-de-la-mise-en-oeuvre-Les-nouveaux-thème) (publié le:05/2010 , consulté le 10/03/2016 à 14 :00 h).

1.2.2. Les effets attendus après application d'un DD :

Afin de comprendre les gains et les pertes associés à l'érection d'obstacles au commerce international, il y a lieu de procéder à l'examen des effets de la forme la plus ancienne de barrières commerciales (les DD sur un bien importé).

Dans le premier cas, l'analyse sera faite en présence d'un marché national d'un bien X, avec l'inexistence de produits importés (Situation d'autarcie).

Dans la seconde phase, l'étude se déroulera dans les mêmes conditions, mais cette fois, avec la présence des produits concurrentiels importés en libre échange (Situation de libre échange).

Pour terminer, et afin de déterminer les effets d'un DD sur le comportement des consommateurs et des producteurs, ainsi que son impact sur la recette fiscale du pays, les biens importés seront frappés d'un DD. On est donc en situation d'un marché protégé.

❖ Situation d'un petit pays :

Dans notre exemple, le pays est considéré comme un petit pays, c'est-à-dire qu'il ne peut pas influencer les prix internationaux, qui lui sont donnés par le marché mondial.

1.2.2.1. Premier cas : La situation du pays en autarcie :

1.2.2.1.1. L'effet sur la demande :

En l'absence de commerce extérieur, la quantité demandée par le consommateur dépend de plusieurs facteurs : les goûts, le prix du produit, et le revenu. Pour visualiser la demande, nous allons nous concentrer sur un grand facteur déterminant la quantité : le prix du produit.

En analysant la relation entre le prix et la quantité demandée en situation d'autarcie, on trouve qu'une hausse de prix du produit de (1000 à 2000 unités monétaires) entraîne une diminution de la quantité demandée (de 60 à 40), donc on peut affirmer que la quantité demandée diminue, quand le prix augmente.¹

¹ .KRUGMAN (P-R) , OBDTFELD (M) : « *Economie Internationale* », 4ème édition de Boeck, Année 2003, p. 224

1.2.2.1.2. L'effet sur l'offre :

- Qu'est ce qui détermine la quantité d'un produit qu'offrira sur le marché un des producteurs?
- L'un des facteurs déterminant cette quantité est le prix que les producteurs reçoivent lors de sa vente, l'autre grand facteur est le coût de production.

En analysant la variation de l'offre en fonction des prix : on trouve qu'une hausse du prix du produit (de 1500 à 2000 unités monétaires entraîne une augmentation de la quantité offerte (de 40 à 60). S'il n'y a pas de commerce extérieur, l'équilibre intervient au prix auquel, sur le marché intérieur, la quantité nationale demandée est égal à la quantité nationale offerte.¹

1.2.2.2. Deuxième cas : La situation du pays en libre échange :

Le développement du commerce international va influencer sur les prix du marché intérieur. Supposons un cas de libre échange ($DD = 0$), l'offre supplémentaire engendrée les importations, réduit le prix du marché intérieur.

C'est ainsi que le libre échange abouti à un prix identique dans tous les pays de la ZLE. Ce prix est appelé le « prix international ou mondial ».

Donc, le passage d'une économie caractérisée par l'absence du commerce extérieur libre échange, diminue le prix du marché. Les consommateurs bénéficient de ce changement et augmentent la quantité qu'ils consomment, par contre les producteurs sont lésés. Ils reçoivent un prix plus bas pour le même produit et réduisent leur production.

Le prix d'équilibre du marché est déterminé par la concurrence entre les produits étrangers et nationaux et le prix mondial. A ce prix, l'ensemble des achats des consommateurs s'élève à la somme des quantités de produits national et de produit étranger.²

Maintenant, si le pays veut réduire les importations, il peut alors appliquer un tarif douanier sur ses importations. Quels seront les effets attendus ?

¹ KRUGMAN (P-R), OBDTFELD (M) : Op.cit, p. 226.

² GUILLOCHON (B), KAWECKI (A) : « Économie Internationale, commerce et macro-économie », 5ème édition Dunod, Année 2006, p.101.

1.2.2.3. Troisième cas : La situation du pays en protectionnisme :**1.2.2.3.1. Analyse des effets d'un DD :****a) Les effets d'un DD sur les consommateurs et les producteurs :**

Le graphique suivant, nous montre comment les prix des produits augmentent suite à l'instauration du DD, et comment les consommateurs réduisent leur consommation des produits nationaux et importés. Les effets seront les suivants :

Pour le bien X, sur le marché il ya une offre et une demande ; supposons que l'Etat instaure un DD, le prix du bien importé sera plus élevé que celui bien domestique,

Il en résulte : une baisse de la demande, la diminution du surplus du consommateur. La taxation des importations provoque donc, pour ce groupe, une perte de surplus. Par ailleurs, la production domestique augmente, dans le même temps, les producteurs bénéficient de l'élévation du prix de leur production. Leur surplus augmente ce qui représente un gain.¹

b) Les effets d'un DD sur les recettes fiscales :

L'Etat est également gagnant puisqu'il récupère les recettes douanières. De ce fait, le tarif douanier représente un revenu fiscal pour le gouvernement du pays importateur.

c) Les effets sur les importations :

Les importations décroissent d'un montant égal à la somme des deux effets précédents, Les pertes des consommateurs ne sont donc pas compensées par les gains des producteurs et de l'Etat et on en conclut qu'un DD réduit le bien être du consommateur.

¹ BENAROYA (F), LANDAU (J-A) : « *L'échange international* », 1ère édition, Presse Universitaire de France, Paris 1999, p. 77.

1.3. Les accords commerciaux internationaux

La dynamique de l'intégration à l'économie mondiale s'effectue selon deux grandes modalités : l'option multilatérale c'est la voie la plus directe de l'intégration, quant à la seconde option qui est la régionalisation constitue une forme indirecte beaucoup moins protectionniste, beaucoup plus ouverte que par le passé sur l'extérieur. cette dernière option n'est donc pas en contradiction avec l'avancée des principes du libre-échange qui a considérablement gagné du terrain dans la conduite des politiques économiques des pays industrialisés comme des pays en développement. Elle en adoucit seulement le processus d'accomplissement en faisant de l'espace économique régional une construction institutionnelle intermédiaire au niveau d'une communauté d'Etats.

Dans cette section nous allons donner un aperçu sur les accords commerciaux régionaux et le système commercial multilatéral, ainsi que les différents degrés d'intégration économiques.

1.3.1. Les accords commerciaux régionaux et le système commercial multilatéral

1.3.1.1. Le système commercial multilatéral :

Le système commercial multilatéral est un système de relations internationales qui privilégie les négociations, les engagements réciproques, les coopérations, les accords entre plus de deux pays, dans le but d'instaurer des règles communes. Il s'oppose à l'unilatéralisme (action d'un seul Etat) et au bilatéralisme (relations entre deux Etats).¹

Il s'agit de l'application de la clause « de la nation la plus favorisée », en appliquant l'extension automatique et inconditionnelle à tous les partenaires, des avantages ou des préférences, qu'une nation peut accorder à l'un d'entre eux même s'il résulte de négociation bilatérales.

Deux idées fondamentales, aussi essentielles aujourd'hui qu'elles l'étaient à la fin des années 40, ont été à la base du succès du système pendant la deuxième moitié du siècle. La première est qu'un système commercial international ouvert, facteur de prospérité économique, est un élément primordial pour la paix et la stabilité internationales.

¹ <http://www.toupie.org/Dictionnaire/Multilateralisme.htm> (publié le:04/01/2012, consulté le : 20/02/2016 à 19 :00h).

La deuxième idée est que la stabilité et la prévisibilité des relations commerciales internationales ne peuvent être garanties que par le biais d'un ensemble de règles mutuellement convenues qui s'imposent à tous les gouvernements Membres et dont le respect peut être assuré par un mécanisme de règlement des différends (le rôle des gouvernements est de créer les conditions de base pour la prospérité économique et à encourager la libéralisation, envisageant une intervention directe uniquement dans des cas particuliers où les marchés n'étaient pas suffisamment efficaces).¹

ICC considère que les accords multilatéraux de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) sont à privilégier en tant qu'instruments de libéralisation du commerce international. Ces accords sont garants d'une approche non discriminatoire, avec des bénéfices mutuels potentiels pour toutes les parties. Ils réduisent les distorsions du commerce et simplifient l'administration.²

Exemples d'organisations fondées sur le multilatéralisme : OTAN, OMC (Organisation mondiale du Commerce), OEA (Organisation des Etats américains), OUA (Organisation de l'unité africaine), etc.

1.3.1.1.1. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) :

L'Organisation mondiale du commerce est le cadre institutionnel du système commercial multilatéral, résultant des négociations du cycle d'Uruguay.

Résultat principal du cycle d'Uruguay, l'accord sur l'OMC incorpore, dans ces annexes les accords multilatéraux sur le commerce des marchandises dont l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce, l'accord général sur le commerce des services, l'accord sur les aspects de droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce, le mémorandum d'accord sur les règles et procédures régissant le règlement des différends, le mécanisme d'examen des politiques commerciales et pour les pays qui les ont acceptés, les accords commerciaux plurilatéraux.³

Au mois de juillet 2011, 124 pays avaient accepté et ratifié l'accord de Marrakech et 29 autres avaient engagé le processus d'accession à l'Organisation Mondiale du commerce.

¹ [http : / www.hse.ru/data/2011/12/04/1271809296/50%20years_f.pdf](http://www.hse.ru/data/2011/12/04/1271809296/50%20years_f.pdf) (publié le:05/02/2011, consulté le : 14/03/2016 à 19 :00h).

² La Chambre de commerce internationale (ICC) , *Les accords commerciaux régionaux et le système commercial multilatéral* ; Document 103 / 226 final FR ,rapport 2003.

³ [http : / www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/whatis_f.htm](http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/whatis_f.htm) (consulté le: 15/03/2016, à 15:00h).

L'Organisation Mondiale du commerce est, comme le GATT l'était avant elle, la pierre angulaire du système commercial multilatéral. Elle sert de cadre institutionnel à un système unique de droits et d'obligations concernant le commerce des marchandises et des services ainsi que certain aspect de la propriété intellectuelle, qui s'appuie sur des règles et des procédures régissant le règlement des différends.¹

- **Commerce des marchandises :**

Les accords multilatéraux sur le commerce des marchandises, avec les listes de concessions tarifaires et d'engagements concernant les obstacles non tarifaires contractés par les différents pays, font partie intégrante de l'accord sur l'OMC. Ils contiennent des règles détaillées sur la manière dont les membres de l'OMC peuvent réglementer l'accès à leurs marchés ou soutenir leurs propres négociants.

- **Le commerce des services :**

Le commerce international des services fait pour la première fois l'objet d'un accord négocié au niveau multilatéral : l'Accord général sur le commerce des services. Les engagements négociés pendant le Cycle d'Uruguay qui figure dans la liste des engageants spécifiques que chaque pays membre de l'OMC a annexés à l'AGCS concernant un grand nombre de réglementations intérieures affectant les secteurs des services. Ils servent de base à l'expansion future du commerce international des services et ouvrent de nouvelles perspectives aux membres de l'OMC tant au niveau de l'exportation des services qu'à celui de l'accès à des services performants faisant l'objet d'échange internationaux.

Le principe de la non-discrimination de l'OMC joue un rôle important sur le plan économique. Et d'efficience car il garantit l'accès à des sources d'approvisionnement bon marché et permet aux producteurs de vendre sur les marchés étrangers sans subir par rapport aux autres fournisseurs un désavantage imposé par l'action gouvernementale. De même, une politique non discriminatoire permet aux consommateurs de choisir librement entre différentes sources d'approvisionnement étrangères.

¹ [http / : www.contactsmonde.com/](http://www.contactsmonde.com/) (consulté le: 15/03/2016, à 18:00h).

1.3.1.2. Les accords commerciaux régionaux :

Au-delà de la rapide croissance du commerce mondial, on observe sur les vingt dernières années un phénomène de régionalisation des échanges en Amérique, en Europe ainsi qu'en Asie de l'Est. Près de 50 % du commerce mondial (soit environ 6 300 milliards de dollars) s'effectue aujourd'hui au sein d'accords commerciaux régionaux (ACR).

Par accords de commerce régionaux (ACR), on désignera les zones de libre-échange (ZLE) et les unions douanières (UD). D'autres niveaux d'intégration (monétaire, coordination des politiques, facilitation du commerce, ect)

Une part importante est cependant le fait des quatre principales zones de préférences l'Union Européenne, l'ALENA, l'ASEAN et le Mercosur. Les grandes zones de préférences participent d'autant plus au commerce mondial qu'elles échangent déjà beaucoup en leur sein.

Les ACR mettent en place des intégrations régionales en vue de libéraliser les échanges commerciaux entre leurs membres. Dérogatoires à la clause NPF, elles permettent l'octroi de préférences au bénéfice des seuls participants. Cette dérogation à la clause NPF est encadrée par des disciplines fixées au niveau multilatéral :

L'article XXIV du GATT reconnaît la compatibilité des unions douanières et zones de libre-échange avec l'accord général, sous certaines conditions :¹

- a) L'accord doit augmenter la liberté du commerce entre les pays participants ;
- b) Il ne doit pas opposer d'obstacles au commerce avec les pays tiers ;
- c) Il doit éliminer les restrictions au commerce entre les membres pour l'essentiel des échanges commerciaux (soit environ 90 % dans la conception européenne) ;
- d) Il doit être notifié à l'OMC en vue de son examen par le comité des accords commerciaux régionaux.

La création des zones d'intégration régionale est motivée par la volonté des pays concernés à : améliorer leur productivité et renforcer leur implantation sur les marchés d'exportation ; améliorer leurs positions au sein de la division internationale, et accroître les économies d'échelle.

¹ <http://www.commerce-exterieur.gouv.fr/publications/index.htm> (publié en septembre 2003, consulté le 01/02/2016)

1.3.1.2.1. Raison d'être des accords de commerce régionaux :

La multiplication des zones de libre-échange indique que celles-ci répondent à un besoin politique ou économique que ne satisfont pas les dispositifs multilatéraux : ¹

- Une partie de l'intérêt politique des blocs commerciaux tient à ce qu'ils sont considérés à la fois comme un pas en avant vers la libéralisation des échanges et un moyen de défense contre la concurrence ;
- Les arguments économiques en faveur des accords commerciaux régionaux reposent sur l'idée que le processus d'abolition des obstacles au commerce sera facilité par la régionalisation et que celle-ci est donc une étape dans la voie d'une libéralisation des échanges avec tous les pays ;
- La libéralisation régionale des échanges stimule d'une part l'investissement rentable en réduisant les risques, et d'autre part la croissance et l'emploi ;
- Le principe du régionalisme ouvert est de réduire au minimum les détournements d'échanges en abaissant les obstacles aux importations en provenance de pays tiers et de maximiser la création d'échanges grâce aux mesures parallèles de libéralisation intérieure.

1.3.1.2.2. Traitement de l'agriculture dans les accords commerciaux régionaux :

Les flux régionaux de produits agricoles améliorent la sécurité alimentaire de la zone en permettant de compenser les fluctuations de la production. Toutefois le traitement réservé à l'agriculture varie selon les blocs et les zones de libre-échange :

- ✓ Dans certains cas, l'agriculture est exclue, comme si elle échappait aux conditions qui affectent les autres secteurs ;
- ✓ Parfois, elle est traitée comme un secteur ordinaire de l'économie et assujettie aux mêmes règlements ;
- ✓ le plus souvent, les échanges de produits agricoles échappent en partie au régime commun des blocs commerciaux et zones de libre-échange régionaux.

¹ [http : www.fao.org/docrep/v6800f/V6800F0m.htm](http://www.fao.org/docrep/v6800f/V6800F0m.htm) (publié le : 02/09/2009 ;consulté le : 27/04/2016 à 15 :35h).

Les pays membres prennent soin, en définissant les zones de libre-échange, de préserver autant que possible l'autonomie nationale en matière de politique alimentaire et agricole.¹

L'intégration du secteur agricole dans les accords de libre-échange s'appuie sur quatre grandes raisons:

1. le souhait des pays membres exportateurs d'améliorer l'accès de leurs produits agricoles aux marchés des pays importateurs.
2. les différences de coût des produits vivriers résultant des différences des prix agricoles entre pays membres peuvent fausser le flux des échanges et des investissement et compromettre la comparabilité des salaires.
3. si l'agriculture est exclue, le secteur alimentaire restera fermé sur lui-même en raison des différences de coût et de réglementation des matières premières et ne deviendra pas compétitif sur le plan international.
4. les pays excluant l'agriculture des accords de libre-échange s'exposent à faire l'objet de plaintes dans le cadre du GATT. L'Article XXIV de l'Accord général stipule en effet que ces accords doivent couvrir pratiquement tous les échanges entre les partenaires.

1.3.1.3. Le régionalisme et le système commercial multilatéral

Les accords commerciaux régionaux semblent être en contradiction avec le système commercial multilatéral de l'OMC, mais ils peuvent souvent en fait le soutenir. Les accords régionaux ont permis à des groupes de pays de négocier des règles et des engagements qui vont plus loin que ce qu'ils auraient pu alors convenir sur le plan multilatéral.²

Les accords régionaux ou bilatéraux peuvent donner des résultats plus rapides que le processus multilatéral, permettre aux partenaires de s'accorder sur des niveaux de libéralisation allant au-delà du consensus multilatéral et régler des questions particulières ne figurant pas au menu multilatéral.

¹ [http : www.fao.org/docrep/v6800f/V6800F0m.htm](http://www.fao.org/docrep/v6800f/V6800F0m.htm) (publier le : 02/09/2009 ;consulté le : 27/04/2016 à 15 :35h).

² [http : www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/bey1_f.htm](http://www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/tif_f/bey1_f.htm) (consulté le 11/03/2016).

Les avancées qui en résultent en termes de libéralisation du commerce peuvent apporter un complément substantiel au système de l'OMC, et peuvent constituer des éléments de construction importants pour la future libéralisation multilatérale.

1.3.2. Les blocs économiques régionaux

Depuis les années 1950, l'intégration économique apparaît comme un processus largement répondu dans le monde. Aussi plusieurs organismes internationaux travaillent à l'harmonisation des règles commerciales, dans ce qui suit nous étudierons ces deux grandes tendances

1.3.2.1. L'intégration économique¹

De plus en plus de pays désirent promouvoir la vente de leurs produits mettant sur pied des accords régionaux d'intégration économique.

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

Dans un sens très large, le processus d'intégration économique consiste en l'unification des économies individuelles de chaque pays qui en prend part en une zone économique unique et plus vaste. Un Etat peut choisir de s'associer à une zone d'intégration économique pour des raisons économiques, bien sûr, mais aussi parfois pour des raisons politiques.

- Les raisons économiques de l'intégration, tiennent au fait que celle-ci permet aux pays de se spécialiser dans la production de biens et services de façon à être plus efficaces ; ainsi que l'ouverture des marchés qui stimule les économies des pays membres en leur permettant d'accroître la quantité de biens produits pour satisfaire non seulement les besoins de la population, mais aussi ceux des populations des autres pays.

¹ NAJI, (Jammel) : *commerce internationale, mondialisation, enjeux et application*, édition ERPI .canada ;2009 , p.95.

- Sur le plan politique les pays qui choisissent d'unir leurs économies deviennent économiquement dépendants les uns des autres ; en découle de cette association une coopération politique qui réduit sensiblement les risques de conflit armé entre les pays participants (l'Union Européen en est un exemple parfait) .

1.3.2.2. Les degrés d'intégration économique

Il existe quatre principaux types d'intégration économiques, à savoir, par ordre croissant de degré d'intégration : les accords de libre échange, les unions douanières, les marchés communs et les unions économiques (incluant l'union monétaire) ¹

a) Les accords de libre-échanges :

Première étape de toute intégration économique, l'accord de libre échange (ALE) suppose la suppression des tarifs et des quotas d'importation entre les pays signataire, dans certain secteurs ou pour l'ensemble des échanges. Il comprend parfois des mécanismes de résolution des différends.

Parmi les accords de libre échange, les principaux sont :

- L'Accord de Libre Echange Nord Américain (ALENA), qui réunit trois pays à savoir les Etats-Unis, le Canada et le Mexique ;
- L'éventuelle zone de libre échange de l'Amérique (ZLEA, 40% de l'activité économique mondiale), qui regroupe des membres de L' ALENA avec ceux du Mercosur (tous les pays d'Amérique sauf Cuba)
- Ainsi que les accords de libre échange établi entre l'UE et les pays du Maghreb (Zone de Libre échange Euro-méditerranéenne ZLEM).

b) Les Unions douanières :

Outre qu'ils éliminent les droits de douane et les restrictions quantitatives relatives aux échanges, les états membre d'une Union Douanière (UD) appliquant une politique extérieure uniforme à l'égard des pays non membres.

¹ NAJI, (Jammel) : Op.cit, p.125.

L'un des principaux avantages de l'UD, par rapport à l'ALE, est l'absence de règles d'origines, puisque tout produit entrant dans la zone, par n'importe quel point que ce soit, est soumis aux mêmes tarifs douanière ou quotas d'importation

Comme exemples d'Union douanière, citons :

- Le Benelux, qui inclut la Belgique, les Pays Bas, et le Luxembourg ;
- La Communauté Andienne (CAN) qui rassemble la Bolivie, la Colombie, L'Equateur et le Pérou.

c) Les marchés communs :¹

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

- La Communauté Economique Européenne (CEE), est un exemple de marché commun ;
- La Communauté Andienne (CAN) (ex acte Andine).

d) Les unions économiques :

Outre l'absence de droit de douane et de restrictions quantitatives des échanges, le partage d'une politique extérieure commune à l'égard des pays non membres et la libre circulation des facteurs de production (main d'œuvre et argent), les Etats membres de ce type d'espace économique ont une politique économique harmonisée forme la plus poussée d'intégration économique, l'Union Economique (UE) va souvent de pair avec une monnaie commune et une politique monétaire unifiée.

Entre les unions économiques on trouve :

- La Carriibbean Community (CARICOM) qui se compose de pays membres dont la Jamaïque, Haïti, les Bahamas ;

¹ Ait HABOUCHE (A), LOUKIT (L) : *Zone de libre échange et investissements directs étrangers : Une question d'attractivité d'ancrage territorial, in méditerranée occidentale entre régionalisation et mondialisation* », CREAD 2003, p.151.

- L'Union Européenne (UE), la plus célèbre et la plus connue d'entre toutes.

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

Tableau N°I- : les degrés d'intégration des blocs économiques

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

Source : adapté à partir de ROLLET (P),HUAR (F) : grand marché à l'UEM, édition Cujas,1995.

Conclusion :

L'ouverture des économies aux échanges s'est appuyée sur les arguments défendant le libre-échange. Ces derniers reposent sur les théories de Smith (avantages absolus) puis Ricardo (avantages comparatifs) qui vantent les mérites de la spécialisation accompagnée d'une ouverture aux échanges. Ainsi la spécialisation des pays dans la production pour lesquels ils disposent d'un avantage comparatif conduit finalement à des gains réciproques à l'échange et à l'enrichissement des pays participant à l'échange (Jeu à somme positive). Le théorème H.O.S. ajoute que la spécialisation doit s'organiser en fonction de la plus ou moins grande quantité de l'un ou l'autre des facteurs de production (travail ou capital). Ces conceptions théoriques permettent d'illustrer sur quels fondements s'organise la division internationale du travail.

Les nouvelles théories du commerce international insistent sur le rôle de l'innovation qui entraîne une différenciation des produits de la part des entreprises et également sur le rôle de la demande pour expliquer les échanges internationaux. Ces théories soutiennent ainsi que le libre-échange est un moyen d'élargir le marché potentiel et permet la réalisation d'économies d'échelle. De plus, la différenciation des produits explique le développement du commerce intra-branche, c'est-à-dire des échanges de produits similaires entre pays qui sont de niveau de développement proche.

Toutefois, la persistance de barrières non tarifaires et la promotion d'un protectionnisme, ou encore la mise en œuvre par les Etats de politiques commerciales stratégiques visant à soutenir une industrie stratégique conduisant à un certain maintien de pratiques protectionnistes. Du point de vue national, le protectionnisme peut intervenir pour protéger les industries locales de la concurrence étrangère. Ainsi, il peut être profitable dans la mesure où il améliore la balance de paiement tout en réduisant les importations.

La libéralisation du commerce extérieur peut s'inscrire aussi dans un cadre régional ou multilatéral. Les dispositions commerciales régionales sont de plus en plus fréquentes. De nombreux pays privilégient actuellement les politiques d'intégration commerciale pour promouvoir le marché extérieur. La démarche consiste en la suppression de toutes les barrières commerciales (douanières et non douanières) dans plusieurs nations, généralement voisines, tout en les conservant avec le reste du monde.

Chapitre 2 :

**Accord d'association Algérie-Union
Européenne et les contraintes à
l'exportation**

Introduction :

L'Algérie a exprimé son souhait pour négocier un Accord d'association avec l'Union Européenne le 13 octobre 1993, les négociations bilatérales n'ont commencé qu'en mars 1997. Après une période d'hésitation, la reprise des négociations a eu lieu officiellement le 14 avril 2000 à travers le quatrième round, en 2001 les négociations ont été clôturées après 17 rounds de négociations, dont 11 rounds au cours de la seule année 2001, et l'accord a été paraphé le 19 décembre 2001 à Bruxelles et signé le 22 Avril à Valence (Espagne).

L'accord d'association entre l'Algérie et l'union européenne contient un très large éventail de domaines, il instaure aussi de nouvelles structures institutionnelles, et des programmes ambitieux de coopération économique, qui vise à aider l'économie algérienne à relever les défis de la mondialisation. La partie la plus importante de cette Accord est le volet économique et commercial qui porte sur l'établissement progressif d'une zone de libre échange de marchandises d'origine de l'Algérie et l'UE, en conformité avec les règles de l'OMC.

L'Union Européenne est le plus gros partenaire commerciale de l'Algérie, cependant on trouve que les exportations Algériennes son principalement des hydrocarbures ; ses exportations en produits hors hydrocarbures (notamment les produits agricoles et agricoles transformés) restent marginalisés malgré les facilitations apportées par l'accord d'associations.

Dans ce chapitre nous allons commencer par une présentation de la relation entre l'Algérie et l'Union Européenne et la contenu de l'Accord de libre échange, ensuite nous étudierons L'évolution et la structure des échanges commerciaux entre les deux partenaires, et enfin nous allons définir quelques contraintes rencontrées à l'exportation vers les marchés étranger.

2.1. La relation entre l'Algérie et l'union Européenne et le contenu de l'accord de libre échange

2.1.1. L'évaluation des relations et bilan de la coopération depuis 1976

2.1.1.1. Les Relations politiques et économiques entre l'Algérie et Union européenne

Les premières relations officielles Algérie- UE ont commencé juste après l'indépendance. Il s'agissait de maintenir des échanges commerciaux avec l'Europe, permettant à l'Algérie d'écouler ses produits agricoles et notamment son vin sur le marché européen.

Il a fallu attendre avril 1976 pour voir la signature d'un Accord de coopération, lancée en 1972 et appelée "Approche globale méditerranéenne", Cet Accord faisait partie de la nouvelle politique européenne en direction de la Méditerranée, qui débouchera en 1995 sur la Déclaration de Barcelone qui a instauré le partenariat Euro-méditerranéen.

L'Accord de coopération avait une durée illimitée et se fixait pour objectif d'appuyer le développement économique et social de l'Algérie. Il était composé de 3 volets :

1. Au niveau commercial, des concessions sont octroyées aux exportations algériennes sur le marché Européen à l'exception des produits agricoles qui sont soumis à un contingentement.
2. Au niveau de la coopération économique et financière, les différents projets et programmes sont financés par des protocoles quinquennaux.
3. Au niveau social, ce volet n'a pas été appliqué car les avantages bilatéraux accordés par certains Etats membres aux travailleurs algériens installés chez eux, étaient meilleurs que ceux offerts par l'Accord.¹

A la fin des années 80, avec Les bouleversements géostratégiques et les grandes mutations politiques et économiques qui ont affecté le monde, à incité le rapprochement de l'Union Européenne vis-à-vis de ses voisins du sud de la Méditerranée donnant lieu à la signature de la Déclaration de Barcelone, qui représente un cadre innovant des relations internationales, le Partenariat Euro-méditerranéen.

¹ [http : / : eeas.europa.eu/delegations/algeria/eu_algeria/political_relations/index_fr.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/algeria/eu_algeria/political_relations/index_fr.htm) (consulté le 25/01/2016 à 22 :00 h)

Cette nouvelle approche dépasse les relations économiques et commerciales pour englober, pour la première, fois les dimensions politique, sociale et culturelle, ainsi qu'une véritable coopération régionale et multilatérale. Des Accords d'association ont été ainsi signés avec la majorité des pays de la région sud méditerranéenne.

L'Accord d'association entre l'UE et l'Algérie a été signé le 22 avril 2002 lors du sommet Euro-méditerranéen de Valence en Espagne et mis en œuvre le 1er septembre 2005. Il s'est substitué à l'accord de coopération conclu en 1976.

2.1.1.2. Bilan de la coopération entre l'Algérie et l'UE depuis 1976

Les relations financières entre l'Algérie et l'Union Européenne sont régies par l'Accord de coopération conclu le 26 avril 1976, entré en vigueur en 1978 et complété par les protocoles additionnels, du 25 juin 1987, consécutifs à l'élargissement de la Communauté Européenne à l'Espagne. L'examen de la structure des échanges réalisées après la signature de l'accord 1976, révèle qu'il y'a une mono spécialisation des exportations algériennes uniquement des hydrocarbures. Par contre, la CEE exporte des produits finis ou manufacturés de valeur ajoutée plus grande.

Malgré les concessions faites par l'UE sans contre partie, et qui représentaient une grande opportunité, l'Algérie n'a su que partiellement tirer profit des facilités proposées par l'Europe durant cette période : En matière de coopération économique, de nombreux projets qui portaient notamment sur la modernisation et la diversification industrielle, ont été abandonnés, parmi ces projets on trouve : le programme MEDA I (1996-2000), MEDA II (2000-2006), et le PIN Algérie 2007-2010.¹ La coopération financière entre union européenne et l'Algérie souffrait de difficultés essentiellement dues à la situation politique et sécuritaire.

Ceci provoque d'important retard à la mise en œuvre de cette coopération. A travers les quatre protocoles financiers, l'Algérie a bénéficié entre 1978 et 1996, de 949 million d'euro (communauté : 309 million d'euro ; BEI : 640 million d'euro) le taux d'engagement des fond communautaire des protocoles était de 66% le taux de paiement se situant à 47%.

A la lumière de ce qui précède, il est certain que l'Algérie a bénéficié, à travers l'accord de 1976, d'un régime préférentiel et d'une aide non négligeables de la part de la CEE. En outre

¹ http://www.radioalgerie.dz/fr/images/pdf/revue_cooperation.pdf, (publié le : 13/02/2008, consulté le : 12/03/2016, 23:00h).

ce qu'il faut enregistrer, « c'est que l'Algérie n'a pas su ou pu profiter pleinement des préférences commerciales et des aides financières qui étaient sans contrepartie : L'examen des exportations agricoles algériennes, n'a même pas atteint les plafonds fixés par la CEE dans le cadre de la politique agricole commune (PAC). Enfin, l'aide financière consentie par la CEE, n'était certainement pas à la mesure des besoins de profondes restrictions de l'économie algériennes et au Portugal

2.1.1.3. la négociation et la Signature de l'accord d'association

Du fait qu'une nouvelle ère économique s'est imposée au niveau mondial, ainsi que la mondialisation qui a donné au monde une nouvelle configuration, oblige la constitution de regroupements régionaux. L'Algérie s'est déjà tournée vers la libéralisation et ce depuis le début des années 90, toute fois elle s'est heurtée à des difficultés pour se mettre réellement au diapason économie libérale, à savoir les réformes et ajustements économiques.

A cet effet il fallait accompagner ces réformes par la conclusion de nouveaux accords bilatéraux et multilatéraux avec les pays pouvant permettre à l'Algérie l'instauration des principes de l'économie du marché. A ce titre l'union européenne de par sa position géographique, sa proximité, et la doctrine des uns et autres en produit et service ainsi que le poids de ces liens historiques avec l'Algérie, était l'institution régionale la plus indiquée.

Les négociations de l'accord d'association Algérie-UE, dit accord de seconde génération par référence aux accords de coopération économique et financière signés en 1976, (accord entré en vigueur en 1978) et 1987, ont abouti à la conclusion aujourd'hui d'un accord très important pour le développement futur de l'Algérie confrontée à la dure réalité de l'économie de marché.

Toutefois et contrairement aux accords signés avec d'autres pays du Maghreb, cet événement ne c'est pas fait de jour au lendemain. En effet, pas moins de quatre rounds de discussions exploratoires ou préliminaires menés entre juin 1994 et février 1996, en plus de dix-huit autres rounds de négociation proprement dites, entre mars 1997 et 2001 ont été nécessaires pour que l'accord d'association soit perçu et pris comme un tout englobant à la fois le politique, le sécuritaire, l'économique, le culturel, le social et l'humain.

L'Algérie avait d'ailleurs notifié son accord à la commission européenne pour procéder à des discussions exploratoires en vue de la conclusion d'un accord d'association avec l'union

européenne. Le processus a été lancé immédiatement avec l'organisation, entre juin 1994 et février 1996 de quatre rounds des discussions préliminaires tenues alternativement à Alger et Bruxelles.

A l'issue de cette phase exploratrice, l'union européenne a adopté, le 10 juin 1996 un mandat de négociations classique et soumis à l'Algérie, le 2 décembre de la même année, un projet d'accord d'association qui distingue par son caractère standard et global. Cet accord d'association Algéro-Européen vise à remplacer l'accord de coopération de 1976.

2.1.2. Le contenu et objectifs de l'accord de libre échange

2.1.2.1. Les domaines et dispositions relative à l'accord de libre échange

L'accord d'association entre l'Algérie et l'union européenne instaure de nouvelles structures institutionnelles, et des programmes ambitieux de coopération économique ainsi que dans un très large éventail de domaines, qui vise à aider l'économie algérienne à relever les défis de la mondialisation. Cet accord comprend un préambule et 110 articles, répartis en neuf (09) titres couvrant les grands volets: politique, économique, sociale et culturelle, financier ; ainsi que le domaine de la justice et des affaires intérieures.¹

Toutefois, la base de cet accord d'association est le volet commercial, qui concerne de plus la libre circulation de la marchandise d'où l'accord de libre échange. Des dispositions ont été prévues dans l'accord pour la protection de la production nationale à travers :

- ✓ **Des mesures antidumping :** en cas de dumping dommageable à une branche de production ou pouvant retarder la création de nouvelles branches, l'Algérie pourrait envisager des mesures anti-dumping, c'est-à-dire qu'elle pourrait rétablir les taxes sur les produits en litige.
- ✓ **Mesures compensatoires :** lorsqu'un pays de l'UE accorde des subventions à certaines branches de son industrie qui sont susceptibles de porter préjudice aux branches algériennes similaires, l'Algérie peut envisager d'appliquer à ces produits un droit de douane compensateur.

¹ La Délégation de l'Union européenne en Algérie, rapport de coopération union européenne – Algérie, édition 2014.

- ✓ **Mesures de sauvegarde :** si l'Algérie constate une forte augmentation de ses importations au point de devenir une menace pour une branche de production nationale, elle peut prendre des mesures de sauvegarde qui sont, toutefois, limitées dans le temps.
- ✓ **Mesures exceptionnelles :** si l'Algérie souhaite protéger des industries naissantes ou des secteurs en restructuration ou en difficultés elle peut majorer le droit en vigueur sur les produits impliqués de 25 %, sous certaines conditions. Ces mesures sont également limitées dans le temps.

2.1.2.2. L'établissement d'une zone de libre échange entre l'Algérie et l'UE

La libre circulation de la marchandise est le deuxième titre dans l'accord d'association. Comportant 24 articles, ce volet prévoit l'établissement progressif d'une zone de libre échange entre l'Algérie et l'Union Européenne, sur une période transitoire de douze ans, à compter de la date d'entrée en vigueur de l'Accord 1^{er} septembre 2005; il traite des aspects liés aux produits industriels, produits agricoles, agricoles transformés et de la pêche.

Pour Les produits « *agricoles, agricoles transformés et de la pêche* », l'Accord prévoit une libéralisation progressive durant les 5 premières années de sa mise en œuvre, des concessions réciproques, ainsi qu'une clause de rendez-vous prévue à partir de la 6^{ème} année pour une plus grande libéralisation des échanges.

« *Le secteur industriel* » est le plus concerné par cette partie, en ce sens qu'il énonce les principes généraux de la création d'une zone de libre échange, et du processus de démantèlement progressive des produits originaire de l'Algérie et de l'Union Européen, ces derniers constituent principalement, des biens d'équipement, les produits finis et semi-fini, ainsi que les produits bruts.

Le démantèlement tarifaire sur les produits industriels sera appliqué par étape selon la nature des biens.

2.1.2.2.1. le démantèlement tarifaire des produits industriels

Le processus du démantèlement tarifaire pour les produits industriels est établi sur une période de 12ans « période obligatoire dans laquelle l'Algérie se mettra à niveau par rapport à la partie européenne », il s'applique dès la mise en vigueur de l'accord sur trois(03) listes de produits :¹

¹ <http://www.mincommerce.gov.dz/Guide/presentation/gpresentation.htm> (publié le : 02/03/2005, consulté le: 27/02/2016 à 18 :00h)

1) Le démantèlement immédiat « Liste 1»

Cette liste contient 2034 lignes tarifaires, démantelée dès l'entrée en vigueur de l'accord le 1^{ER} septembre 2005, elle est constituée des matières premières, et équipements et les demi-produits non fabriqués localement, soumis aux droits de douane de 5% et de 15%.

Ce démantèlement représente 33,65% du tarif douanier, en regroupant 2018 sous-positions tarifaires, il y a lieu de citer ce qui suit : feuilles et papier, les cuivres, Tissus...

2) Le démantèlement à partir de la 3^{em} année de l'entrée en vigueur de l'accord sur une période de cinq ans « liste 2 »

C'est une liste de 1095 lignes tarifaires, le démantèlement a été étalé sur 7 ans avec 2 années de différés pour arriver à un taux de 0% en 2012, elle comprend les produits relevant des groupes d'utilisation énergie et lubrifiants, biens d'équipement agricoles et les biens d'équipements industriels, soumis également aux taux de 5% et de 15%.

Conformément au **paragraphe 2** du **9^{ém} article** de l'accord : deux ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et chaque taxe sera diminués à 80% du droit de base. Et ainsi de suite, après chaque *une année* de plus de l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et chaque taxe sera *diminuer de 10%* du droit de base.

3) le démantèlement sur 10ans à partir de la troisième année de l'entrée en vigueur de l'accord « liste 3»

Cette liste contient 1095 lignes, le démantèlement a été établie sur *sept 7 ans* de l'accord avec deux années de différé ; pour arriver à 0% en 2012 ; Ce dernier représente 36,34% du tarif douanier, qui regroupe 2197 sous-positions tarifaires.

Conformément au paragraphe 03 du neuvième 9^{ém} article de l'accord : deux ans après l'entrée en vigueur du présent accord, chaque droit et taxe est ramenés à 80% du droit de base. Après chaque année de plus,, chaque droit et taxe sera diminuer de 10% , sur une période de 10 ans.

Deux ans après l'entrée en vigueur de l'accord d'association, tous les droits et taxes restant sont définitivement éliminés. *Et, c'est à ce moment que qu'une zone de libre échange des marchandises s'instaure entre l'Algérie et l'Union Européenne.*

Tableau N°II- 1 : Récapitulatif du démantèlement tarifaire

Listes	Liste 1 Démantèlement immédiat	Liste 2 Démantèlement Sur cinq ans	Liste 3 Démantèlement Sur dix ans
Positions tarifaires			
Nombre de lignes tarifaires.	2034	1095	1860
Nombre de sous- position tarifaire.	2018	950	2179
Taux (%) de sous positions tarifaires.	33,65 %	15,84 %	36,34 %
Taux d'importation de l'UE.	24,13 %	34,69	LE RESTE

Source : élaboré par nos soins à partir du texte de l'accord.

2.2.1.1.2. La libéralisation partielle des produits agricole, et agricole transformé : contingents tarifaire ¹

Les produits agricoles, les produits agroalimentaires et les produits de la pêche bénéficient au titre de cet accord d'une des concessions suivantes :

- ✓ D'un accès en franchise de droits de douanes,
- ✓ D'un accès avec réduction partielle de droits de douane,
- ✓ D'un accès en franchise de droit de douane avec des quotas tarifaires ou quantités de référence,
- ✓ D'un accès en exemption de droits de douane mais avec un droit spécifique pour les produits agricoles transformés.

Certains produits agricoles saisonniers à l'exportation vers l'UE sont soumis à des calendriers.

1. les produits agricoles

A l'importations de l'UE, les concessions tarifaires accordées par l'Algérie couvrent le 1/3 de la part traditionnelle de l'UE dans la facture alimentaire notamment, les blés, la poudre de lait, les huiles alimentaire, le sucre, les viandes, et les intrants agricoles (semences et graines). Il s'agit de 75 lignes tarifaires qui bénéficient de franchise de droit de douane ou des réductions partielles de 20 % à 50 % de droit de douane dont 63 lignes tarifaires sont soumises à des quotas tarifaires.

¹ [http / : www.mincommerce.gov.dz/Guide/presentation/index.htm](http://www.mincommerce.gov.dz/Guide/presentation/index.htm) (publié le:02/02:2010, consulté le : 05/03:2016 à 9 :00h)

A l'exportation : 117 lignes tarifaires bénéficient d'un accès en franchise des droits de douane sans limitation de quantités, 26 lignes tarifaires sont admises en franchise de droits de douanes sous quotas tarifaires, 15 lignes tarifaires sont admises en franchise de droits de douanes sous quantités de références.

2. les produits agricoles transformés

A l'importation de l'UE : 122 lignes tarifaires, bénéficient de réduction de droit de douane de 30 % à 100 % dont 3 lignes tarifaires sont soumises aux quotas tarifaires ;

- ✓ les levures vivantes (3000 T/AN),
- ✓ préparations alimentaires (2000 T/AN)
- ✓ les bières de malt (500 T/AN).

A l'exportation : ils bénéficient de franchise de droits de douane sans limitation de quantités sauf pour :

- ✓ les pattes alimentaires (2000 T/AN),
- ✓ le couscous (2000 T/AN) et
- ✓ préparation à base de lait fermenté (1500 T/AN).

Certains produits agricoles transformés en franchise de droit de douane sont soumis à un droit spécifique sur l'élément agricole.

2.2 Concernant la révision du calendrier du démantèlement :

Pour présenter une requête de révision du démantèlement tarifaire ainsi que la révision des concessions tarifaires agricoles, les clauses de sauvegarde au titre du GATT et de l'OMC qui régissent la circulation des marchandises (article 6) prévoient que :

- ✓ L'Algérie peut réviser le calendrier du démantèlement tarifaire pour un nombre de produits ne dépassant pas 15% des importations originaire de l'UE, et les droits de douanes rétablit n'accède pas 25%. (Article 11).
- ✓ L'Algérie peut demander la révision du calendrier démantèlement tarifaire ou de le suspendre, en cas de difficultés dans les industries en restructuration ou naissantes ou bien, pour une période d'une année au maximum, lorsque ces difficultés peuvent engendrer des problèmes sociaux graves, ainsi que pour un produit donné. Concernant les produits agricole et agroalimentaire, il prévoit un réaménagement des concessions tarifaires agricole en cas de changement de politique agricole (conformément à l'article 11).

Lors de la 5^{em} session du conseil d'association tenu le 15 juin 2010, L'Algérie a introduit une demande formelle pour la révision du démantèlement tarifaire pour les produits

industriels ainsi que des concessions tarifaires des produits agricoles et agroalimentaires et ce en application, respectivement, des Articles 11 et 16 de l'Accord d'association.

L'objectif de cette révision est de parvenir à un glissement du calendrier initial avec un rétablissement ou un gel des droits de douane en vue de favoriser la restructuration et la mise à niveaux de nos entreprises.

▪ Produits agricoles et agro-alimentaires :

Conformément à l'article 16 de l'Accord d'association, les deux pays sont parvenus à un accord qui consiste en :

- ✓ L'annulation de 25 contingents tarifaires de produits agricoles accordés à l'UE ;
- ✓ L'élaboration des préférences tarifaires de 2 produits agroalimentaires accordés à l'UE ;
- ✓ La réouverture de 9 contingents tarifaires préférentiels de produits agricoles accordés à l'UE ;
- ✓ La modification de deux contingents tarifaires de produits agricoles accordés à l'UE.

▪ Les produits industriels :

La requête algérienne objet de la révision du démantèlement tarifaire couvre 1058 lignes tarifaires originaires de l'UE dont le montant a été évalué à 2,7 milliards USD en 2009. Cette requête couvre les produits jugés sensibles en termes de production, d'emplois et d'investissement. Le nouveau schéma du démantèlement tarifaire est opérationnel depuis le 1^{er} septembre 2012.

1. Les produits industriels de la liste 2 de l'Accord d'association :

- ✓ 82 lignes tarifaires pour les produits jugés très sensibles bénéficiant d'un rétablissement partiel de droits de douane et d'un délai supplémentaire de 4 ans pour tomber à 0 % en 2016 au lieu de 2012.
- ✓ 125 lignes tarifaires bénéficient d'un gel de droit de douane pour une période supplémentaire de 2 ans et d'un délai supplémentaire de 4 ans avant d'être totalement à 0% (2016 au lieu de 2012).

2. Les produits industriels de la liste 3 de l'Accord d'association :

- ✓ 174 lignes tarifaires pour les produits jugés très sensibles bénéficiant du droit de douane rétabli partiellement et d'un délai supplémentaire de 3 ans (2020 au lieu de 2017).

✓ 617 lignes tarifaires bénéficient d'un gel de droit de douane pour une période supplémentaire de 3 ans avant d'être totalement démantelé à 0% (2020 au lieu de 2017)

La protection de la production nationale supplémentaire donne une marge de référence à nos entreprises et constitue un instrument intégré dans les politiques de développement industriel avec l'objectif de rendre nos entreprises compétitives à terme et favoriser la partenariat industriel avec l'UE.

2.2. Les échanges commerciaux entre l'Algérie et l'Union Européenne

Dans la première section de ce chapitre, nous avons fait le constat sur l'arsenal des accords entre l'Algérie et l'Union Européenne, l'importance de cet élément réside dans le fait que l'accord de libre échange , prévoit un démantèlement du tarif douanier et l'instauration d'une zone de libre échange, ce qui aura des effets sur les différents secteurs.

L'Union Européenne est le plus gros partenaire commerciale de l'Algérie, le démantèlement tarifaire a-t-il amélioré, de manière significative, le niveau des échanges avec cette zone ? Notamment dans l'exportation des produits agricoles et agricoles transformés.

Pour répondre à cette question on va présenter les échanges extérieurs de l'Algérie, et ceux avec l'UE, puis nous allons donner un aperçu des échanges commerciaux de l'Algérie dans la filière pomme de terre.

2.2.1. Les échanges extérieurs de l'Algérie

2.2.1.1. La balance commerciale de l'Algérie

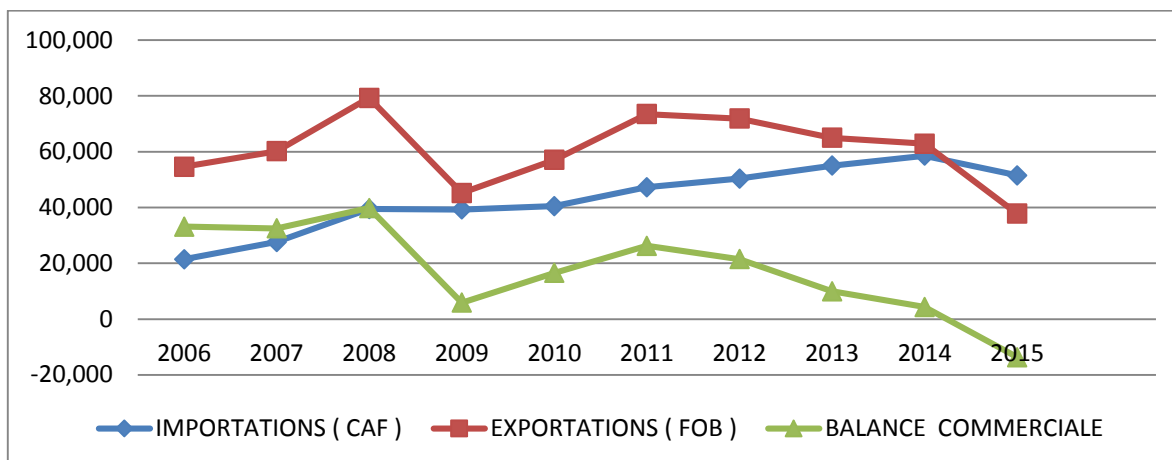
Tableau N°II- 1 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie période 2005-2015

Valeurs en millions / * résultats provisoires

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
IMPORTATIONS (CAF)	20 357	21 456	27 631	39 479	39 294	40 473	47 247	50 376	55 028	58 580	51 501
EXPORTATIONS (FOB)	46 001	54 613	60 163	79 298	45 194	57 053	73 489	71 866	64 974	62 886	37 787
BALANCE COMMERCIALE	25 644	33 157	32 532	39 819	5 900	16 580	26 242	21 490	9 946	4 306	-13 714
TAUX DE COUVERTURE (%)	226	255	218	201	115	141	156	143	118	107	73,37

Source : Centre National de l'Informatique et des Statistiques (CNIS)

Figure N°II- 2 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie période Année: 2005/2015.



Source : élaboré par nos soins d'après les données du CNIS.

Le commerce extérieur de l'Algérie se caractérise par une instabilité de la balance commerciale entre 2005 et 2015. L'évolution de la balance commerciale suit la même tendance que celle des exportations ; et concernant les importations leurs valeurs ne cessent d'augmenter.

L'excédent le plus important pendant la période 2005-2015 a été enregistré en 2008 avec un montant 39,82 milliard USD, soit une couverture de 201 % des importations par les exportations. Tandis qu'un déficit marquant a été enregistré en 2015 de 13,71 milliard USD, suite une baisse de 40 % des exportations par rapport à 2014.

Entre 2005 et 2008, les importations et les exportations ont enregistré une hausse de 93,9 % et 72,38 % respectivement, ce qui s'est traduit par un excédent continu dans la balance commerciale marquant un pic en 2008 avec 39,82 milliard USD. Cependant durant l'année 2009 la valeur des exportations a chuté de 43,1% ce qui engendre une perte de 33,91 milliard USD dans la balance commerciale.

En 2010 les exportations reprennent à la hausse, cependant la part des hors hydrocarbures demeure toujours « marginales » avec seulement 2,58% du volume global des exportations, soit une valeur d'un (1) milliard USD, en baisse de près de 7,5%.

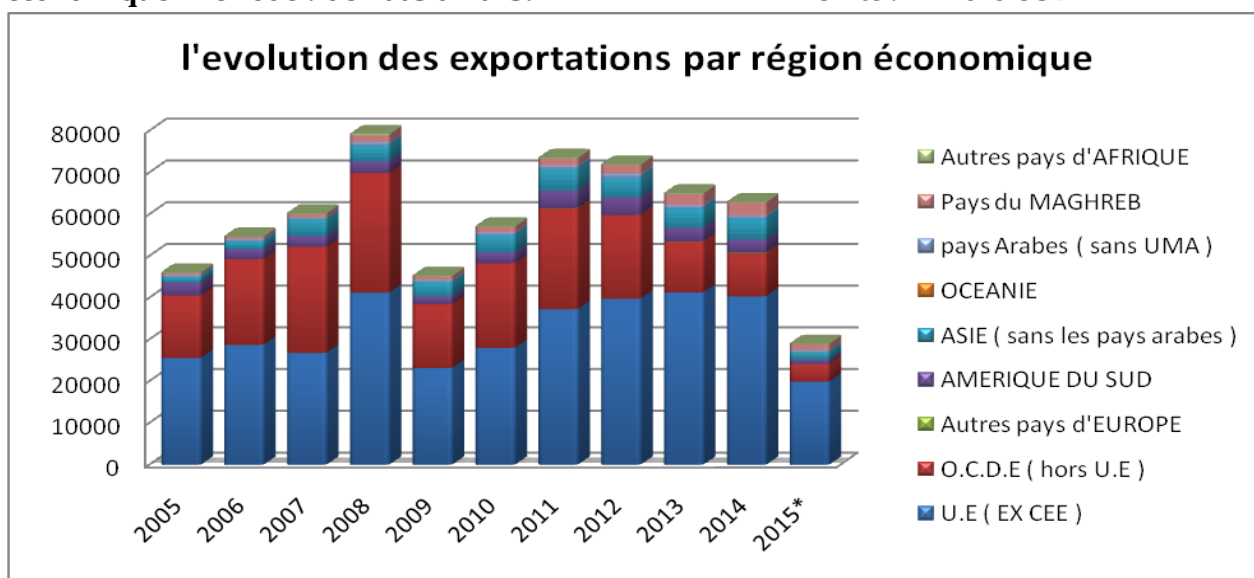
Entre 2011 et 2014, l'évolution du commerce extérieur se caractérise par une diminution significative de la balance commerciale avec 21,93 milliard USD, ceci est induit par la baisse

des exportations (-16,86%) à partir du pic enregistré en 2011 , et une hausse continue des importations (19,35%) ; ainsi en 2014 le taux de couverture est seulement de 107 % .

En 2015, une chute simultanée des importations (-92,04%), et des exportations (-95,91%) affectent lourdement la balance commerciale avec un déficit budgétaire de 1,85 milliard USD et une diminution de 2,44 milliard usd par rapport à 2014, ceci résulte de la chute du cours du pétrole qui constitue avec le gaz les deux principales ressources en devises du pays.

2.2.1.2. les échanges commerciaux de l'Algérie par région économique:

Figure N°II- 3: l'évolution des importations et exportations algériennes par région économique Période : de 2005 à 2015. Unité : millions USD



Source : élaboré par nos soins d'après les données du CNIS.

En ce qui concerne l'évolution des échanges commerciaux par régions économiques depuis 2005, les deux figures montre clairement que l'essentiel de nos échanges extérieurs reste toujours polarisé sur nos partenaires traditionnels (Union européenne), avec les proportions respectives de 48,51% des importations et de 69,06 % des exportations en 2014.

Les pays de l'Union Européenne sont toujours les principaux partenaires de l'Algérie,. les importations de cette région on augmenter de 163,75% par rapport 2005,(date de la signature de l'accord de libre échange entre les deux partenaires), le montant le plus important a été enregistré en 2014 avec 29,684 milliard USD, toutefois, une baisse de 35,94% en 2015 suite à la mise en place des licences d'importation en Algérie. Concernant les exportations vers l'UE depuis 2005 leurs évolution varis d'une année à une autre, mais détient toujours la part la plus importante des ventes de l'Algérie à l'étranger.

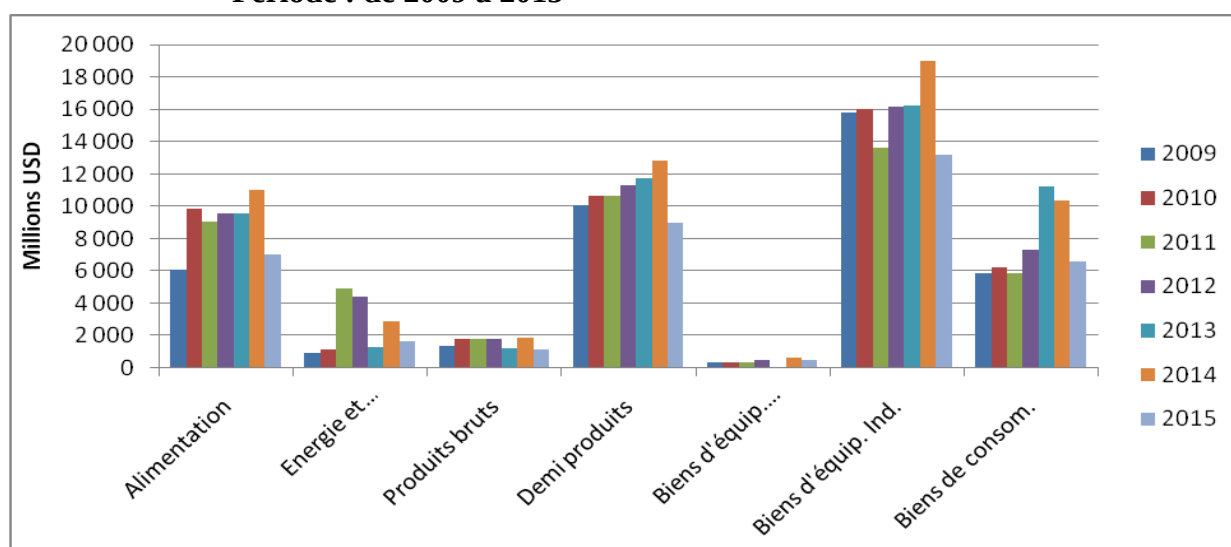
Les pays de L'O.C.D.E occupent la deuxième place des échanges commerciaux de l'Algérie après l'UE (soit 14,32% des ses importations et 14 ,92 % des ses exportations), les importations atteignent en 2014 une augmente de 140,61% par rapport à 2005. Les exportations sont important mais leurs proportion varies d'une année a l'autre, la valeur la plus grand est enregistré en 2008 avec 28,874 milliard USD .

Toutefois, les importations algériennes de l'Asie (sans les pays arabe) occupent la part la plus importante après l'UE, ils dévolus continuellement depuis 2005 et atteignent une valeur de 12,61 milliard USD en 2014. Pour les autres zones économiques les échanges restent marginalisés.

2.2.1.3. les échanges extérieurs de l'Algérie Par groupes d'utilisation

2.2.1.3.1. Les importations Algériennes :

**Figure N°II- 4: Evolution des importations de l'Algérie par groupe d'utilisation
Période : de 2009 à 2015**



Source : élaboré par nos soins d'après les données du CNIS.

- **les biens d'équipements industriels :**

Le groupe de bien d'équipement industriel est le plus dominant .représentant 40% du totale des importations en 2015, la valeur des produits importés dans ce groupe varis entre 15,139 et 13,19 milliards USD pendant la période 2009 à 2015, marquant un pic en 2014 avec un montant de 18,61 milliard USD. Ce groupe est dominé par les importations de véhicules notamment de tourisme et les appareils pour la téléphonie.

- **les demi-produits :**

Les demi-produits occupent une part importante dans le total des importations avec une valeur moyenne de 9357,14 millions USD entre 2009 et 2015. En outre une diminution de 30,20 % des importations est enregistrée en 2015 par rapport à 2014. Ce groupe est destiné à l'outil de production regroupe : les barres de fer ou en acier, les tubes, tuyaux et profilés en fer ou en acier et les éléments de constructions en fonte, fer ou en acier.

- **Les produits alimentaires**

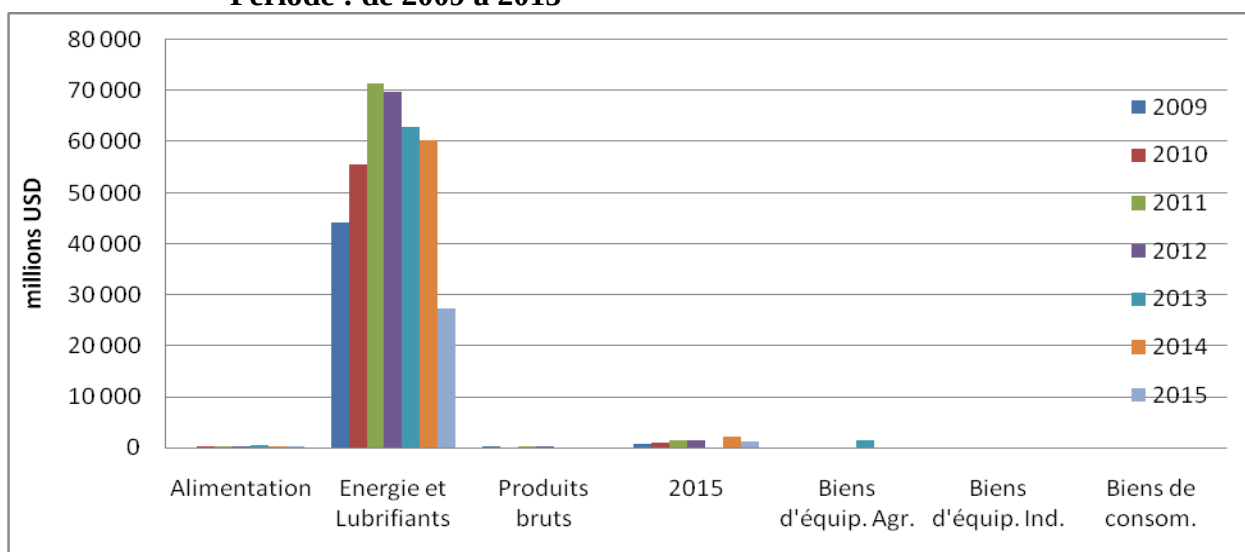
L'évolution des importations en produits alimentaires montre une hausse progressive de leurs valeurs entre 2009 et 2014, de 5863 millions USD et 11005 millions USD. En 2015 par rapport à la même période de 2014. Les prix à l'importation des produits alimentaires ont baissé de 35,96 % soit 7051 millions USD .

En 2014, l'UE détenait 53% du marché algérien pour les produits agricoles et agroalimentaires dont plus de la moitié est admise en franchise des droits de douanes.

Globalement, les produits agricoles et agroalimentaires et ceux de la pêche importés de l'UE ont représenté 17% de l'ensemble des produits importés par l'Algérie de cette zone avec une valeur de 5 milliards de dollars.

2.2.1.3.2. les exportations algériennes :

**Figure N°II- 5 : Evolution des exportations de l'Algérie par groupe d'utilisation
Période : de 2009 à 2015**

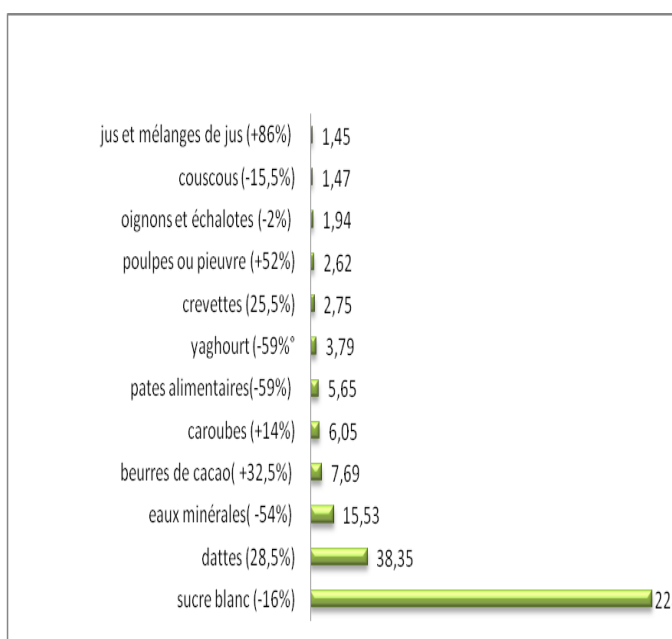


Source : élaboré par nos soins d'après les données du CNIS.

Les exportations algériennes sont constituées presque exclusivement d'hydrocarbures (tel est confirmé dans la figure 2), l'évolution de leurs valeurs enregistrées varie selon les fluctuations des cours du baril de pétrole. Entre 2009 et 2011 une hausse de 58,18%, en marquant un pic en 2011 avec (63,80 milliards USD), cependant, la chute des prix du pétrole à partir de 2012 a affecté négativement sur la valeur des exportations avec une diminution de 60,04% (soit 27,92 milliard USD) entre 2012 et 2015.

Figure N°II- 6 : les produits alimentaires exportés en 2014 (Unité : millions USD)

Les produits alimentaires représentent 11,4% de l'ensemble des exportations hors hydrocarbures algériennes en 2014. On trouve au premier rang le sucre blanc avec 228 millions USD, suivi des dattes (38,35 millions) et l'eau minérale (15,58 millions), et une proportion moindre pour le reste des produits.



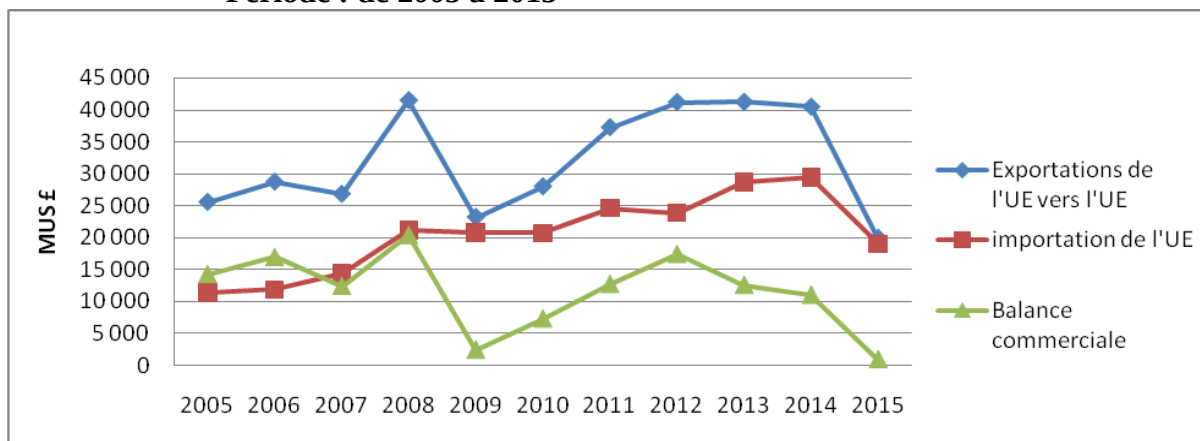
Source : ALGEX : analyse du commerce extérieur – année 2014-, rapport mai 2015.

De ce qui s'agit de la pomme de terre, qui fait l'objet de notre étude, l'exportation est très faible avec une valeur de 0,22057 millions USD en 2014, et ce malgré une quantité considérable de production soit 0,644 068 millions de tonnes.

2.2.2. les échanges commerciaux entre l'Algérie et l'union européenne dans le cadre de l'accord de libre échange

2.2.2.1. La balance commerciale de l'Algérie avec l'UE

Figure N°II- 7 : Evolution de la balance commerciale de l'Algérie avec l'UE
Période : de 2005 à 2015



Source : élaboré par nos soins d'après les données du CNIS

D'après le graphique ci-dessous, nous notons que les importations Algérienne en provenance de l'UE, et ceux de la mise en œuvre de l'AA, ont augmenté de plus de 260 % entre 2005 et 2014, toutefois une baisse considérable est enregistré (- 35,55%) entre 2014 et 2015, cela résulte des actions mise en place par les autorités sur la réduction de l'importation de certains produits pour diminuer la facture des importations : c'est le cas de l'automobile et de certains médicaments ; car La balance commerciale du pays continue de subir les conséquences de la baisse des prix des hydrocarbures.

L'augmentation la plus importante des importations à été enregistré en 2014 avec 29 949 millions USD

Quand aux exportations, principalement en hydrocarbures, elles se sont accrues entre 2005 et 2006 ; mais une baisse importante des exportations à été enregistré en 2009 passant de plus de 41 millions à environ 23 millions USD, soit une variation de 50 % , la principale cause de cette baisse est la crise financière mondial qui a touché l'Europe durant cette période , obligeant les gouvernements européens à faire attention à leurs dépenses et réduire leurs

importations. Depuis 2010 Les exportations vers l'UE ont repris leurs croissances pour atteindre en 2012 le seuil enregistré en 2008.

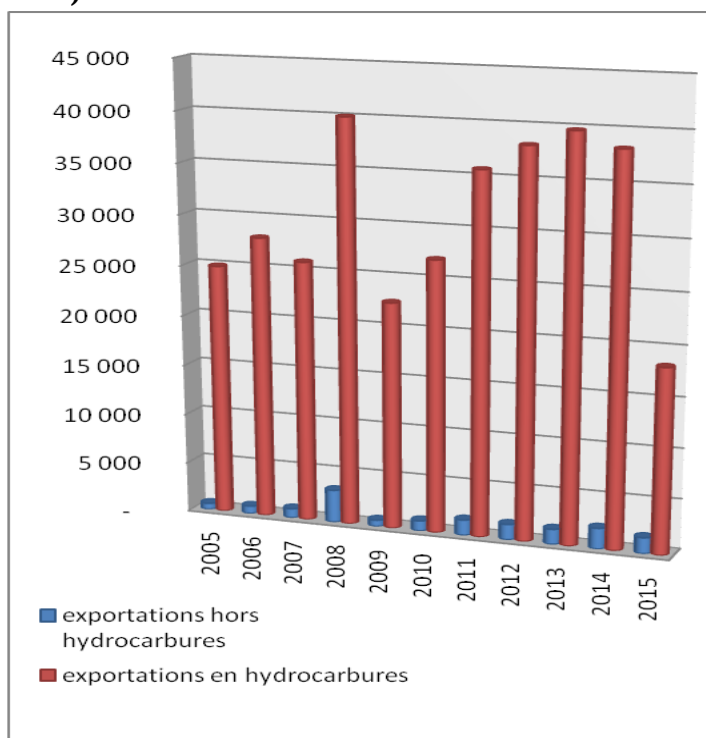
La baisse la plus importante des exportations de l'Algérie vers l'UE à été enregistré seulement durant l'année 2015, passant de 40 520 à 19 930 millions de dollars soit baisse de 50,48 % et ceux à cause la chute des prix du prix du pétrole passant de 79,5 € le baril en février 2014 à 51.0 € pour le même mois de janvier en 2015, soit une baisse de 34.85 %, les exportations d'hydrocarbures de l'Algérie n'ont rapporté que 8,7 milliards de dollars entre janvier et mars 2015.

2.2.2.2. Les exportations algériennes vers le marché européen

En moyenne, 94,85% des exportations algériennes vers l'UE sont des hydrocarbures et leurs dérivés, ce qui reste constitue une part marginalisé des produits hors hydrocarbures avec seulement 5,15 %).

Depuis la signature de l'accord AA en 2005, l'évolution des exportations hors hydrocarbures son toujours dans un intervalle de proportion marginalisé, la valeur maximale a été enregistrée en 2008 avec 3,26 milliard USD.

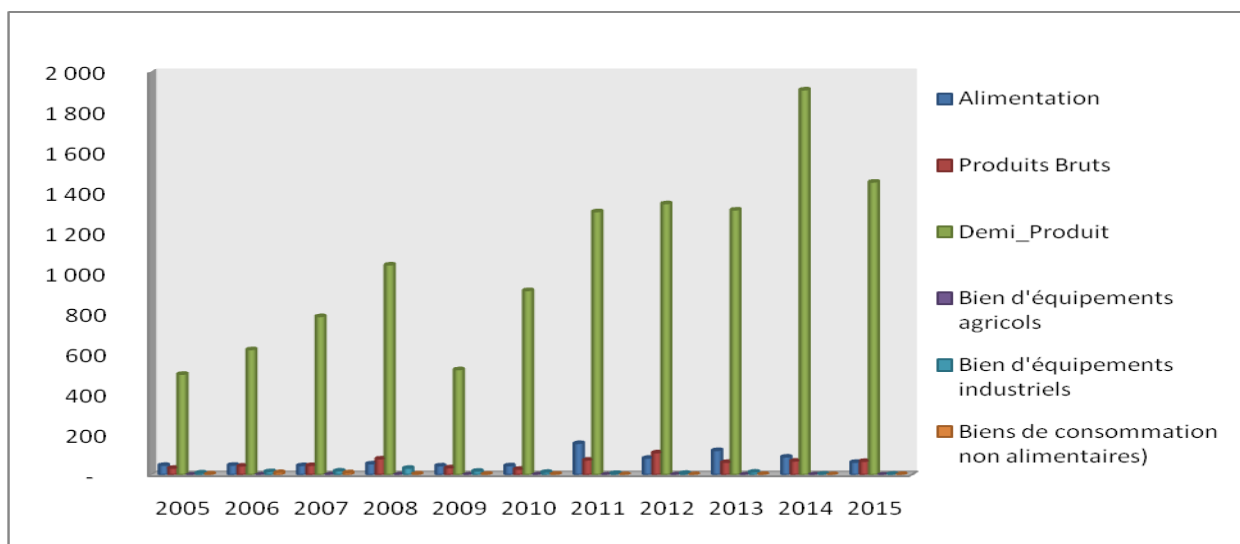
Figure N°II- 8 : les exportations algériennes vers l'UE période : 2005-2015 (unité : Millions USD)



Source : élaboré par nos soins d'après les données du CNIS

2. 2.2.2.1. Les exportations hors hydrocarbures vers le marché européen :

Figure N°II- 9 : Evolution exportations hors hydrocarbures par groupe d'utilisation vers l'UE
Unité : millions USD



Source : élaboré par nos soins d'après les données du CNIS.

Les exportations algériennes hors hydrocarbures vers l'Union européenne (UE), constituées essentiellement des produits énergétiques et miniers dérivés, ont enregistré une "timide amélioration" par rapport aux importations en provenance de cette zone depuis l'entrée en vigueur de l'accord d'association en 2005.

Ces exportations se sont établies à seulement 12,3 milliards de dollars en près de dix (10) ans contre 195 milliards de dollars d'importations sur la même période, ils sont passées de 597 millions en 2005 à 2,3 milliards de dollars en 2014. Pourtant, promouvoir les exportations hors hydrocarbures constitue pour l'Algérie un des principaux objectifs motivant la conclusion de tout accord de libre-échange.

Par groupe d'utilisation, les exportations vers l'Union européenne (U E) montre une prédominance des dérivés d'hydrocarbures avec une proportion maximale de 93% en 2014. ces produits ont enregistré une hausse continue passant de 500 millions usd à 1425 millions usd , de 2005 à 2015.

Les produits industriels, exportés en exonération totale vers l'UE représentent depuis 2005 une moyenne de plus de 90% des exportations hors hydrocarbures dominées à hauteur de 75% de dérivés d'hydrocarbures, parmi ses produits : solvants, l'ammoniac, le phosphate.

Pour Les autres groupes de produits, leurs exportations représente une proportion très marginalisé et ceux pendant toute la période de 2005 à 2015. Leurs valeur varis dans un intervalle de 95 à 138 millions usd (passant de 16.2% du total des exportations hors hydrocarbures vers l'UE en 2005 à seulement 8% en 2014).

Les produits agricoles et agricoles transformés ont représenté depuis 2005 une moyenne de 6,2% du total des exportations hors hydrocarbures vers l'UE. Il s'agit du sucre, des dattes, des boissons gazeuses, des graines de caroube, du beurre de cacao et des résidus des corps gras.

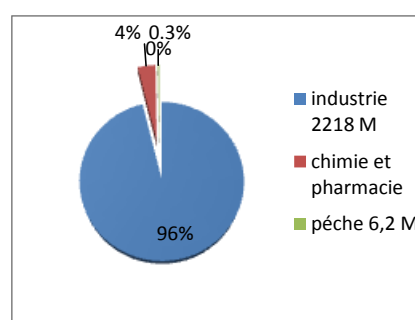
Après l'entrée en vigueur de l'accord, la part de l'Algérie dans les exportations de chacun des pays membres de l'UE a relativement augmenté notamment pour l'Espagne et l'Italie et dans une moindre mesure pour la France.

a) Les produits industriels :

L'évaluation de l'impacte de l'Accord d'association par sécateurs fait ressortir une prépondérance des exportations de produits industriels avec une part de plus de 96,06 % des exportations hors hydrocarbures en 2014.

Cependant sur les 2218 d'exportations de produit industriels plus de 93,6% sont des dérivés d'hydrocarbures.

Figure N°II- 10 : les exportations hors hydrocarbures par secteurs vers l'UE.



Source : ALGEX, le commerce extérieur de l'Algérie avec l'UE, rapport avril 2015.

Tableau N° II- 3 : Les principaux produits industriels exportés vers l'UE en 2014

Unité : millions USD

	Solvant-naphta	Ammoniac	Engrais	phosphate	Méthanol	Hélium
Valeur exportée en 2014	1083	543,3	290	63,3	55,5	50,33
Part UE/Total Algérie	98%	89%	93%	66,3%	100%	94%

Source : ALGEX

b) Les produits agricoles et agricoles transformés :

Les produits agricoles et agricoles transformés ont représenté 4,3% du total des exportations HH vers l'UE, durant l'année 2014, et Une légère hausse 2,6% des exportations de ces produits par rapport à 2010.

Tableau N°II- 4 : Etat comparatif des exportations agricoles et agricoles transformés vers l'UE bénéficiant d'avantages préférentiels.

	2009	2010	2013	2014
Produits agricoles bénéficiant d'avantages préférentiels. (1)	14,50	17 ,4	22,02	27,43
		19,55%		+24,6%
Sans limitation	11,12	16	21,15	26,52
Sous contingents	1,2	0,90	0,83	0,91
Sous quantités de référence	0,02	0,01	0,04	0,03
Produits agricoles transformés bénéficiant d'avantages préférentiels (2).	12	7,2	11,25	11.15
		44,8 %		-0,89%
Sans limitation	10,8	6,8	10,69	10,76
Sous contingents	0,45	/	0,64	0,39
Avec élément agricole	0,6	0,01	0,09	0,001
Total (1) +(2)	26,5	- 7,17 % 4,6	33,27	+16% 38,58

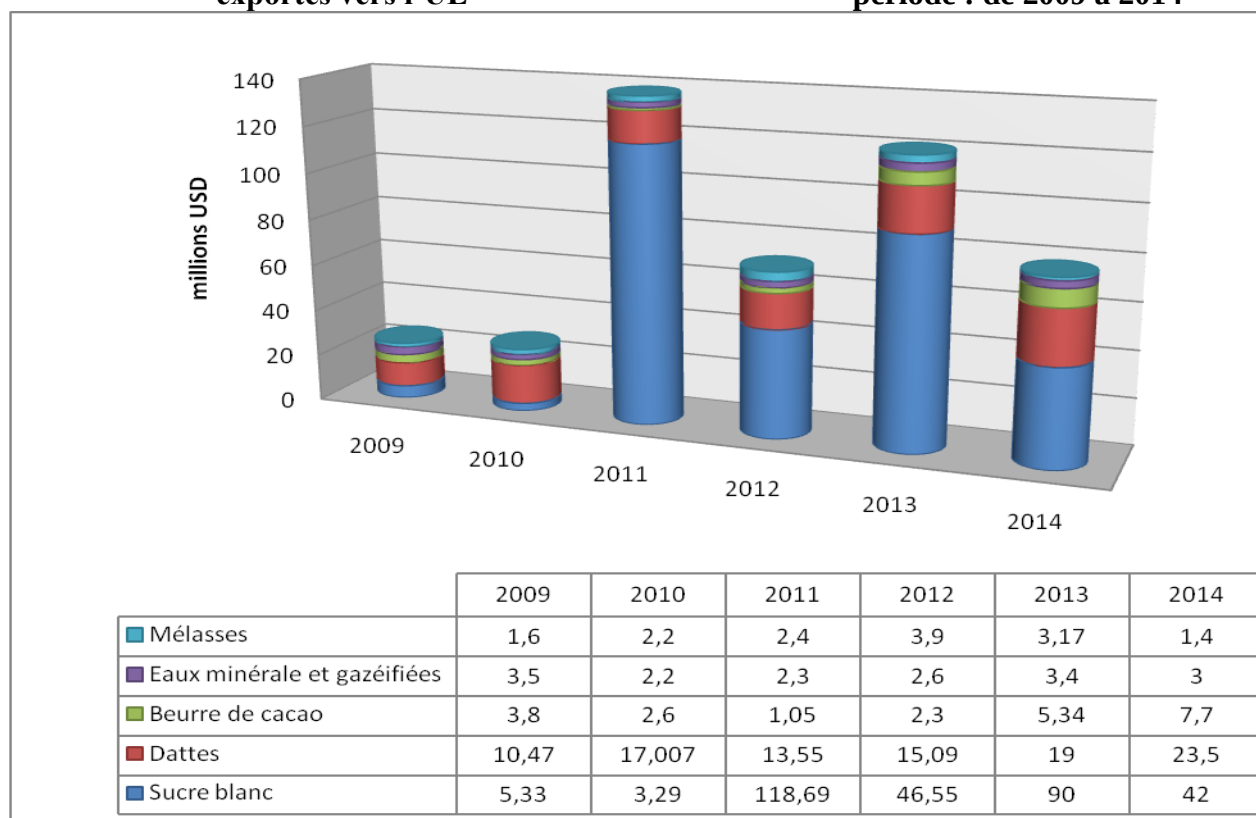
Source : ALGEX.

Concernant les Produits agricoles bénéficiant d'avantages préférentiels leur valeur exportée vers l'UE on enregistrés une hausse de 57,25% en 2014 par rapport à 2010, soit 27,43 millions USD en 2014.

Les exportations de produit agricole transformé, ayant bénéficié d'avantage préférentiels (0% de droits de douane avec ou sans limitation de quotas), sont de l'ordre de 24,6 millions USD en 2010, toutefois une augmentations de 56,8 % a été enregistré en 2014, soit 38,5 millions et comportent pour 46,6 % du total exporté par l'Algérie vers cette zone.

❖ Les principaux produits exportés qui ressortent :

Figure N°II- 11 : l'évolution des principaux produits agricoles et agricoles transformés exportés vers l'UE période : de 2009 à 2014

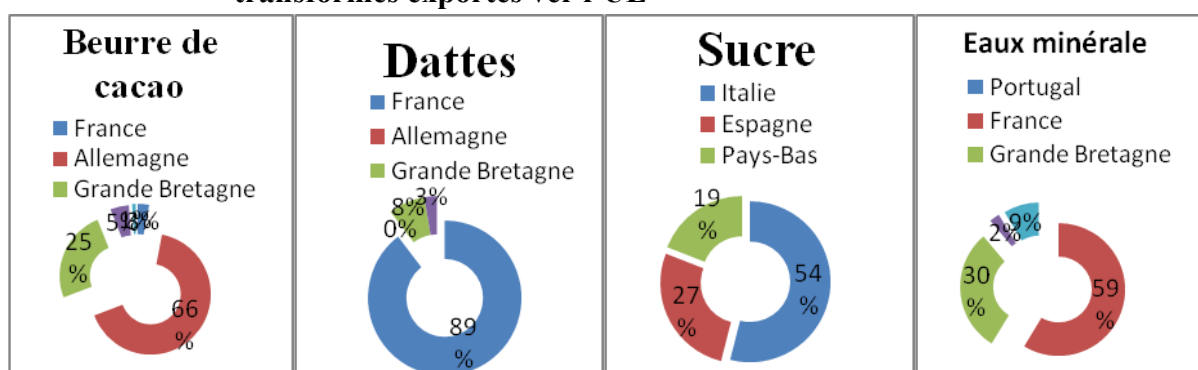


Source : élaboré par nos soins d'après les données d'ALGEX.

L'exportation des produits agricoles et agricoles transformés vers l'UE ne bénéficiant pas d'avantage préférentiels, dont essentiellement le sucre blanc, enregistre un montant important de 188,68 millions USD en 2011 comparant à 2010 où leurs exportations ont été très marginalisées avec seulement 3,29 millions USD. Cependant en 2014 la valeur exportée de ce produit diminue de 64,62% par rapport à 2011.

S'agissant des dattes, en 2009 et 2010 elles représentent la proportion la plus importante des produits agricoles exportés vers l'UE avec 10,47 millions USD et les pays destinataires sont limités à la France à plus de 90 % et la Belgique. En 2011 la valeur exportée de ce produit a diminué de 20,31%, mais reprend progressivement la hausse.

Figure N°II- 12 : les pays destinataires des principaux produits agricoles et agricoles transformés exportés vers l'UE



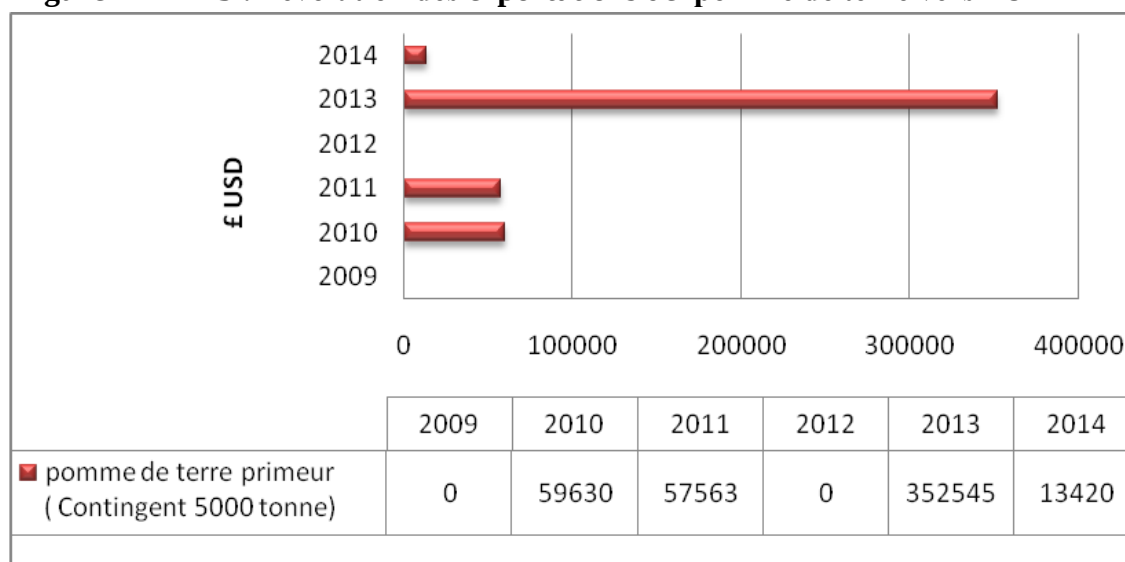
Source : élaboré par nos soins d'après les données d'ALGEX.

La figure ci-dessus montre que les produits agricoles et agricoles transformés manquent de diversification des clients sur le marché européen,

La destination des dattes et les eaux minérales gazéifiées sont principalement vers la France, le sucre est vers l'Italie, quant au beurre de cacao est vers l'Allemagne.

➤ Concernant la pomme de terre :

Figure N° II- 13 : l'évolution des exportations de pomme de terre vers l'UE



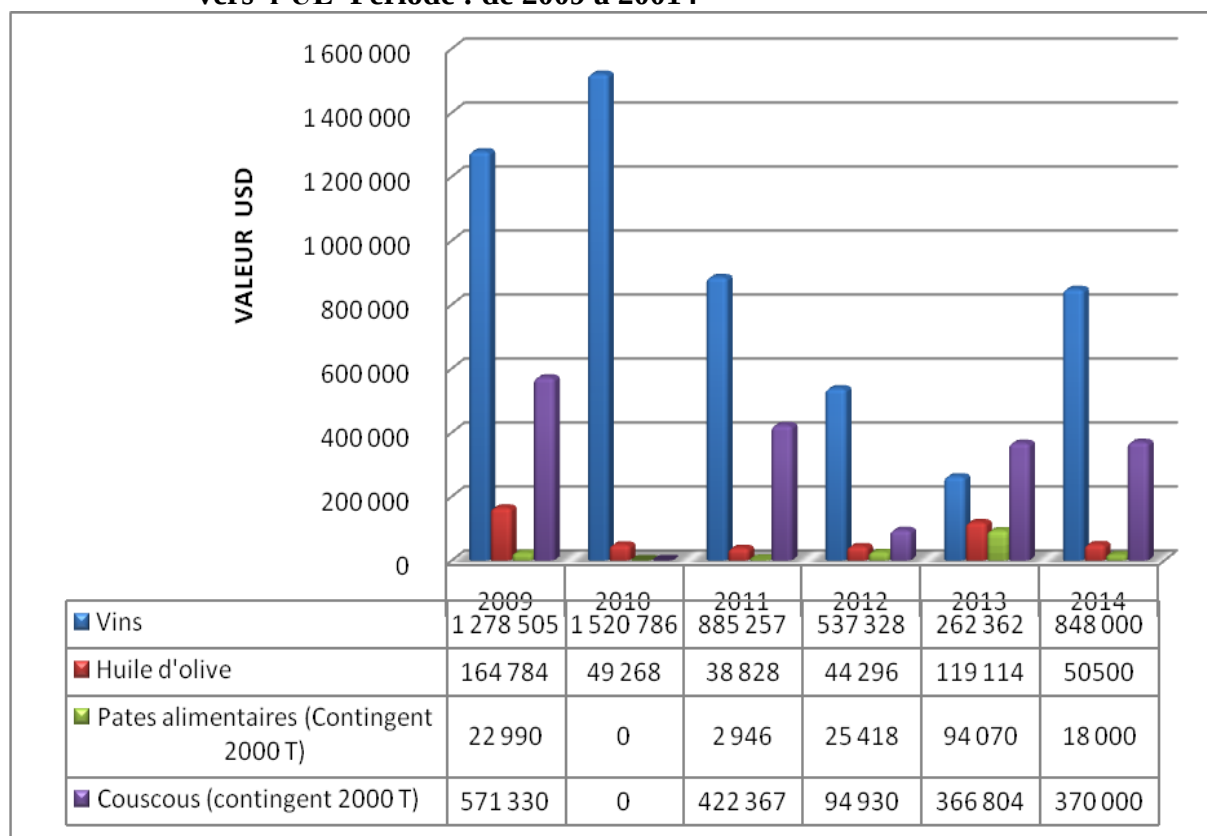
Source : élaboré par nos soins d'après les données du CNIS.

L'exportation de la pomme de terre demeure marginalisée. En 2009 et 2012 aucune exportation de ce produit n'a été enregistrée vers le marché européen. Toutefois une légère hausse d'une valeur de 0,35 millions USD enregistré en 2013. En termes physiques, la quantité exportée de pomme de terre est de 22 tonnes sur un contingent de 5000 tonnes durant

l'année 2014, soit une consommation de 0,44% du contingent. Les pays destinataires pour ce produit sont la France et la Roumanie.

❖ L'exportation des produits admis sous contingents vers l'UE

Figure N°II- 14: l'évolution de l'exportation de certains produits admis sous contingent vers l'UE Période : de 2009 à 2014



Source : élaboré par nos soins d'après les données du CNIS .

L'exportation du vin vers l'UE atteint une valeur maximale de 1,520 millions USD en 2010, cependant une régression importante de 82,73% passant à 0,26 millions USD en 2013. Et reprend en hausse en 2014.

Quant à l'huile d'olive, il a enregistré une remarquable baisse de 71,04 % entre 2009 et 2010, ainsi qu'une diminution en 2013 passant de 119 milliers USD à 50,5 milliers USD durant l'année 2014. En quantité physique, elle a comptabilisé 11 tonnes sur un contingent de 1000 tonnes donc une consommation seulement de 1,1%.

Pour les deux produits, Pates alimentaires et le Couscous, le contingent est de 2000 et sa consommation, n'est que de 6% et 19 % respectivement en 2014

L'évolution des exportations de couscous montre une diminution en valeur de 21,31% en 2014 par rapport à 2010.

Concernant les produits admis sous contingent, les données demeurent marginales et à la baisse. En outre, aucun des produits contingentés sur les 32 inscrits n'a atteint le quota

L'UE n'est pour le moment pas la destination privilégiée des deux produits puisque la part de cette zone ne compte que 1,1 % et 20% pour les Pâtes alimentaires et le Couscous en 2014, qui sont plutôt orientés vers les pays d'Afrique (le Niger et la Mauritanie) .

Pour le couscous, considéré comme un produit terroir, en dépit du fait que l'Afrique absorbe 67% du marché, ce produit s'est placé sur le marché Français, Canadien, Américains...

Pour les pâtes alimentaires, le principal exportateur SIM détenteur de 50% du marché, a enregistré une chute de ses ventes en raison de la forte présence de l'Iran et de la Turquie sur le marché, induisant une baisse des prix .

2.2.2.3. Les importations Algériennes dans le cadre de l'AA « les produits agricole et agricole transformé »

Tableau N°II- 5 : l'évolution des importations Algériennes dans le cadre de l'AA pour les produits agricoles et agricoles transformés. Période : (2005-2015) (Millions USD)

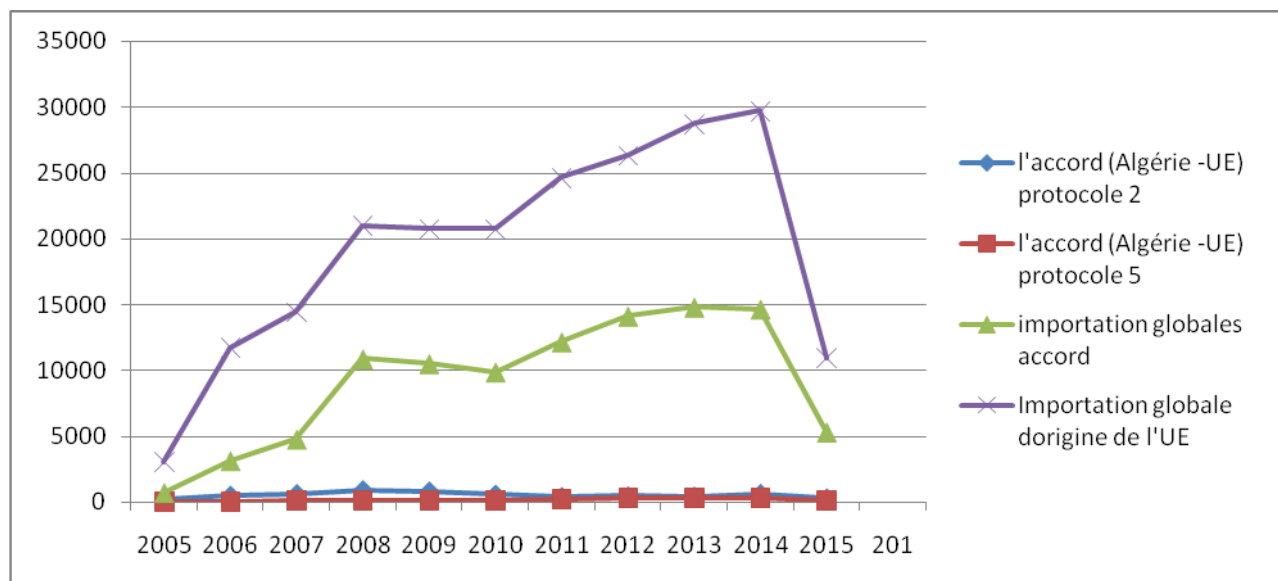
		2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015
Les produits Importé dans le cadre de l'accord (Algérie-UE)	Prot 2	199	530	658	953	862	613	435	480	456	676	323
		22	67	88	108	125	135	190	269	282	316	127
	Prot 5											
Importations globe dans le cadre de l'AA		676	676	4749	10863	10863	10863	12152	14120	14803	14654	5295
Importations global d'origine-UE		3013	3013	14427	20985	20985	20985	24616	26339	28724	29711	10937
Importations global Du monde		5645	5645	27631	39479	39479	39479	47247	50376	55028	58580	22331

Source : élaboré par nos soins d'après les données du CNIS.

- Prot 2 : produits agricoles relevant du protocole 2 de l'AA.
- Prot 5 : produits agricoles transformés relevant du protocole 5 de l'AA

**Figure N°II- 15 : l'évolution des importations Algériennes dans la cadre de l'AA pour
Les produits agricoles et agricoles transformés. Période : (2005-2015).**

Valeur : Millions USD.



Source : élaboré par nos soins d'après les données du CNIS.

Depuis la mise en œuvre de l'AA les importations Algériennes (tous produits confondus) marquent une hausse considérable passant de 676 millions USD en 2005 à 14654 millions USD en 2014. Toutefois la part des produits agricoles et agricoles transformés dans ces importations sont faibles ; Pour un montant total des importations en provenance de l'UE de 10863 millions USD en 2010, 613 millions USD représentent les importations des produits agricoles (prot 2) de l'AA soit (5,25%) , et derrière avec une part moindre (1,23%) les produits agricoles transformés importés avec une valeur de 135 millions USD.

Ces deux produits ont connu une baisse cumulée durant 2010 et 2011, plus de 50% après une hausse considérable entre 2005 et 2009 ; cela peut être expliqué par la révision du calendrier du démantèlement tarifaire qui a eu lieu durant cette année après la demande des autorités Algériennes.

Entre 2012 et 2014 l'importation des produits relevant de protocole 2 et 5 n'a pas cessé d'augmenter, avec une hausse de 29 % et 15 % respectivement . Les produits agricoles et agroalimentaires ayant dépassé les quotas contingents s'étaient établis à 3,7 milliards de dollars dont 788 millions de dollars avaient représenté la valeur de la partie contingente.

Le total des importations de produits agricoles sous contingents ayant dépassé les quotas, constitués de 14 produits (blé, orge, maïs, pomme de terre de semence, riz, animaux..), s'est chiffré à environ 2 milliards de dollars en 2014 tandis que celui des produits agroalimentaires constitués de plus de 80 produits (lait en poudre, huile, sucre..) s'était établi à 1,7 milliard de dollars.

Pendant les 9 mois de 2015, les importations algériennes en provenance de l'UE enregistrent la chute la plus importante depuis la mise en œuvre de l'AA ; une baisse de 176 % par rapport à 2014 avec une valeur de 5 295 millions USD, toutefois l'UE garde presque la même part (-2%) par rapport au total de ses importations. Concernant les produits agricoles et agricoles transformés importés enregistrent une diminution en provenance de L'UE de 52,22 % 59,82 % respectivement.

Dès début 2016, 63 produits figurant dans La liste des produits contingentés importés de l'UE, feront l'objet de licences d'importation qui devrait coûter 1 milliard de dollars en 2016 dont 700 millions pour les produits contingentés et 300 millions pour ceux exonérés des droits douaniers mais non soumis à des quantités limitée

2.2.3. Les échanges commerciaux de l'Algérie dans la filière pomme de terre

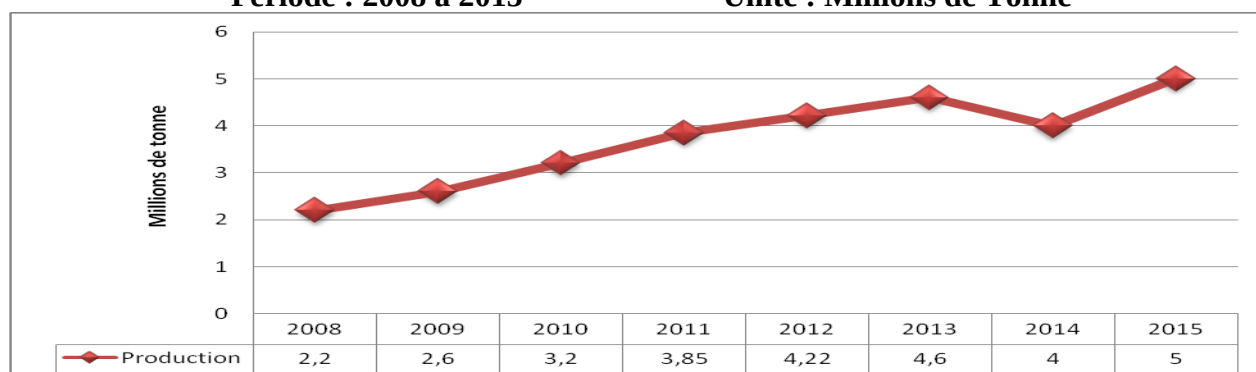
2.2.3.1. Quelques indications sur la filière pomme de terre :

La production mondiale de pomme de terre est de 323 millions de tonne cultivés par plus de 150 pays sur une superficie de 20 millions d'hectares ; elle occupe le 4ème rang mondiale après le riz, le blé et le maïs, et c'est le légume le plus consommé dans le monde.

En Algérie 100 000 ha sont réservés annuellement à la production de la pomme de terre, soit 27% de la superficie totale consacrée aux cultures maraichère, la production national est aux enivrant de 4 millions de dollars en 2014, et occupe ainsi la 14em place a l'échelle mondiale (la valeur marchande de la production et estimée à plus de 30 milliards de dinars .

La filière est marquée, ces dernières années par une dynamique de croissance remarquable, comme nous l'affirme la figure ci-dessous :

Figure N°II- 16 : Evolution de la production de pomme de terre en Algérie
Période : 2008 à 2015 **Unité : Millions de Tonne**



Source : direction Analyse des produits ALGEX

La production de la pomme de terre augmente avec un taux significatif, de 127,27% en 2015 par rapport à 2008, passant de 2.2 à 5 millions de tonne. Et cela résulte de l'augmentation de la superficie récoltée.

La production de la pomme de terre en Algérie s'effectue tout au long de l'Année suite au climat approprié et l'état du sol adéquat, le critère de résistance de maladies, pratiquement sur les 47 wilayas sauf Illizi.

Cette filière à travers ses différents segments en amonts et on avale compte 17 421 unités et emploie 48 677 travailleurs ; il s'agit notamment du retard dans la cadre de la mise a niveau institutionnel, faible intégration de la pomme de terre dans l'industrie, forte dépendance de la sous filière semence ainsi que la défaillance de la mise sur le marché.

❖ Importation de semence de pomme de terre

Figure N°II-17 : évolution des quantités de semence importée en Algérie, période : de 2008 à 2015.



Source : élaboré par nos soins à partir des données CNIS

Les besoins en semences sont en moyennes de 200 000 tonnes, qui sont couvèrent avec moins de 50 % par la production national ; et on enregistre ainsi un cout des importations qui varient entre 70 et 100 millions de dollars selon les années. Les quantités importées en semence sont en proportion importante 107 869 T en 2008, ainsi qu'une hausse de 39,05 % en 2013.

Toute fois, avec l'appui technique et le soutien financier qu'octrois l'Etat aux agriculteurs ; La production de la semence de pomme de terre ne cesse d'augmenter puisqu'elle est passée de 500000 quintaux en 1992 à 1,8 million qx en 2012, cependant le pays importe toujours 70% de ses besoins en semence destinée à la production de saison, pour cela le secteur engage des réflexions pour réduire les importations qui devrai se limité aux classes super élite (SE) et élite, et consolide le processus d'assainissement et de mise à niveau des établissements de multiplication de semence de pomme de terre ; Ce qui résulte une diminution des importations ses deux dernières années.

Avec une production moyenne annuelle de 4,5 millions de tonnes (mt), l'Algérie commence à devenir un véritable gros producteur de pommes de terre, ainsi avec les potentialités en terme de superficie et de rendement par hectare la récolte est appelée à augmenter davantage, c'est pourquoi les pouvoirs publics incitent les opérateurs à investir dans la valorisation de la production de pomme de terre sa transformation ainsi sa promotion sur les marchés étrangers.

2.2.3.2. L'exportation de la pomme de terre en Algérie :

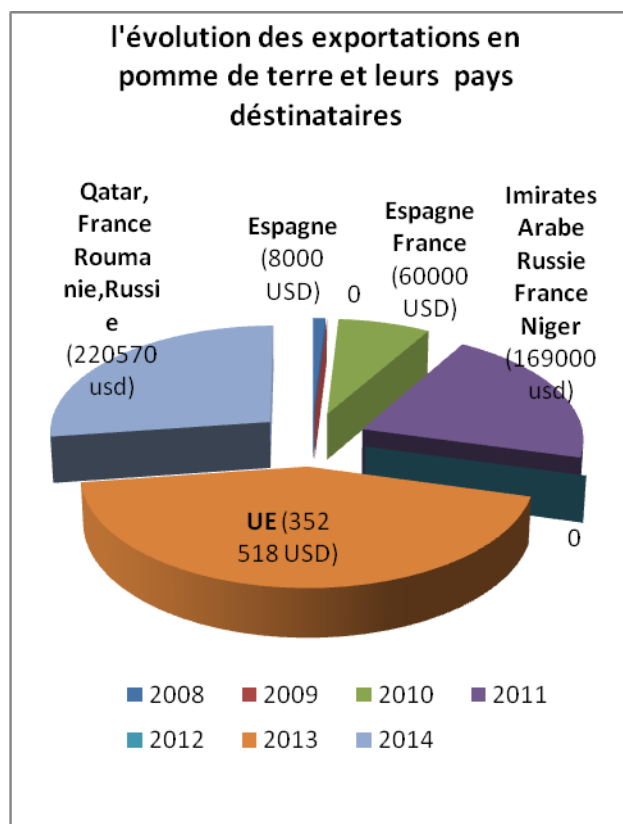
Après avoir largement satisfait les besoins du marché local, la filière de la pomme de terre en Algérie offre, des opportunités aux opérateurs pour se lancer dans l'industrie de transformation et gagner des marchés à l'exportation, ainsi on trouve des opérateurs qui tentent de s'imposer à l'export en ciblant des marchés accessibles comme la Russie, les pays du Golfe et les pays du sud de l'Europe.

Cette énorme potentialité d'exportation dans la filière, pourrait être une des sources de devises pour le pays, étant donné que le produit est très demandé.

Tableau N°II- 6: l'évolution des exportations algériennes en pomme de terre période :2008 à 2014

	Pays	Quantité Tonne	Valeur \$ USD
2008	Espagne	140	800
2009		0	0
2010	Espagne	23	23000
	France	132	56 000
	Total	115	60 000
2011	Imirates Arabe unis	210	110 000
	La Russie	85	8 000
	France	132	48 000
	Niger	11	3 000
	Total	407	169 000
2012	Imirates Arabe unis	0	0
2013	UE	715 310	352 518
2014	Qatar	1 962	2114
	France	22 000	13107
	Roumanie	106	310
	La Russie	620 000	205039
	Total	644 068	220570

Figure N°II-18



Source : élaboré par nos soins d'après des données de CNIS.

L'exportation de la pomme de terre a connu ces deux dernières années une augmentation considérable comparant aux années précédentes. Cependant les quantités exportées restent marginalisées, comparant à la production existante dans le pays, (avec une production de 4 millions de tonne en 2014, seulement 0,64 millions de tonne soit (16%) représente le total des exportations vers les marchés extérieurs.

La quantité la plus importante exportée a été enregistrée en 2013, avec 0,715 millions de tonne destinées exclusivement vers le marché européen, cependant cette quantité a diminué en 2014, en passant à seulement 0,022 millions de tonne ; et cela revient aux exigences croissantes pour l'accès de ce produit sur le marché européen, ainsi que l'ouverture et l'orientation des opérateurs à l'exportation vers de nouveaux marchés plus opportuns et moins exigeants tels la Russie et Qatar.

La diminution des exportations vers le marché européen peut être expliquée par l'existence de certains obstacles, tels les barrières tarifaires limitant l'accès des produits agricoles notamment la pomme de terre sur le marché.

Malgré que l'Algérie détient un accord de libre échange avec son partenaire européen, profitant ainsi des diminutions en droits de douane et des contingents tarifaires, l'existence des conditions à l'accès au marché européen, et d'autres mesures non tarifaires limitent les exportations du pays en produits agricole et agroalimentaires, et de profiter pleinement des dispositions accordées dans cet accord.

2.3. Les contraintes à l'exportation et compétitivité des produits sur les marchés étrangers

Il ne suffit pas d'identifier les pays ou les marchés de produits susceptibles de présenter un intérêt à l'exportation, il importe aussi d'en comprendre les conditions d'accès, y compris les droits de douane et diverses mesures non tarifaires (MNT). Ces conditions d'accès varient d'un pays et d'un produit à l'autre, et elles peuvent être complexes.¹

Dans cette section nous allons identifier les différentes contraintes rencontrées par les entreprises lors de l'exportation, ainsi que la compétitivité de leurs produits sur les marchés étrangers.

2.3.1. les contraintes à l'exportation :

Les experts ont examinés les conditions d'entrée sur les marchés imposés par les grands réseaux de distribution, réseau qui revêt de plus en plus d'importance pour de nombreux produits et services pour lesquelles les pays en développement présente un avantage comparatif, notamment les produits agroalimentaires, des textiles et vêtements et le tourisme. Ces conditions d'entrée ont trait aux caractéristiques du produit, entre autres : a) la qualité, l'apparence, la propreté ou le goût ; b) la sécurité (par exemple, présence de résidus de pesticides ou d'hormones artificielles ou encore de microbes) ; c) l'authenticité (garantie de l'origine géographique ou utilisation de procédés traditionnelles).²

¹ Centre du commerce international : la politique commerciale nationale au service des exportations, édition FSC, Genève 2011, P122.

² CNUCED : accès aux marchés, entrées sur les marchés et compétitivité, rapport TD/B/COM.1/79, 12 janvier 2006.

D'autres conditions concernent la nature du processus de production (par exemple, la santé et la sécurité des travailleurs ou l'impacte sur l'environnement) ; Les prix et les délais de livraison. Ces conditions commencent à créer de sérieuses difficultés, dont risque de se ressentir la compétitivité des exportations des pays en développement, en particulier les pays tributaires des produits de base et qui compte sur un ou deux produit pour se faire des recettes d'exportations.

Afin d'élaborer une politique commerciale efficace pour les pays en développement- notamment dans le secteur agroalimentaire- il ya lieu de métriser trois concepts fondamentaux : accès aux marchés, entrée sur les marchés et compétitivité. Ces trois éléments peuvent contribuer à améliorer la compétitivité des exportations des pays en développement et à faire du commerce un véritable instrument de développement.

2.3.1.1. Les obstacles à l'accès aux marchés :

Un des principaux obstacles à la croissance du commerce des produits agricoles, reste le haut degré de protectionnisme et de soutien apporté à dans les pays développés.

Les accords du cycle d'Uruguay ont amené l'ouverture de nouveaux débouchés permettant une diversification des exportations dans le domaine agricole, mais malgré les différentes améliorations les progrès sont rares et les problèmes d'accès au marché subsistent, en particulier pour ce qui est des produits agricoles transformés.

2.3.1.1.1. Les droits sur les produits agricoles :

- ***Crêtes tarifaires :***

Les droits sur les produits agricoles restent élevés et le sujet est complexe. Les tarifs douaniers dans les pays développés sont en moyen moins élevés, mais les crêtes tarifaires sont nombreuses, en particulier pour les produits transformés et pour les produits en provenance de zones tempérées, comme les produits d'horticulture, le sucre, les produit laitiers et la viande. Ces droits sont souvent complexes, différents taux ad valorem, spécifique et saisonniers s'appliquant aux mêmes produits.¹

Si les contingents tarifaires ont ouvert de nouvelles perspectives commerciales, la faiblesse persistante, voire la baisse des taux d'utilisation indique qu'il est difficile de les appliquer.

- ***La progressivité des droits :***

¹ centre du commerce internationale : Op.cit ,p.124.

L'imposition de droits progressifs (augmentation des taux de droits en fonction du degré de transformation du produit) sur les marchés des produits agricoles est considérée par les pays exportateurs comme l'un des principaux obstacles à la croissance et à la diversification. Dans la négociation sur l'agriculture en cours de l'OMC, la progressivité des droits de douane est devenue l'un des principales questions liée à l'accès aux marchés.

2.3.1.1.2. Le soutien de l'agriculture : soutien interne et subvention à l'exportation

- **Le niveau de soutien et tendance :**

Dans L'union européenne tous les produits sont, directement ou indirectement subventionnés, car elle verse en subvention, chaque année, 40 milliards d'euros à ses agriculteurs. Les petits marchés de plus en plus ouverts, de nombreux pays en développement sont souvent inondés par ces produits agroalimentaires subventionnés ; Le résultat est que le prix des produits sont à bon marché à court terme ; mais le développement à long terme de l'économie des pays en développement, où le secteur agricole emploie bien plus de la moitié de la population et représente l'un des principaux moteurs du développement, s'en trouve freiné. ¹ Bien souvent, en l'occurrence, il n'est pas rentable d'investir pour continuer à transformer les produits agricoles locaux. Les usines de petite et moyenne importances sont même parfois obligées de fermer lorsque, dans le cadre du processus de libéralisation, les contrôles à l'importation sont levés .

2.3.1.2. les conditions d'entrée sur le marché

Les conditions d'accès aux marchés sont aggravées par des questions de structure de marché, ainsi que par des instruments de politique commerciale et des instruments techniques tels que droits de douanes, les contingents ; contingents tarifaires, mesures antidumping, réglementations et normes techniques, mesures SPS (sanitaires et phytosanitaires) et règles d'origines. ² Ces mesures rendent les marchés internationaux moins ouverts , moins sûrs et moins transparents. Comme nous le montre le tableau suivant, un accès à 100% aux marchés ne sert à rien si les conditions d'entrée sur ces marchés ne sont pas satisfaites

¹ CNUCED : accès aux marchés, entrées sur les marchés et compétitivité, rapport TD/B/COM.1/79, 12 janvier 2006.

² CNUCED : accès aux marchés, entrées sur les marchés et compétitivité, rapport TD (XI) PC/1,(Aout 2003).

Tableau N°II- 7: distinction entre mesures relatives à l'accès aux marchés et mesure concernant l'entrée sur les marchés

Mesures d'Accès aux marchés	Conditions d'entrée sur le marché
Mesures faisant l'objet d'accords multilatéraux Les droits de douane, contingents, contingents tarifaires, procédures d'octroi des licences d'importation, mesures correctives commerciales (mesures antidumping, mesures compensatoires sauvegardes) et procédures et taxes douanières et administratives	Relevant d'accords multilatéraux Mesures sanitaires et phytosanitaires, obstacles techniques, règles d'origines restrictive, protection de la propriété intellectuelle. Extérieures aux accords multilatéraux Normes concernant les produits et la qualité, prescriptions en matière de santé et de sécurité, mesures environnementales, mesures sociales et éco-étiquetage, information des consommateurs, fiscalité sélectives, structures de marché oligopolistique et pratiques anticoncurrentielles.

Source : CNUCED : *accès aux marchés, entrée sur les marchés et compétitivité*, rapport du secrétariat générale sur la réunion d'experts, 13 février 2003.

Pour les pays en développement, l'élément essentiel à faire est, d'accroître leur participation aux chaînes de valeur ajoutée ; afin qu'ils jouent un rôle plus actif dans l'élaboration des normes, et à être donc moins suiviste.

Toutefois, il faut améliorer la qualité des produits, moderniser le contenu technologique et la base de compétences des activités d'exportation, élargir la base d'entreprises nationales capables de soutenir la concurrence internationale, et développer des liens avec les réseaux mondiaux de production et de distribution. Un facteur essentiel à cet égard est l'accès à des services de logistique fiables et efficaces, y compris l'application des technologies de l'information et de la communication (TIC), avec l'appui d'une infrastructure adéquate de transport et de communication.¹

2.3.1.2.1. les obstacles non tarifaires et leurs tendances à l'augmentation :

Ces mesures non tarifaires aggravent les difficultés et réduisent la transparence des conditions d'accès aux marchés. La protection a tendance à réapparaître sous de nouvelles formes, telles que « des mesures correctives commerciales », comme les mesures

¹ Centre du commerce international : mobiliser les entreprises pour le commerce des services ; édition FSC, Genève 2011, P36.

antidumping. Aussi Les normes techniques, sanitaires, et phytosanitaires sont de plus en plus complexes dont lesquels les pays en développement ont du mal à s'y conformer. ¹

Les MNT sont complexes, elles englobent différents types de mesures et instruments de politiques ; dans le secteur de l'agriculture, les pays de l'UE et les Etats Unis accordent un éventail de subventions à l'exportation ou des crédits à l'exportation subventionnés qui permettent à leurs sociétés de mieux soutenir la concurrence sur les marchés internationaux cela porte préjudice aux pays en développement, lesquels n'ont pas les fonds suffisants pour accorder des semblables mesures²

Tout comme les droits de douane les mesures non tarifaires sont utilisées pour diverses raisons. Elles peuvent être utilisées dans le cadre de la politique nationale de la promotion de la production en générale ; pour favorisé des secteurs précis chers au gouvernement ; pour protégé l'environnement, la santé humaine, animale ou des végétaux ; certaines mesures sont utilisées pour des raisons d'éthique ou de sécurité nationale ³

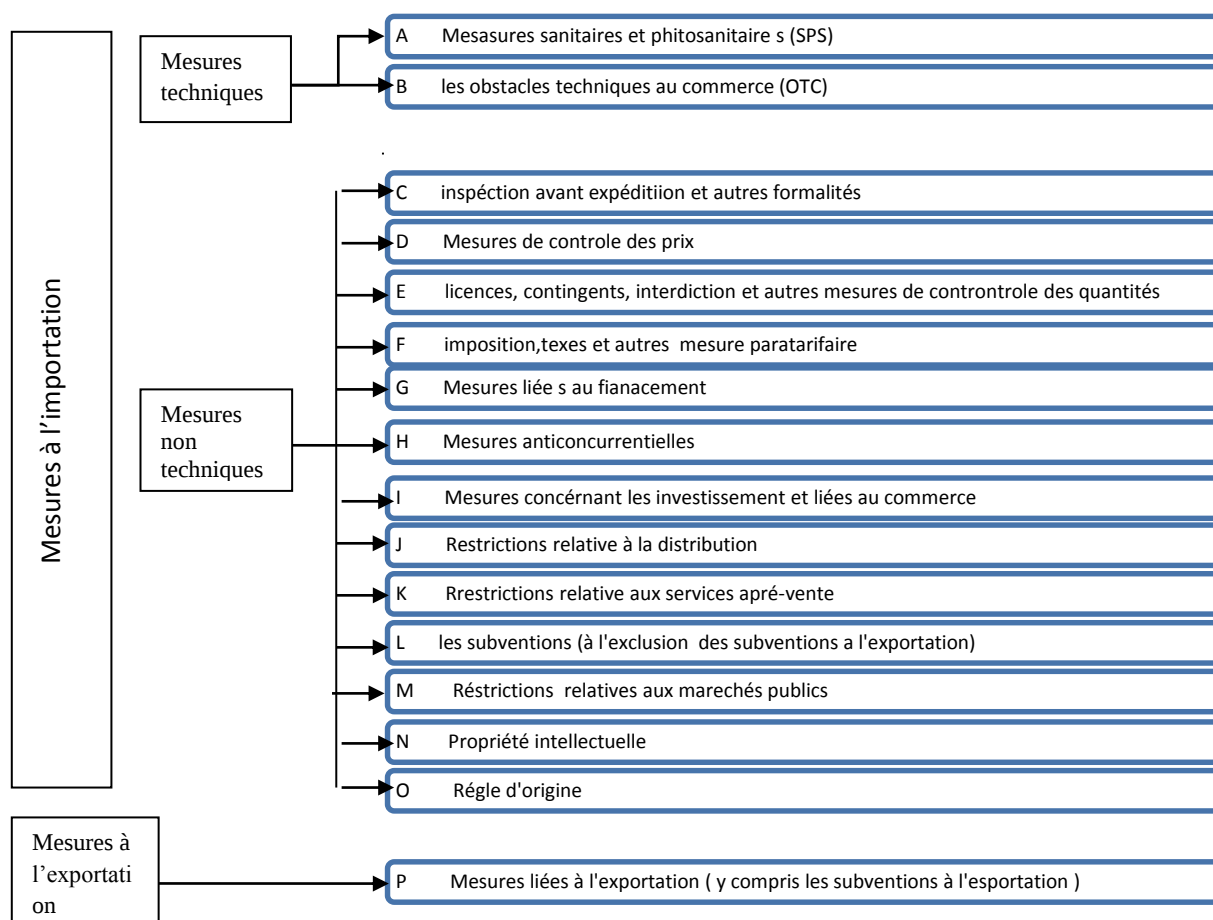
Afin de mieux comprendre ces mesures, les organisations internationales (FAO ,la CNUCED , FMI, L'OMC) ont élaboré un système de classification qui permet dans une certaines mesure, d'évaluer leur incidence et la part du commerce de marchandise affectée par ces mesures ; le schéma suivant donne un aperçu du système actuel

¹ CNUCED : *accès aux marchés, entrés sur les marchés et compétitivité*, rapport du secrétariat générale sur la réunion d'experts, 13 février 2003.

² Centre du commerce international : la politique commerciale nationale au service des exportations, Op.cit., P132.

³ Centre du commerce international: *la politique commerciale nationale au service des exportations*, Op.cit, P144..

Figure N°II- 19 : le système actuel de classification des Mesures non tarifaires :



Source : centre du commerce internationale : *la politique commerciale nationale au service des exportations*, édition FSC, Genève 2011, P133

- **les obstacles techniques au commerce et mesures sanitaires et phytosanitaires :**

Ces deux mesures sont les principales préoccupations des exportateurs ; les obstacles techniques au commerce (OTC) désignent les règlements techniques et les normes volontaires qui déterminent les caractéristiques spécifiques d'un produit, telles que ses dimensions, sa forme, sa conception, ses fonctions et ses performances, ou la façon dont le produit est étiqueté ou conditionné avant d'être commercialisé. Les OTC comprennent aussi les procédures techniques qui confirment que les produits respectent les prescriptions énoncées dans les règlements et les normes applicables.

Les réglementations phytosanitaires limitent ou interdisent l'importation et la commercialisation de certaines espèces végétales, ou les produits qui en sont dérivés. Pour éviter l'introduction ou la propagation de ravageurs ou de pathogènes des plantes.

2.3.1.2.2. les exigences croissantes des marchés :

Les marchés de produits de bases subissent des transformations rapides, avec le remplacement des marchés de gros ou au comptant par des chaînes de produits fermées. Des industries agro-alimentaires, des chaînes de supermarchés, des industries de services hautement concentrés à l'extrémité de ces chaînes réduisent leurs bases d'approvisionnement et exigent le respect de normes de qualité et de sécurité de plus en plus contraignantes.¹

Les facteurs qui façonnent le nouvel environnement commercial international dans le secteur agricole sont divers, il ya par exemple : l'évolution constante des valeurs et des goûts des consommateurs, qui sont de plus en plus soucieux de la nutrition, de la sécurité alimentaire et de santé. Ils veulent plus de qualité (concernant, par exemple, les dimensions, la couleur, la condition, la maturité, la tendreté, la consistance). Ils sont en outre de plus en plus sensibles sur les questions de la protection de l'environnement et aux questions sociales (élimination des déchets, recyclage, emballage, pollution, santé des animaux, santé et sécurité des travailleurs, travail des enfants, ect) ²

Les exportateurs sont donc confrontés à tout un ensemble d'éléments environnementaux et sociaux dont dépend beaucoup l'acceptation par les consommateurs de leurs produits. par ailleurs, le droit commercial international, les règlements intérieurs et les changements économiques induits par la mondialisation en générale façonnent les réseaux de distribution de denrée alimentaires.

2.3.1.2.3. Les obstacles non tarifaires et les pays en développement

Les obstacles non tarifaires qui intéressent les pays en développement peuvent être subdivisé en trois grand catégories : *premièrement* l'accès au marché des pays développés et l'entrés sur ces marchés, les mesures techniques et le contrôle des prix ; *deuxièmement*, les formalités douanières et administratives à l'importation, les mesures para tarifaires (par exemple les syntaxes à l'importation et les impositions additionnelles) ; *troisièmement*, l'incidence des obstacles non tarifaires et plus grand sur les produits ou l'exportation

¹ Ibid.,p.14.

² CNUCED : accès aux marchés, entrés sur les marchés et compétitivité, rapport du secrétariat générale sur la réunion d'experts, 13 février 2003.

présente un intérêt pour les pays en développement, comme les produits de la pêche, le matériel électrique, les produits pharmaceutiques et les textiles, que sur d'autres secteurs.¹

En particulier, le nombre croissant de mesures techniques mises en place dans les pays développés engendre des frais supplémentaires et entraves inutilement l'accès des entreprises des pays en développement aux marchés internationaux. En outre de nombreux pays développés axent d'avantage leur politique de réglementation, sur la protection de l'environnement, la santé et la sécurité. Les normes adoptées par certains pays développés sur leur marché intérieur sont souvent plus élevées que les normes internationales en vigueur.²

2.3.2. la compétitivité à l'exportation des PME

2.3.2.1. la notion de la compétitivité à l'exportation

Une entreprise ne produisant jamais hors de tout contexte, sa compétitivité ne peut être mesurée que dans le cadre de différents marchés aux niveaux sous-national, national et supranational. De l'optimisation de ses ressources en capital (ressources financières, technologie main-d'œuvre) dépend de sa capacité à pénétrer chacun de ces marchés..

Metcalf, Ramlogan, Uyarra (2003) affirment que se sont les caractéristiques de l'entreprise qui déterminent sa compétitivité, ces caractéristiques étant : ³

- ✓ L'efficacité et l'efficience de l'utilisation des ressources ;
- ✓ La détermination et l'aptitude à lier rentabilité et augmentation de la capacité, grâce à des investissements continus ;
- ✓ La capacité d'innover en matière de technologie et d'organisation et ainsi de gagner en efficience et en efficacité.

L'amélioration de la compétitivité peut passer par le renforcement des exportations, la diversification et/ou l'amélioration des produits, l'amélioration de la technologie et des compétences et l'augmentation de nombres d'entreprises compétitives sur le plan régional et sur le plan international.

¹ CNUCED : accès aux marchés, entrés sur les marchés et compétitivité, rapport TD/B/COM.1/79 du secrétariat générale, 12 janvier 2006.

² http://www.unido.org/fileadmin/import/12960_WorldBank_StandardsGlobalTrade_voiceForAfrica.pdf (publier en : 2004, consulté le : 28/03/2016)

³ CNUCED : promotion de la compétitivité à l'exportation des PME, rapport TD/B/COM.3/EM.23/2 du secrétariat général, 20 octobre 2004.

2.3.2.2. accès des PME aux marchés mondiaux : nouvelles opportunités et nouveaux risques

la conjugaison de la mondialisation et de la libéralisation des échanges pourrait permettre à un petit nombre de PME qui sont déjà compétitives, tout du moins sur l'un des principaux marchés (Etats Unis, Union Européenne ou Japon/Asie du Nord-Est) de réaliser d'avantage d'économies d'échelle et de gamme. La mondialisation peut leur offrir meilleur accès aux informations normalisées sur les marchés et à des marchés plus importants et plus diversifiés. Elle peut aussi créer une nouvelle proximité, réelle ou virtuelle, entre les acheteurs mondiaux et les PME locales qui ont trouvé un nouveau créneau ou ont fait la preuve de leur capacité d'innovation et de leur réussite économique sur les marchés nationaux.

Toutefois, la concurrence mondiale peut aussi mettre en difficulté la grande majorité des PME qui opèrent exclusivement sur le territoire national et donc les produits et les ventes sont, la plus part du temps, extrêmement localisés et segmentés. La libéralisation des échanges permet aux fabricants et aux distributeurs étrangers bien établis de pénétrer plus facilement les marchés isolés et sous-développés, ce qui fait qu'il est de plus en plus difficile pour les PME de survivre ou de maintenir leur position sur le marché local et, le cas échéant, sur le marché mondial.¹

2.3.2.3. Une « feuille de route » pour le renforcement de la compétitivité

2.3.2.3.1. déterminer et planifier les déterminants de la compétitivité :

Réunir les bonnes conditions à l'un de ces niveaux est important, mais non suffisant, pour améliorer la compétitivité du secteur agricole d'un pays dans le contexte de la libéralisation du commerce. Tous les facteurs aux quatre niveaux, et leurs interactions, doivent être pris en compte pour améliorer la compétitivité du marché agricole d'un pays en développement.

Au niveau macroéconomique, des conditions favorables doivent être instaurées pour les agents intervenant aux niveaux mésoéconomique et microéconomique.²

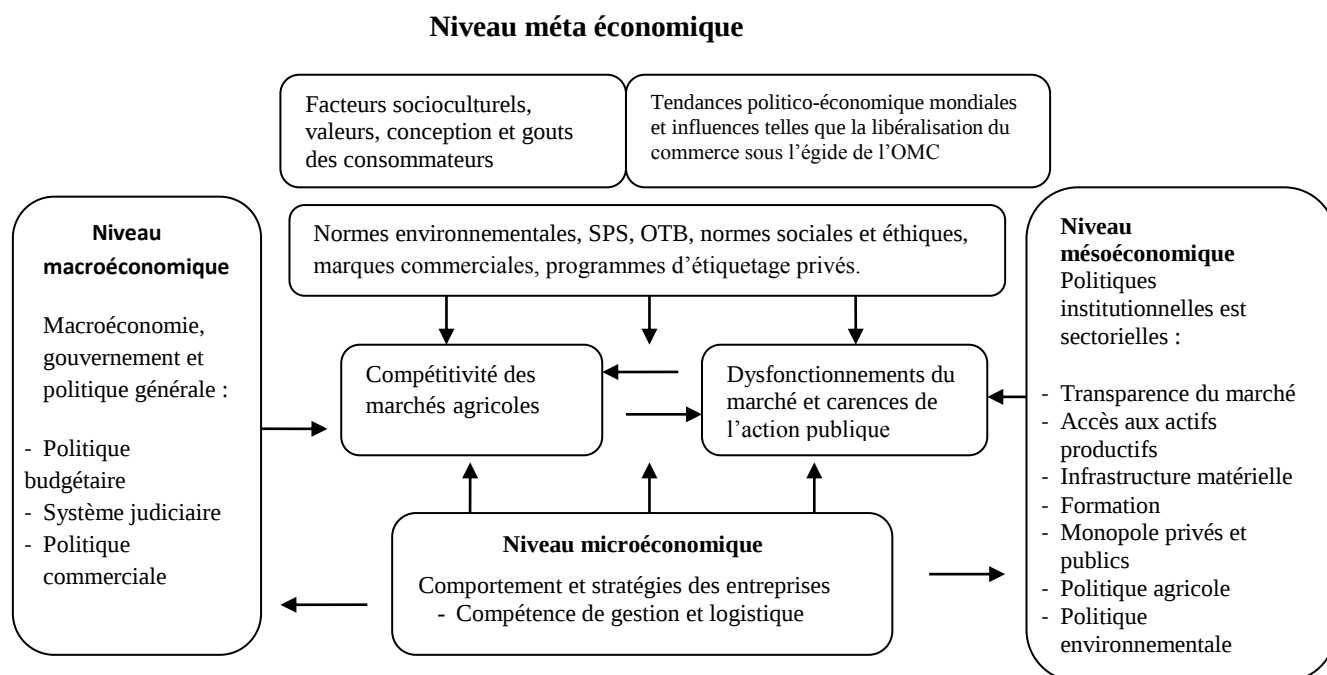
Pour alimenter le moteur de développement, les produits de base agricole doivent être transformés et commercialiser selon les règles et normes de la compétitivité internationale.

La figure propose une approche systématique pour l'analyse du marché agricole d'un pays du point de vue du marché et des carences du système de gestion des affaires publiques

¹ (1) CNUCED : promotion de la compétitivité à l'exportation des PME, rapport TD/B/COM.3/EM.23/2 du secrétariat général, 20 octobre 2004

² CNUCED : accès aux marchés, entrée sur les marchés et compétitivité rapport TD/B/COM.1/65 du secrétariat générale, 19 décembre 2003.

Figure N°II-20 : les déterminants de la compétitivité des pays en développement dans le secteur des exportations agroalimentaires



Source : CNUCED : accès aux marchés, entrée sur les marchés et compétitivité rapport TD/B/COM.1/65 du secrétariat générale, 19 décembre 2003.

2.3.2.3.2. Tirer pleinement parti d'un accès préférentiel aux marchés :

Les arrangements commerciaux préférentiels offrent quelques possibilités à des pays en développement d'élargir et de diversifier leurs exportations agricoles. On peut distinguer trois grandes formes de préférences commerciales : le système généralisé de préférences (SGP), le régimes préférentiels spéciaux accordés à des groupements de pays en développement (convention de lomé/cotonou) , et les zones régionales de libre-échange entre les pays développer et les pays en développement.

2.3.2.3.3. Accroître la valeur ajoutée et d'être d'avantage attentif aux besoins des consommateurs :

Pour accroître la valeur ajoutée conservé par les producteurs, et dans les pays producteurs, il faut privilégier des produits qui répondent aux désirs des consommateurs ou qui correspondent à des niches commerciales.les marchés cibles sont des marchés exigeants, le succès sur ces marchés passe par une bonne connaissance des goûts et des désirs des consommateurs ; ainsi que l'établissement de liens étroits avec les réseaux de distributions compétant et connaissant du marché. Les producteurs doivent donc rester à l'écoute du marché, au lieu de se concentrer seulement sur la production et de négliger le produit final commercialisé.

Conclusion :

Les échanges commerciaux entre l'Algérie et l'Union Européenne sont intersectoriels, cependant l'Algérie a un seul avantage comparatif dans les hydrocarbures. Depuis la fin des années 90 les politiques économiques ont essentiellement pour objectif de transformer l'économie algérienne centralisée, en une économie libérale ouverte. Cela se traduit par la volonté des pouvoirs publics d'intégrer l'économie mondiale, et la signature de l'Accord d'association avec l'Union Européenne. Les politiques commerciales ont suivi la tendance des réformes. Ces politiques sont de plus en plus libérales, ce qui a facilité les échanges avec l'Union Européenne le principal partenaire de l'Algérie.

___Au plan des exportations, l'étude des statistiques montre clairement que les exportations agricoles et agricoles transformés destinés au marché européen sont marginalisées, la question de l'augmentation et la diversification de l'exportation de ces produits reste une problématique liée, de part, à l'offre qui souffre encore de contraintes en matière de compétitivité, de la qualité, et d'une logistique adéquate, à d'autres, obstacles exogènes plus persistants, découragent et freinent nos exportations vers le marché européen (considéré comme l'un des marchés les plus exigeants et le plus protectionniste), qui sont les conditions d'accès aux marchés tels : les droits de douanes, les contingents ; contingents tarifaires, mesures antidumping, réglementations, et règles d'origines ; ainsi que des mesures non tarifaires qui aggravent les difficultés et réduisent la transparence de ces conditions d'accès tels : Les normes techniques, phytosanitaires sont de plus en plus complexes dont lesquels le pays a du mal à s'y conformer.

Toutefois, malgré que l'Algérie détient un accord de libre échange avec son partenaire européen, profitant ainsi des diminutions en droits de douane et des contingents tarifaires, l'existence des conditions à l'accès au marché européen, et d'autres mesures non tarifaires limitent les exportations du pays en produits agricoles et agroalimentaires, et de profiter pleinement des dispositions accordées dans cet accord.

Afin de déterminer les mesures dans lesquelles ces conditions d'accès sont un obstacle pour l'exportation des produits agricoles et agroalimentaires Algériens vers le marché Européen, les chapitres suivants seront consacrés pour répondre à cette problématique, en prenant dans l'étude le cas d'un produit à l'exportation qui est la pomme de terre.

Chapitre 3 :

Analyse et développement de La filière Pomme de terre

Introduction :

La pomme de terre est de la famille de Solanacées. Originale d'Amérique du sud serait apparue sur les plateaux des Andes péruviennes et colombiennes pour s'étendre ensuite de l'Argentine jusqu'aux Etats Unis. Elle arrive en Europe au XVIe siècle. L'entrée de la pomme de terre en Algérie remonte au milieu de la première décennie du dix neuvième siècle, elle a été cultivée principalement pour l'exporter vers le marché Français. Après l'indépendance, les agriculteurs récoltaient 250 mille tonnes par année en méditerranée, un tiers de cette quantité était destiné aux marchés d'exportation.

La pomme de terre joue un rôle clé dans le système alimentaire mondial. C'est la principale denrée alimentaire non céréalière au monde, sa consommation, dans les pays développés, augmente considérablement et représente plus de la moitié de la récolte mondiale. Comme elle est facile à cultiver et que sa teneur énergétique est élevée, c'est une culture commerciale précieuse pour des millions d'agriculteurs.

Dans le cadre de notre étude sur l'exportation de la pomme de terre algérienne vers l'union européenne, et vu l'importance de cet aliment au niveau mondial et dans la production et la consommation algérienne, nous avons consacré ce chapitre ; d'une part pour une présentation générale de la filière pomme de terre dans le monde, et d'autre part pour une analyse de cette filière en Algérie ainsi que son développement.

3.1. Présentation de l'organisme d'accueil et la filière pomme de terre dans le monde

3.1.1. Présentation de l'organisme d'accueil

Dans le cadre du choix de notre thème, l'étude s'est effectuée au sein du ministère de commerce ; au niveau de la Direction du Suivi des Accords Commerciaux Régionaux et de la Coopération dans La sous direction de l'Union européenne. Donc, nous nous y intéresserons plus particulièrement dans cette présentation.

3.1.1.1. Structure du ministère de commerce : ¹

Sous l'autorité du ministre, l'administration centrale du ministère du commerce comprend :

- le secrétaire général ;
- le chef de cabinet;
- l'inspection générale.

Les structures suivantes :

- la direction générale du commerce extérieur ;
- la direction générale de la régulation et de l'organisation des activités ;
- la direction générale du contrôle Economique et de la répression des fraudes ;
- la direction des ressources humaines ;
- la direction des finances et des moyens généraux ;
- la direction de la réglementation et des affaires juridiques ;
- la direction des systèmes d'information

(l'organigramme du ministère de commerce est joint en annexe N° 1 , figure N° III-1).

3.1.1.2. Les missions du ministère de commerce :

Le ministère du commerce a des rôles vitaux dans l'expansion de l'économie nationale, de mener à bien la politique commerciale du pays, et la réalisation des objectifs assignés à la politique du commerce extérieur, à savoir :

¹ Décret exécutif n° 14-18 du 21 janvier 2014 portant sur l'organisation de l'administration centrale du ministère du commerce.

En matière de commerce extérieure :

- Assurer la mise en œuvre et le suivi de la relation avec les institutions concernées, ainsi que la répartition et la négociation des accords commerciaux internationaux ;
- Veiller à la mise en conformité de la législation et de la réglementation avec les dispositifs qui régissent le commerce international.

En matière de régulation du marché et des prix :

- Organiser l'observation permanente du marché, et procéder à l'analyse de sa structure ;
- Identifier et mettre fin aux pratiques illégales visant à fausser le libre jeu de la concurrence, en coordination avec les institutions concernées et contribuer au développement du droit et de la pratique de la concurrence.

En matière de contrôle économique et de répressions des fraudes :

Mettre en œuvre le contrôle et la lutte contre les pratiques commerciales illicites, les pratiques anticoncurrentielles, les fraudes liées à la qualité et à la contrefaçon, se qui Contribue à l'orientation et à la coordination intersectorielles des programmes de contrôle économique et de répression des fraudes .

En matière de promotion de la production nationale:

Elaboration des politiques de protection tarifaire en initient toute mesure particulière de sauvegarde.

3.1.1.3. Présentation et missions La direction générale du commerce extérieur :

Grace à la nouvelle politique économique et commerciale initiée par l'Algérie depuis 1988, il a été nécessaire de créer une direction générale du commerce extérieur, qui a dû subir des modifications concernant sa structure fonctionnelle et organisationnelle, dans le cadre de l'accomplissement des missions qui ont été confiées au ministère du commerce et aux engagements auxquels a souscrit l'Algérie.

3.1.1.3.1. L'Organisation de la direction générale du commerce extérieur :¹

¹ Décret exécutif n° 14-18 du 21 janvier 2014 portant sur l'organisation de l'administration centrale du ministère du commerce.

La structure organisationnelle actuelle de la D.G.C.E se constitue comme suite :

Direction de suivi et de la promotion des échanges commerciaux :

- Sous direction du suivi de l'appui aux exportations.
- Sous direction Du suivi de l'encadrement des implorations.
- Sous direction des décences commerciale.

Direction des relations avec l'organisation mondiale du commerce :

- Sous direction commerce des marchandises.
- Sous direction du commerce des services et de la propriété intellectuelle.
- La sous direction du secrétariat technique

Direction des suivis des accords commerciaux régionaux et de la coopération :

- Sous direction de l'Union Européen.
- Sous direction de l'union Maghreb.
- Sous direction de la zone arabe de libre échange et de l'Union africaine.
- Sous direction de la coopération avec les institutions spécialisées.

Direction des relations commerciales bilatérales:

- Sous direction des relations commerciales avec les pays d'Europe et d'Amérique.
- Sous direction des relations commerciales avec les pays d'Asie et d'Amérique latine.
- Sous direction des relations commerciales avec les pays arabes et d'Afrique.

(l'organigramme actuelle de la D.G.C.E est joint en annexe N° 1 , figure N° III-2)

3.1.1.3.2. Les missions de la direction générale du commerce extérieur : ¹

La Direction Générale du Commerce Extérieure est chargée de :

- ✓ proposer toutes stratégies en matière de commerce extérieur et de la promotion des exportations et d'en assurer le suivi.
- ✓ Préparer ou de contribuer à la préparation et à la négociation des accords commerciaux internationaux ;

¹ [http / : www.mincommerce.gov.dz/fichiers/orgdgce.pdf](http://www.mincommerce.gov.dz/fichiers/orgdgce.pdf). (publié le 12/10/2010 consulté le 20/03/2016 à 14:00h).

- ✓ Animer et d'impulser, à travers les structures appropriées, les activités commerciales extérieures bilatérales et multilatérales;
- ✓ Assurer la mise en œuvre et le suivi des accords commerciaux internationaux notamment ceux liés avec (O.M.C.);
- ✓ Initier et de participer à l'élaboration des instruments juridiques et organisationnels relatifs aux échanges commerciaux extérieurs;
- ✓ Animer et impulser, à travers les structures appropriées, les activités commerciales extérieures bilatérales et multilatérales.

Chaque direction appartenant à la direction générale du commerce extérieur ainsi que les sous directions qui les constituent sont chargées de compléter des missions spécifiques qui leur incombent. Vu que notre étude s'est effectuée au niveau de la direction du suivi des Accords Commerciaux Régionaux et de la Coopération, nous allons continuer notre présentation seulement de cette direction en déterminant sa structure et ses missions.

3.1.1.3.3. Missions de la Direction du Suivi des Accords Commerciaux Régionaux et de la Coopération

Cette direction est chargée :¹

- De la contribution à la mise en œuvre et au suivi de l'accord d'association à la zone de libre échange avec l'union européenne ;
- De la préparation, de la mise en œuvre et du suivi des accords commerciaux régionaux ;
- De la contribution aux activités des organisations régionales et institutions spécialisées internationales.

Elle comprend quatre (04) sous-directions :

- 1) La sous direction de l'Union européenne.
- 2) La sous direction de l'Union du Maghreb arabe.
- 3) La sous direction de la zone arabe de libre échange et de l'Union africaine.

Ces trois (03) sous directions sont chargées de préparer les négociations des accords commerciaux ; suivre leurs mises en œuvre, leurs évaluations périodiques et la gestion de leurs fonds documentaire.

¹ [http / : www.mincommerce.gov.dz/fichiers/orgdgce.pdf](http://www.mincommerce.gov.dz/fichiers/orgdgce.pdf). (publié le 12/10/2010 consulté le 20/03/2016 à 14:00h).

4) La sous direction de la coopération avec les institutions spécialisées :

Elle est chargée d'assurer le suivi des relations avec les institutions internationales spécialisées, et gérer les programmes d'assistance technique ainsi que les fonds documentaires relatifs à ces institutions.

Dans le cadre de l'objectif de notre étude, et afin de répondre au mieux à notre problématique concernant les conditions d'accès des produits agricoles et agroalimentaires Algériens sur le marché de l'Union Européen, nous avons effectué notre stage au niveau de La sous direction de l'Union européenne, cela nous a permis d'avoir les informations nécessaires sur le commerce extérieur de l'Algérie, Le contenu de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne concernant la libéralisation des échanges commerciaux entre les deux partenaires et les concessions tarifaires pour les produits agricoles et agroalimentaires.

3.1.2. la filière pomme de terre dans le monde

La pomme de terre joue un rôle clé dans le système alimentaire mondial. C'est la principale denrée alimentaire non céréalière au monde. Dans les pays développés, sa consommation a augmenté considérablement et représente plus de la moitié de la récolte mondiale

Par ailleurs, une part infime de la production en pomme de terre fait partie du commerce extérieur ; son prix dépend en général des coûts de production locaux et n'est pas soumis aux fluctuations des marchés internationaux. C'est pourquoi c'est une culture vivement recommandée pour atteindre la sécurité alimentaire et elle peut aider les agriculteurs à faibles revenus et les consommateurs vulnérables à surmonter la crise actuelle des disponibilités alimentaires et de la demande mondiale.

3.1.2.1. La Demande mondiale en pommes de terre

Cultivée partout dans le monde La pomme de terre est consommée dans les Andes depuis 8 000 ans environ. Arrivée en Europe grâce aux Espagnols au XVI^e siècle, elle a rapidement gagné le reste du globe. Si la consommation de pommes de terre a reculé en Europe, elle a

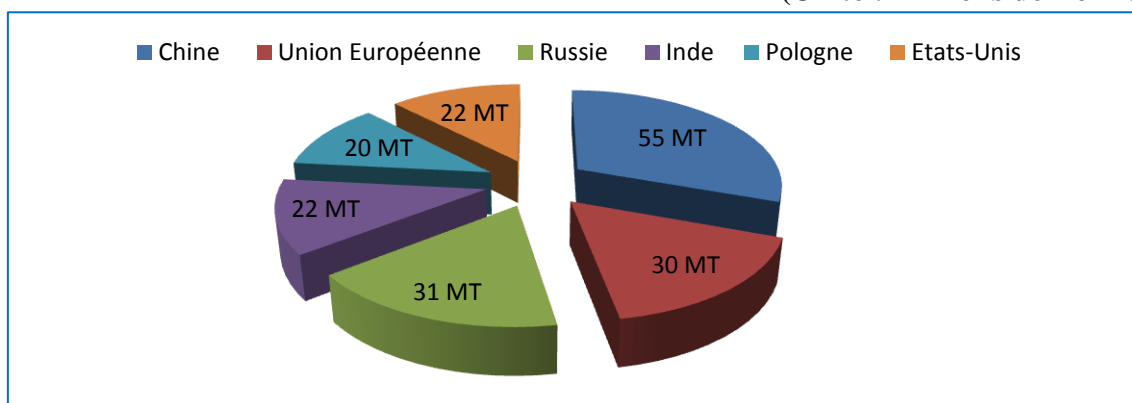
augmenté dans les pays en développement, passant de moins de 10 kg par habitant en 1961-63 à 22 kg en 2005. Elle reste encore nettement inférieure à celle de l'Europe (93 kg/an). ¹

3.1.2.2 La production de la pomme de terre dans le monde

La production mondiale de pommes de terre augmente en moyenne à un rythme annuel de 4,5 pour cent depuis 10 ans; elle a dépassé la croissance de la production de nombreuses autres denrées alimentaires dans les pays en développement, en particulier en Asie. Aujourd'hui, les pommes de terre sont cultivées sur quelque **193 000 km² de terres**, du plateau du Yunnan en Chine aux plaines subtropicales de l'Inde, aux hauts plateaux équatoriaux de Java et aux steppes de l'Ukraine. ²

La production mondiale de la pomme de terre pour la campagne 2013 est de **376 millions de tonnes**, et représente la 4^{ème} production mondiale après le blé, le riz et le maïs. En valeur cette production a réalisé un montant de **49,5 milliards de usd**. ³

Figure N°III- 1 : les plus important pays producteurs de pomme de terre dans le monde
(Unité : Millions de Tonne)



Source : Elaboré par nos soins à partir des données de l'institut technique des cultures Maraichères et industrielles.

Du côté des rendements (données de la FAO), les États-Unis, la France et l'Allemagne sont en tête, avec plus de 40 t/ha. Des pays comme le Canada, l'Egypte, la Turquie,

¹ [http : www.fao.org/potato-2008/fr/pommedeterre/pdf.html](http://www.fao.org/potato-2008/fr/pommedeterre/pdf.html) (publié le 04/02/2008 consulté le 10/04/2016 à 16:00h).

² [http / : www.fao.org/potato-2008/fr/pommedeterre/index.html](http://www.fao.org/potato-2008/fr/pommedeterre/index.html) (publié le 04/02/2008 consulté le 14/04/2016 à 18:00h).

³ [http : faostat.fao.org/site/339/default.aspx](http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx) (publié le 12/04/2013 consulté le 09/04/2016 à 16:00h).

l'Argentine et l'Afrique du Sud, affichent des rendements compris entre 25 et 40 t/ha. Les rendements avoisinent les 10 à 15 t/ha pour des pays comme la Russie, l'Inde, la Chine.

En Algérie, le rendement moyen a atteint un record en 2013, soit 30,3 tonnes à l'hectare. C'est un rendement qui se situe au niveau des pays de la rive sud méditerranéens (Maroc, Tunisie ou Egypte).

3.1.2.3. Le Marché mondial de la pomme de terre en 2013

La pomme de terre est généralement considérée comme une denrée volumineuse, périssable, dont le transport est coûteux et ayant un potentiel d'exportation limité généralement aux transactions transfrontières. Ces obstacles sont loin d'avoir entravé son commerce international, qui a doublé en volume et quasiment quadruplé en valeur depuis le milieu des années 80. Cette croissance est due à une demande mondiale sans précédent de produits transformés.

- ✓ Les exportations mondiales de la pomme de terre pour l'année 2013, a enregistré un chiffre de **4,6 milliards USD**, soit **12 millions de tonnes**.
- ✓ Le prix moyen 2013 est évalué d'environ **222 USD** à la tonne soit **0,22 USD/Kg**.
- ✓ Le taux de croissance mondial des importations de pomme de terre, entre 2009 - 2013, est d'environ **-38 %**.¹

3.1.2.3.1. L'exportation mondiale en pomme de terre :

Tableau N°III- 1 : Les 10 principaux exportateurs mondiaux de la pomme de terre
En 2013 (valeur : millions USD)

Exportateurs	2013	Part%
Pays-Bas	924	20
France	759	17
Allemagne	551	12
Belgique	238	5
Etats-Unis d'Amérique	217	5
Egypte	205	5
Royaume-Uni	181	4

¹ [http : www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm.](http://www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm.) (Publié le 02/04/2013 , consulté le 19/04/2016 à 20:00h).

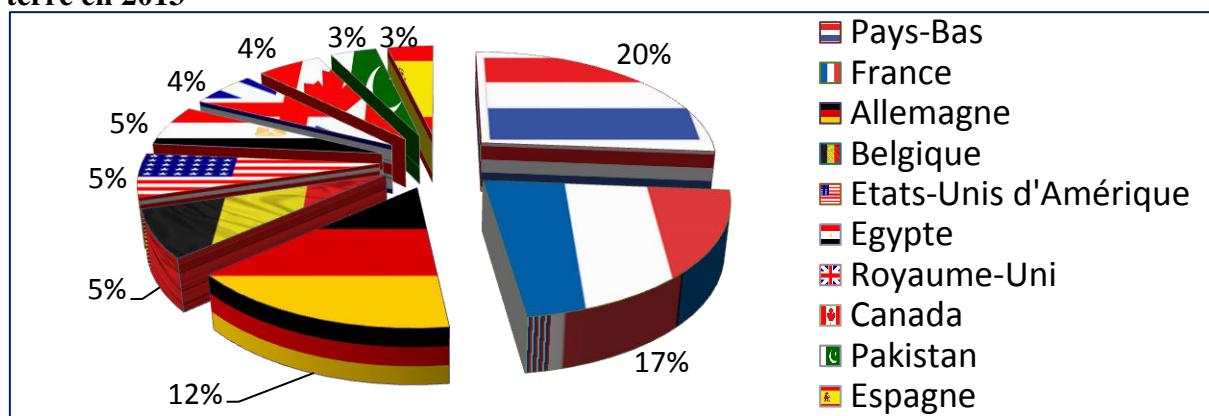
Canada	180	4
Pakistan	130	3
Espagne	129	3
Monde	4 610	100

Source : Elaboré par nos soins à partir des données statistiques de Trademap
(http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx) .

Les Pays-Bas est le 1er exportateur mondial de pomme de terre, avec une valeur de 924 millions d'usd et 706 984 tonnes, suivi par la France, l'Allemagne, la Belgique.

Les 4 premières places sont occupées par des pays qui appartiennent à UE, avec plus de 50% des exportations mondiales de la pomme de terre.

Figure N°III- 2 : La part des principaux pays exportateurs mondiaux de la pomme de terre en 2013



Source : Elaboré par nos soins à partir des données statistiques de Trademap
(http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx) .

Les exportations hollandaises de la pomme de terre représentent 20% des exportations mondiales.

Les exportations de la France sont de 17%. L'Allemagne occupe la troisième place dans les exportations mondiales avec une PDM de 12%

3.1.2.3.2. L'importation mondiale en pomme de terre

Tableau N°III- 2 : Les 10 principaux importateurs mondiaux de la pomme de terre En 2013
valeur : millions USD

Importateurs	2013	Part%
Belgique	482	10
Allemagne	450	9

Pays-Bas	359	7
Royaume-Uni	313	6
Espagne	309	6
Italie	285	6
Fédération de Russie	233	5
France	174	4
Etats-Unis d'Amérique	154	3
Portugal	152	3
Monde	5 003	100

Source : Elaboré par nos soins à partir des données statistiques de Trademap
(http://www.trademap.org/Country_SelProduct_TS.aspx).

En 2013, la Belgique s'est positionnée comme le premier importateur mondial de la pomme de terre avec **482 millions de usd**, soit une part de **10%** suivis par l'Allemagne qui détenait **9%** de la part du marché mondial d'importations avec une valeur de **450 millions d'usd**.

Les pays de l'UE représentent la moitié des importations mondiales de pomme de terre (50,75 %), avec une valeur de **2 511 millions de usd**, en 2013.

Les marchés dynamiques ne faisant pas partie des clients privilégiés de l'Algérie sont : Pakistan, E.A.U, Viet Nam, Royaume-Uni.

3.2. Analyse de la filière pomme de terre en Algérie

Après que *Solanum tuberosum* fut introduit en Algérie au milieu du XIXe siècle, l'essentiel de la production était expédié en France. En 1962, lorsque le pays acquit son indépendance, il produisait 250 000 tonnes par an et en exportait environ le tiers. Depuis, la pomme de terre est devenue l'une des principales cultures destinées à la consommation domestique.¹

La pomme de terre peut être plantée et récoltée dans n'importe quelle région, à pratiquement n'importe quel mois de l'année, elle est surtout cultivée sur la côte méditerranéenne, qui jouit d'un climat tempéré propice à sa culture tout au long de l'année.

¹ <http://www.fao.org/potato-2008/fr/monde/afrique.html> (Publié le 02/04/2008 , consulté le 02/04/2016 à 22:00h).

On en trouve aussi à 500 mètres, sur les montagnes et les vallées entre la côte et les monts Atlas ainsi que sur les hauts plateaux.

3.2.1. L'importance de la filière dans l'économie nationale :

Parmi les produits de base, la pomme de terre revêt un caractère stratégique de part sa place dans notre alimentation, les surfaces qu'elle occupe, les emplois qu'elle procure et les volumes de production qu'elle génère. Par conséquent, les flux financiers qu'elle mobilise sont considérables tant en amont qu'en aval.

Au palan quantitatif, la culture de pomme de terre a permis de produire ses dernières compagnes environ **4,5 millions de tonnes** dont **400.000 tonnes** de semence, la valeur de la production est estimée à plus de 234 milliards de dinars, en 2014.

Au palan de création d'emplois la culture de pomme de terre procure environ **62.000 emplois** directs quasi permanent.¹

3.2.2 L'organisation de la filière pomme de terre :

Les maillons qui composent la filière pomme de terre sont parmi les plus nombreux et les plus diversifiés ; pour une meilleure organisation, une *organisation interprofessionnelle* a été créée le 1^{er} avril 2013. Ce conseil regroupe l'ensemble des opérateurs économiques et institutionnels, constitue un espace de dialogue de concertation et de proposition autour d'un objectif prioritaire et final.²

Au titre des professionnels, ils regroupent les catégories suivantes : Producteurs de pomme de terre de consommation, Producteurs de semences, Stockeurs, Distributeurs d'intrants, Distributeurs de matériels spécifiques, transformateurs, importateurs de semences, Associations des consommateurs.

3.2.3. La consommation nationale en pomme de terre :

La pomme de terre occupe une place de choix dans le modèle de consommation des algériens. La consommation progresse à des rythmes plus élevés que l'accroissement

¹ Direction de suivi et régulation du marché au ministère de l'agriculture, *développement de la filière pomme de terre*, rapport 2015.

² Circulaire portant organisation des élections des conseils interprofessionnels de la pomme de terre, conformément à la loi n° 08-16 du 3 aout 2008.

démographique. Toutefois la production disponible permet de couvrir la totalité des besoins nationale. L'année 2010 a enregistré un niveau de disponibilités de l'ordre de **90,7 kg/an/hab.**

Les besoins en consommation durant la période s'étalant d'avril à août sont estimés à **1,2 million de tonnes** (250.000 tonnes /mois), d'où une quantité théorique (brute) à réguler sur une période de six mois sous toutes les formes (stockage traditionnel, stockage sous froid, transformation et exportation) de plus 600.000 tonnes. ¹

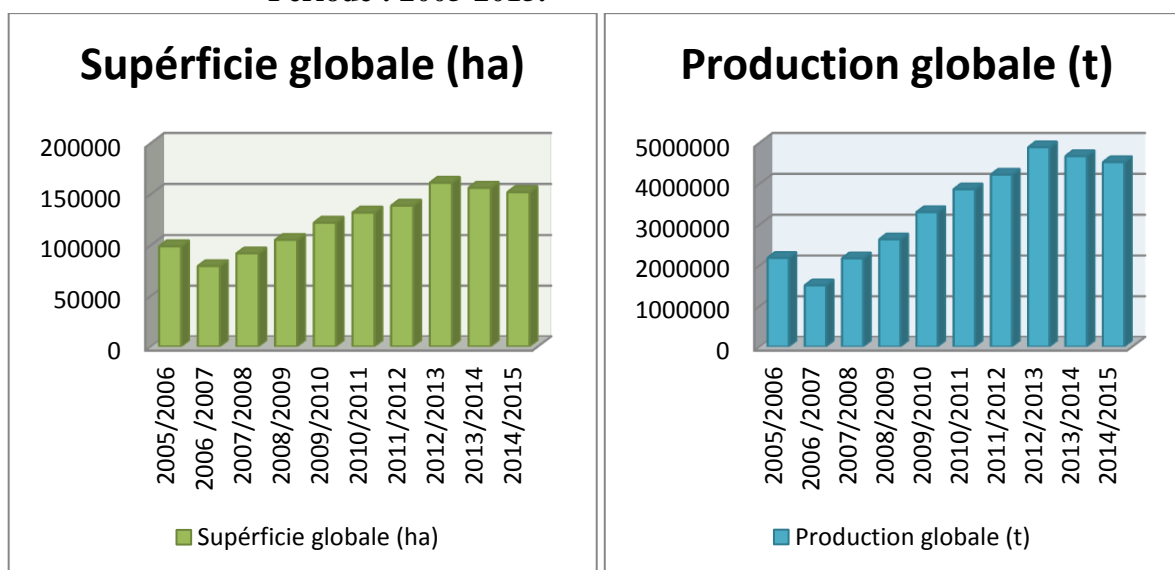
La production progresse plus vite que la population, ce qui dénote une amélioration significative des disponibilités par habitant. Ainsi :

- ✓ L'amélioration de la consommation, est indéniable;
- ✓ Le produit est recherché par les ménages en raison de sa valeur nutritionnelle, mais surtout parce qu'il correspond aux tendances de la consommation des habitants des villes et l'essor de la restauration hors foyer ;
- ✓ La consommation est réalisé essentiellement sous forme fraîche; la transformation reste marginale

3.2.4. La production nationale en pomme de terre

La production de pomme de terre enregistre un accroissement continu sur la dernière décennie, avec une croissance annuelle moyenne de 11%. L'extension des superficies et l'amélioration des rendements sont à l'origine de l'augmentation de la production

Figure N°III- 3 : Evolution de la superficie et la production de pomme de terre, Période : 2005-2015.



Source : Elaboré par nos soins à partir des données de la Direction des Statistiques Agricole et des Systèmes d'information au ministère de l'agriculture

¹ ALGEX , pomme de terre en Algérie, rapport 2013.

De 2005 à 2013 la production a augmenté de 107 % alors les superficies n'ont augmenté que de 65% ce qui montre que ces gains de production découlent plus de l'amélioration des rendements.

La production au cours de l'année 2013 a dépassé les 4,8 millions de tonnes et les rendements ont atteint une moyenne de 30,3 tonnes à l'ha.

La superficie moyenne est passée de la période 2005-2010 de **113.558 ha** à **147.946 ha** à la période 2010-2015, soit une hausse de **30%.** Pour les mêmes périodes La production moyenne à augmenter de **2.359.049 tonnes** à **4.433.027 tonnes**, soit une hausse de **87 %.**

Cette évolution est due principalement à : ¹

- ✓ Une meilleure maîtrise de l'itinéraire technique,
- ✓ Un encadrement technique de la filière,
- ✓ Aux mesures incitatives prises par les pouvoirs publics dans le cadre du développement de la filière,
- ✓ Sécurisation de l'acte de production.

3.2.5. Structure de la production

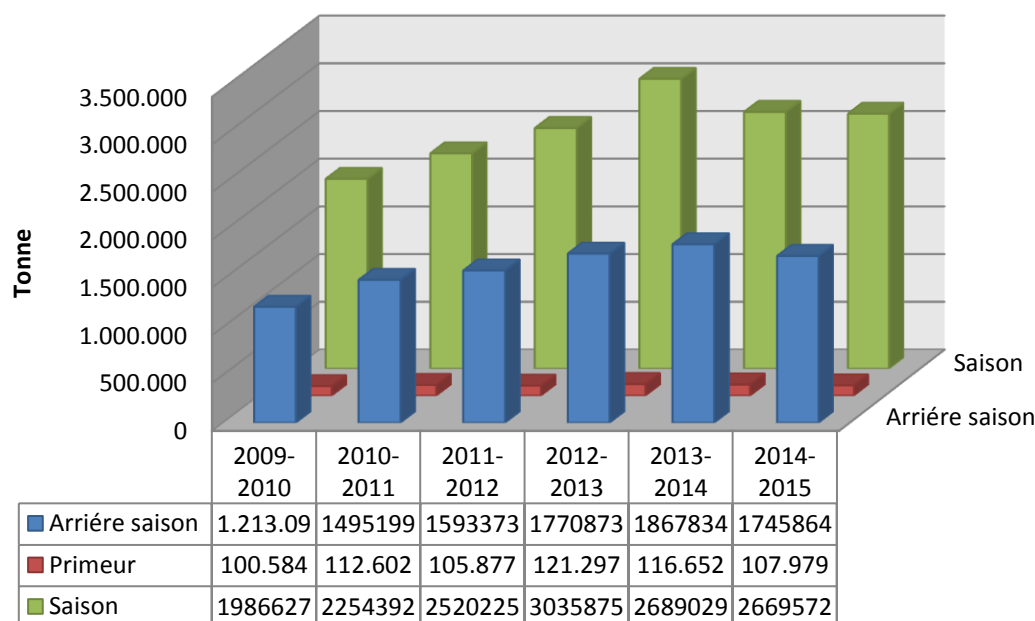
En Algérie la pomme de terre est cultivée selon trois types de cultures qui sont : la saison, l'arrière-saison et la primeur, ce qui offre des avantages avérés pour une bonne régulation de la pomme de terre sous toutes ses formes, (programmation en amont, stockage sous froid, transformation et exportation).²

L'offre sur le marché assure une disponibilité conséquente en pomme de terre fraîche. Pour les campagnes entre 2009-2010 à 2014-2015.

¹ Direction de suivi et régulation du marché au ministère de l'agriculture, *développement de la filière pomme de terre*, rapport 2015.

² AIGEX, *la pomme de terre en Algérie, défis et perspectives à l'exportation*, rapport 2014.

Figure N°III- 4 : l'évolution de l'offre nationale en pomme de terre par tranchés de production, période : de 2010 à 2015.



Source : élaboré par nos soins d'après les données de la Direction des Statistiques Agricole et des Systèmes d'information au ministère de l'agriculture.

L'évolution de l'offre nationale en pomme de terre montre une augmentation continue de la production de saison, qui est passé de **1.986.627 tonnes**, en 2010 à **3.035.875 tonnes**, en 2013, soit une hausse de **52%**. cependant une baisse de **12 %** a été enregistrée ces deux dernières années.

Concernant l'offre d'arrière-saison, la production a connu une hausse de **53%** entre 2010 et 2015.

Tableau N°III- 3 : Calendrier de la Production globale 2014 par période de récolte.

	Période											
Type de culture	Jan	Fév	Mars	Avril	Mai	Juin	juil	Août	sept	oct	Nov	Dec
Sup .S	83.905 ha											
Pro. S					2.689.029 T							
					Période de consommation production de saison							
Sup. A/S						67.221 ha						
Pro. A/S											1.867.834 T	
	Période de conso. Prod A/S										Période de conso. Prod A/S	
Sup. prim										5.050 ha		
Pro. prim			116.652 T									
			Pério de conso. Prod. de prim									

Source : Elaboré par nos soins à partir des données d'ALGEX, et ceux de la Direction des Statistiques Agricole et des Systèmes d'information au ministère de l'agriculture.

- Surfaces plantées 
- Production obtenues 
- Période de consommation 

Les périodes de récolte de chaque tranche de culture se situent de novembre à janvier pour les cultures d'arrière-saison, de mars à avril pour les cultures de primeurs et de mai à septembre pour les cultures de saison.

Les périodes de consommation s'étalent de novembre à avril pour les productions d'arrière saison, de mars – avril pour les primeurs et mai à novembre pour celles qui sont de saison.

L'offre de production est peu variée : sur les **122 variétés** autorisées à la production et à la commercialisation, seules **28 sont produites** avec une forte part de la Spunta (55%).

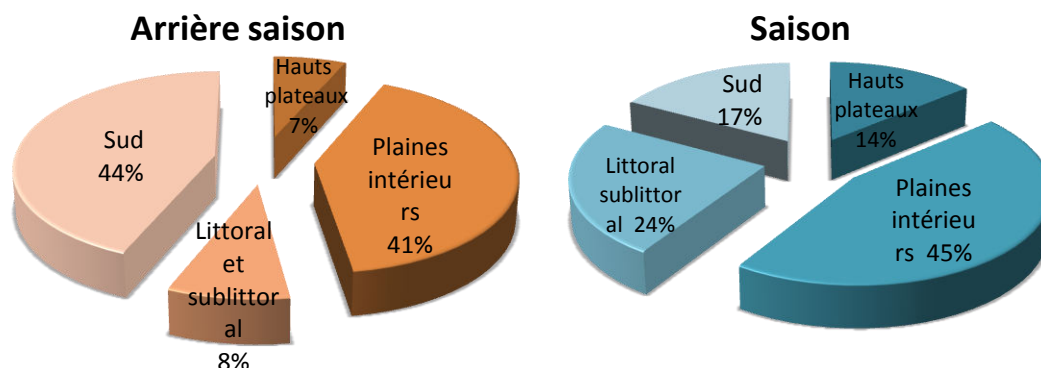
Les principales variétés produites sont la spunta, Kondor, Timate, Desirée, Atlas, Bartina.¹

Il en découle de cette cartographie de la production :

- ✓ Une offre en pomme de terre fraîche très étalée dans le temps : la période de récolte démarre à partir de l'arrière saison (au début du mois de décembre) et se prolonge Jusqu'à, la saison tardive (30 octobre).
- ✓ Une pleine production s'étalant sur 06 mois : trois cycles se recourent- primeur, demi-saison, pleine saison- pouvant assurer une disponibilité du produit d'Avril à Septembre.

3.2.6. Le système de production de la pomme de terre en Algérie :

Figure N°III- 5 : les zones de production pour les tranches de production saison et arrière saison ; pour la campagne 2014-2015.



Source : la direction de suivi et régulation du marché au ministère de l'agriculture.

¹ AIGEX, la pomme de terre en Algérie, défis et perspectives à l'exportation, rapport 2014.

La zone Sud de la tranche arrière-saison représente 44% de la production nationale suivis de la zone des plaines intérieures avec 41%.

Pour la tranche saison, la zone de plaines intérieures occupe une part la plus importante qui est de 45%.

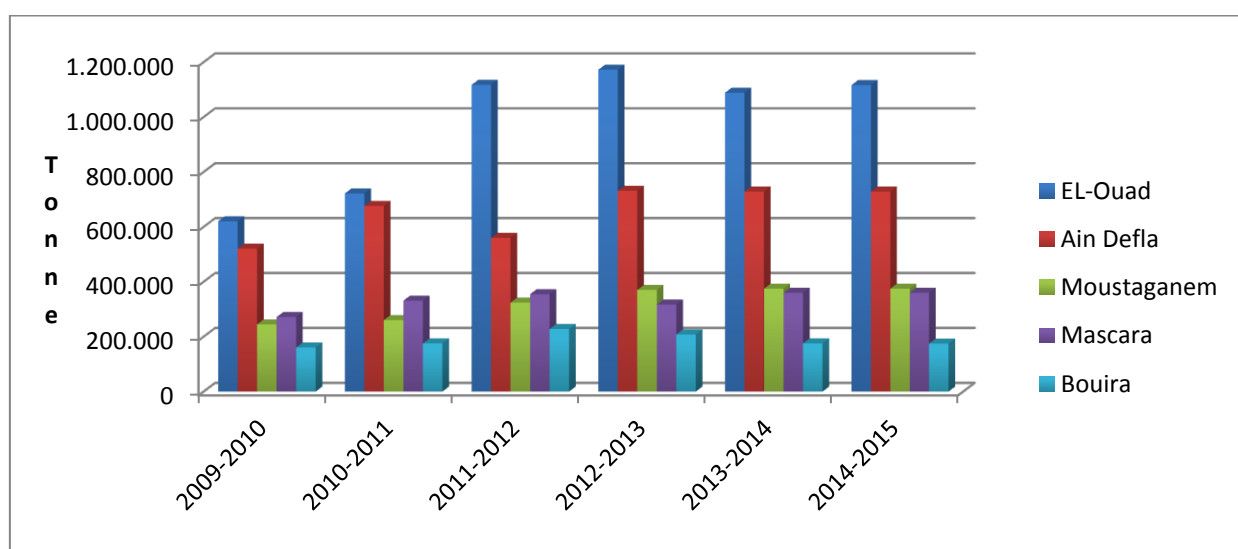
3.2.7. La plantation de pommes de terre en Algérie

La pomme de terre est cultivée dans 47 wilayas du pays, c'est-à-dire sur l'ensemble du territoire, à l'exception de la wilaya d'Illizi. La plasticité génétique de la pomme de terre lui permet de s'adapter à de nombreux agro-systèmes.

En 2013, 117 826 ha soit 73% de la superficie des plantations de la pomme de terre est occupée par 10 wilayas : El-Oued, Ain-Defla, Mostaganem, Mascara, Relisane, Bouira, Tiaret, Tlemcen, Chlef.

La wilaya d'El-Oued occupe, en 2013, la première place de la superficie des plantations de pommes de terre, avec plus de 35 000 ha. En deuxième place, on trouve la wilaya d'Ain Defla qui a totalisé 24 000 ha de la superficie des plantations. Suivi par Mostaganem avec 12 588 ha

Figure N°III- 6 : Evolution de la production dans les principales wilayas productrices de pomme de terre durant les cinq dernières années.



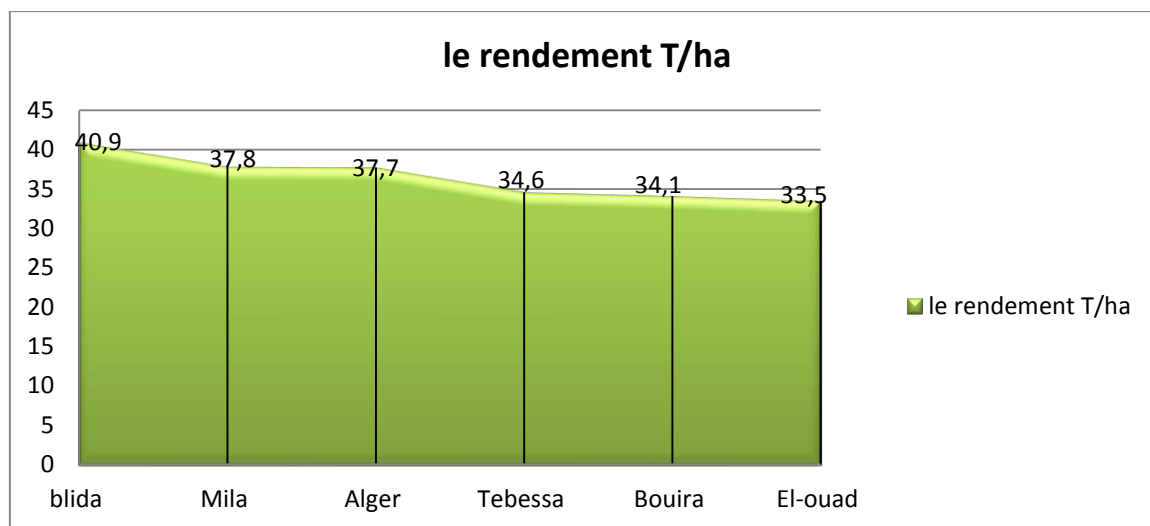
Source : Elaboré par nos soins d'après les données de la Direction des Statistiques Agricole et des Systèmes d'information au ministère de l'agriculture.

En matière de production, c'est la wilaya d'El-Oued qui est en première place avec près de 1,2 millions de tonnes, en 2013 ; et une évolution de 50,84 % entre 2010 et 2013.

Plus 730 000 tonnes de pomme de terre ont été produites par la wilaya d'Ain-Defla, et enregistrent généralement la même production pendant les cinq années.

La wilaya de Mostaganem a occupé la troisième place avec une quantité de 370 081 tonnes, en 2013.

Figure N°III- 7 : Le rendement de la pomme de terre dans les 6 principales wilayas en 2013.



Source : Elaboré par nos soins à partir des données d'ALGEX

Le rendement moyen en Algérie de la pomme de terre est estimé en 2013, à 30,3 tonnes/ha.

Blida occupe la première place en matière de rendement avec 40,9 tonnes/ha. Suivi par Mila avec 37,8 tonnes/ha et en troisième place, on trouve Alger avec un rendement de 37,7 tonnes/ha.

✚ Globalement la production nationale est jugée suffisante pour couvrir les besoins nationaux, l'équilibre est presque parfait entre la tranche saison et arrière-saison. En dépit de cette situation, il arrive que le marché connaisse des perturbations qui se caractérisent par :

- ✓ Un excédent de production en début de récolte des cultures d'arrière saison et de saison ;
- ✓ Des prix très faibles pour les producteurs (saison 2013), ou très élevés pour les consommateurs (saison 2014) ;
- ✓ Les situations de pression sur la pomme de terre durant les mois octobre, mars et avril.

3.2.8. Capacités de stockage et de transformation

Tableau N°III- 4 : les nombres d'unité, et d'emplois présents dans les différentes activités de la filière pomme de terre en Algérie.

ACTIVITE	Nombre d'unités	Nombre d'emplois
Unités de transformation de pomme de	12	482
Unités de stockage de pomme de terre	501	1917
Unités de commercialisation	1 540	1573

Source : Revue FELLAHA Innov n° 4762

L'industrie de la transformation de la pomme de terre est très peu développée; avec beaucoup de lacunes en matière de respect des exigences variétales et d'application d'un itinéraire technique de production adaptée pour les pommes de terre destinées pour la transformation. Les seules unités existantes investissent dans le conditionnement de mousseline importée et dans la fabrication de chips.

La transformation de la pomme de terre peut toucher à plusieurs autres produits telles les frites et les pommes de terre précuites surgelées.

Ce créneau peut constituer aussi un atout non négligeable pour la régulation du marché de la pomme de terre où les spécialités surgelées et surtout les précuites peuvent engranger d'importantes quantités.

Avantages de la transformation de la pomme de terre :

- ✓ Meilleure valorisation du produit,
- ✓ Création d'emplois,
- ✓ Participation à la régulation du marché de la pomme de terre.

Un potentiel énorme pour d'autres produits de transformation. On estime à environ 50.000 tonnes, seulement, de pomme de terre transformée.

Le développement de cette filière doit être accompagné du développement de l'industrie de la transformation et passé à l'exportation.¹

¹ AIGEX, la pomme de terre en Algérie, défis et perspectives à l'exportation, rapport 2014.

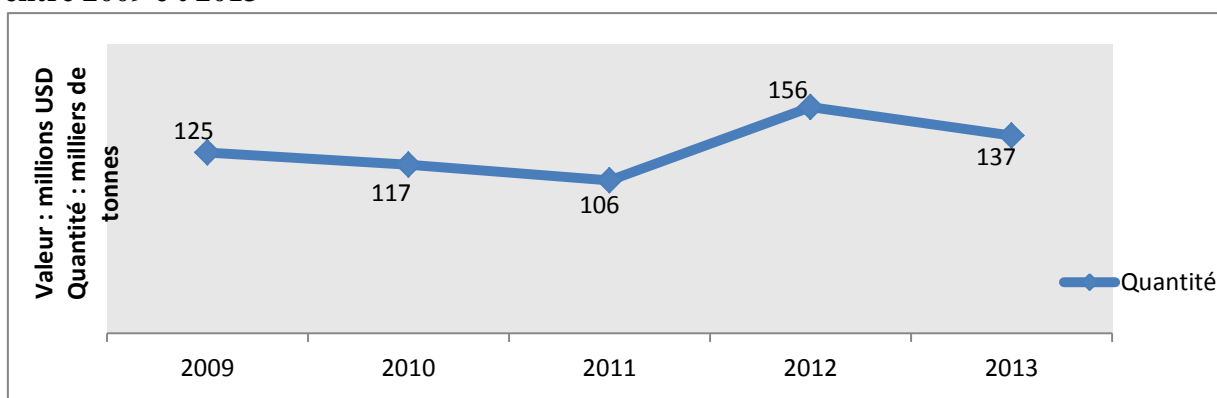
3.3. Etude du marché de la pomme de terre en Algérie :

3.3.1. Les importations algériennes en semence de pomme de terre

La filière est très dépendante des importations en semence de pomme de terre, Les besoins en semences sont en moyenne de 200 000 tonnes, qui sont couvèrent avec moins de 50 % par la production nationale.

Les quantités importées sont en proportion importante 107 869 T en 2008, ainsi qu'une hausse de 39,05 % en 2013. Leurs couts à l'importation varient entre 70 et 100 millions de dollars selon les années.

Figure N°III- 8 : l'évolution des importations algériennes en semence de pomme de terre entre 2009 e t 2013



Source : Elaboré par nos soins à partir des données d'ALGEX

Les importations algériennes en semence de pomme de terre sont très importantes :

La valeur la plus importante des importations algériennes en semence entre 2009 et 2013 est de 110 millions d'usd, ce montant a été enregistré, en 2012, avec une progression de 35% par rapport à 2011, toutefois une régression de 10 % a été constatée l'année suivante.

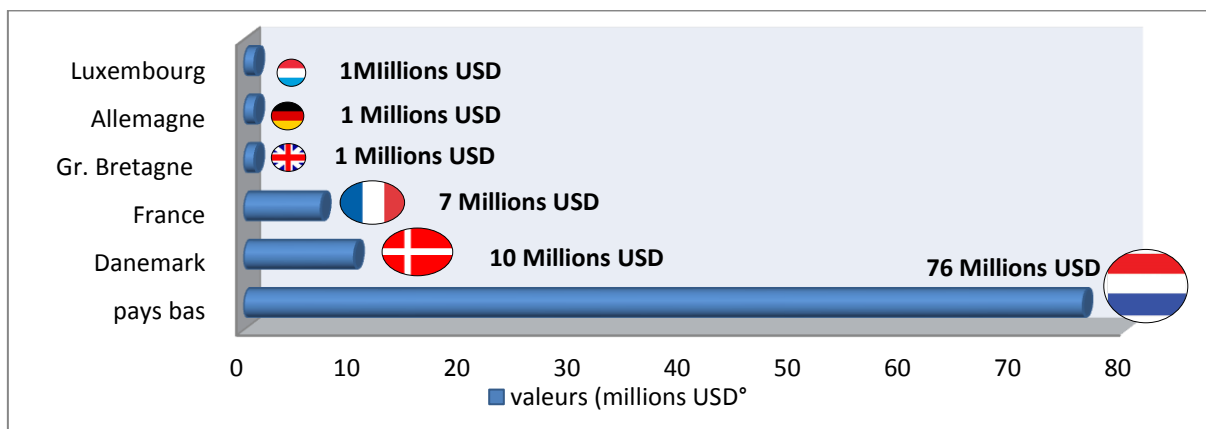
Le volume des importations algériennes en semence de pomme de terre a réalisé une quantité de 156 000 tonnes, en 2012 (la plus importante pendant la période 2009-2013) contre 160 000 tonnes réalisées en 2011, soit une progression de 47 %.

3.3.2. Les fournisseurs de l'Algérie en semence de pomme de terre

Les pays bas représentent le premier fournisseur de l'Algérie algérien en semence de pomme de terre en 2013 avec une valeur de 76 millions d'usd , soit 106 milliers de tonnes. En

deuxième place, on trouve le Danemark avec un montant respectif de 10 millions et 7 millions d'usd.

Figure N°III- 9 : les fournisseurs de l'Algérie en semence de pomme de terre- 2013-



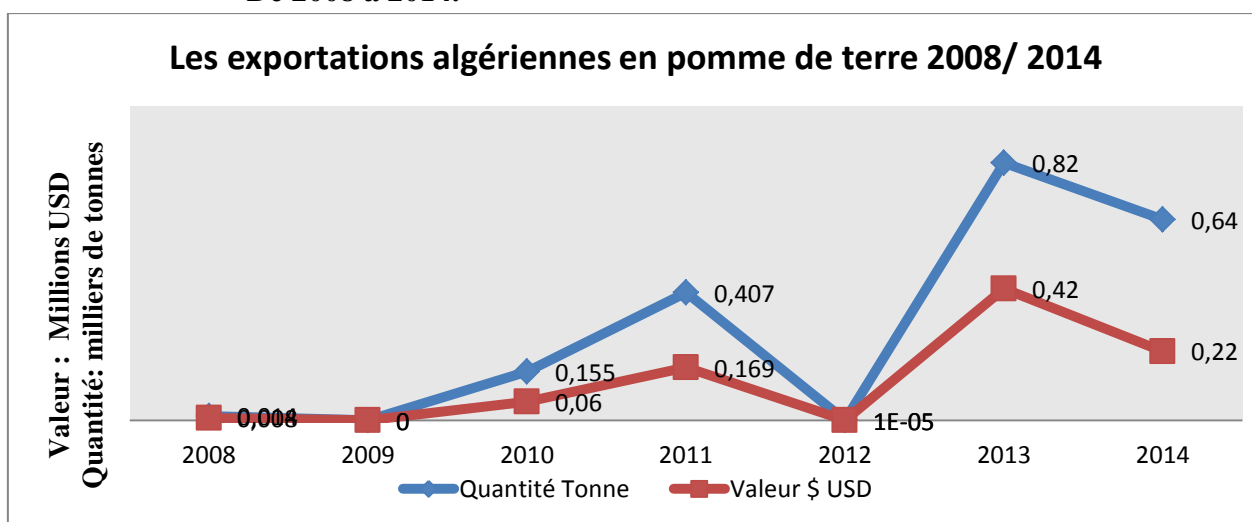
Source : Elaboré par nos soins à partir des données du CNIS.

3.3.3. Les exportations algériennes en pomme de terre

Avec une production moyenne annuelle de 4,5 millions en 2014, de tonnes, l'Algérie devient progressivement un gros producteur de pommes de terre ; cette production permet de satisfaire le marché domestique, et d'envisager ainsi son expédition vers des marchés étrangers.

Un nombre de plus en plus important d'opérateurs se lance, dans l'exportation de la pomme de terre. Ils ciblent des marchés accessibles comme la Russie, les pays du Golfe et du sud de l'Europe.

Figure N°III-10: L'évolution des exportations algériennes en pomme de terre, Période : De 2008 à 2014.



Source : Elaboré par nos soins à partir des données d'ALGEX

Les exportations de pomme de terre ont tendance à progresser, mais elles restent faibles.

En 2008, l'Algérie n'a exporté que 14 tonnes, vers un seul pays qui est l'Espagne, quant aux deux années 2009 et 2012 le pays n'enregistre aucune exportation dans la filière.

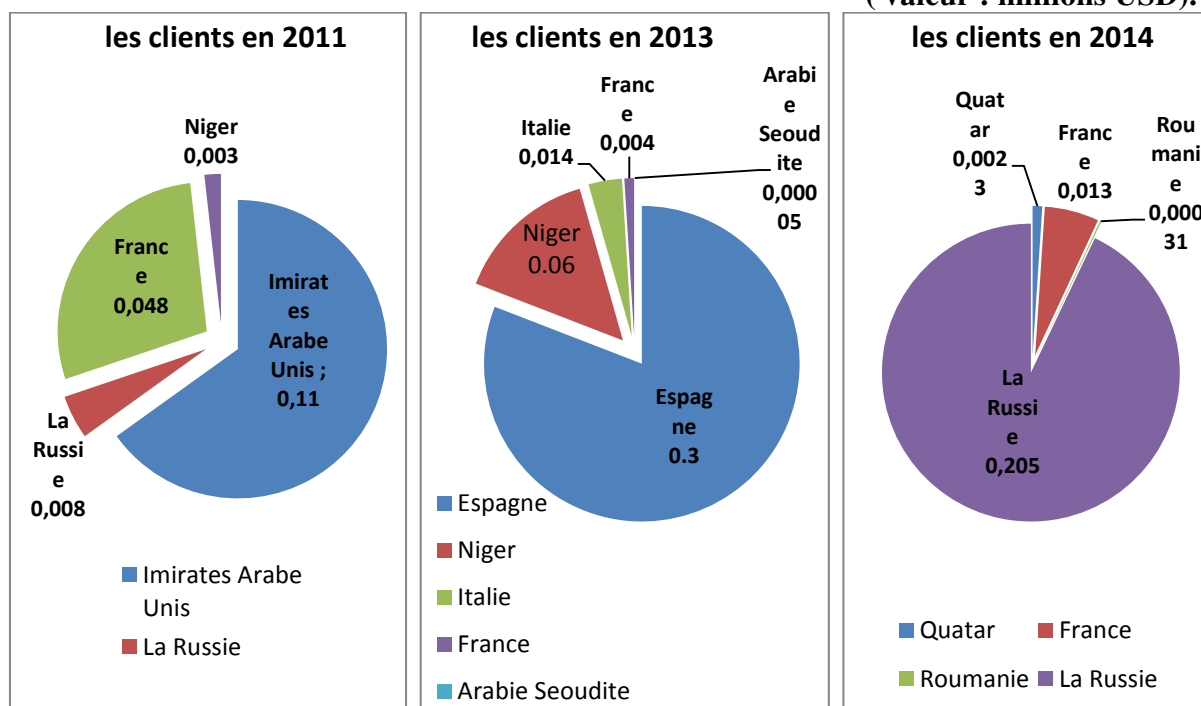
En 2013, Les exportations de pomme de terre ont réalisé une valeur de 420 000 USD, la plus importante durant les six dernières années. En volume, ces exportations ont atteint une quantité de 820 tonnes.

Les exportations algériennes en pomme de terre vers les pays européens restent marginales, malgré la progression qu'elles ont connue, en 2013, par rapport aux six dernières.

Toutefois, l'Algérie détient un potentiel à l'export de la pomme de terre : si l'on considère la période d'exonération des droits d'admission au sein de l'UE (du 01/01 au 30/03), la production (plus de 2 millions de tonnes) issue de l'arrière-saison et de la primeur est assez importante, ce qui peut permettre une orientation de plus de 100 000 à 200 000 tonnes à l'export sans impacter sur le marché local.

3.3.3.1. Les clients de l'Algérie en pomme de terre

Figure N°III- 11 : Les clients de l'Algérie en pomme de terre, en 2011, 2013 et 2014 .
(valeur : millions USD).



Source : Elaboré par nos soins à partir des données d'ALGEX.

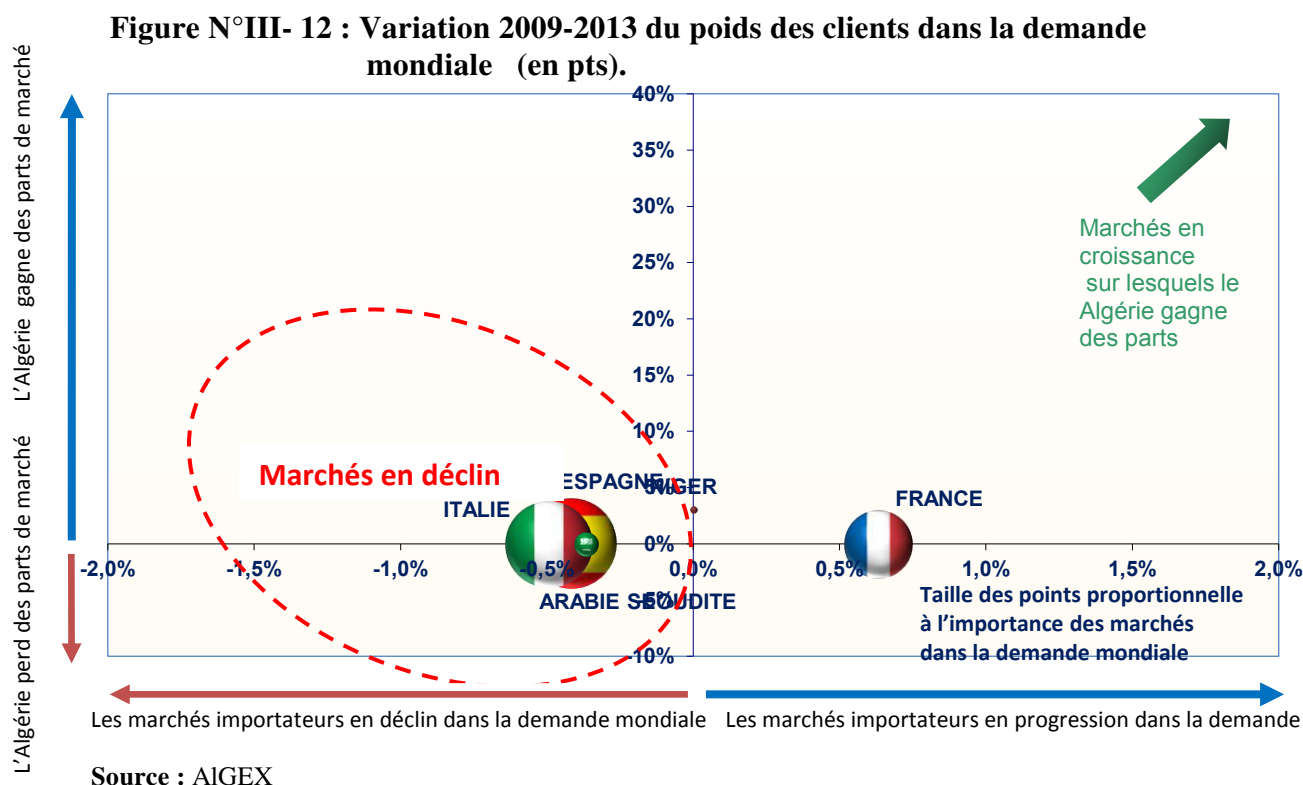
Les partenaires commerciaux de l'Algérie en pomme de terre diffèrent d'une année à l'autre.

En 2010, une valeur de 0.06 million d'usd de pomme de terre était expédiée vers deux partenaires européens qui sont la France et l'Espagne.

Le premier client de l'Algérie de pomme de terre, en 2011, est l'Imirate arabe unis avec 65% du total des ventes, en 2013, on trouve l'Espagne avec une part de 81% du totale des ventes algériennes en pomme de terre et, en 2014, une valeur de 0.205 millions d'usd soit 95 % sont des exportations algériennes vers la Russie.

L'Algérie n'a pas réussi à tirer avantage des débouchés européens dans le cadre des relations Algérie-UE. Les exportations algériennes de pomme de terre restent marginales, malgré la progression qu'elles ont connue, en 2013, par rapport aux trois dernières. En 2013, L'Espagne représente le principal débouché des exportations algériennes avec une part de 80%, le Niger demeure le second client de l'Algérie en matière de pomme de terre avec 15,5% de la part du marché. Cependant, en 2014, l'Algérie ne détient qu'un seul client européen qui est France avec une part de 6% du total de ses ventes en pomme de terre à l'étranger.

3.3.3.2. La stratégie export de l'Algérie de la pomme de terre



L'Espagne et l'Italie représentent les pays dont la demande en pomme de terre est très importante. Ces deux marchés importateurs de pomme de terre sont en déclin de 0.5 % dans la demande mondiale entre 2009 et 2013. Les exportations algériennes vers ces pays sont très marginalisées pendant cette période, ce qui explique l'absence de variation dans la part de marché Algérienne sur ces deux pays.

La France représente, elle aussi, un grand marché importateur en pomme de terre, avec une demande qui progresse soit 0.5% entre 2009 et 2013. L'Algérie garde les mêmes parts de marché pendant cette période, toutefois elle devra prospecter en priorité le marché français et essayer de gagner une plus grande part.

❖ Les propositions d'actions pour la pomme de terre

Les critères de choix des priorités de ces pays sont basés sur :

- La taille du marché ;
- Les accords commerciaux ;
- L'évolution des prix à l'import ;
- La distance des échanges commerciaux bilatéraux.

PAYS	Priorité 1	Priorité 2	Priorité 3
Fédération de Russie			
Belgique			
Pays-Bas			
Allemagne			
Italie			
Espagne			
Etats-Unis d'Amérique			
Royaume-Uni			
Egypte			
France			
Portugal			
Pakistan			

Source : AIGEX

La Belgique et l'Allemagne sont les deux marchés prioritaires à prospecter par l'Algérie dans la filière pomme de terre, ces deux pays européens ont une grande demande sur leurs marchés (une importation de 479 millions d'usd en Belgique, et 445 millions d'usd en

Allemagne, en 2013, soit une part respective de 10% et 9% de la part du marché mondial d'importations en pomme de terre).

En seconde position comme marchée à prospector, on retrouve la Fédération de la Russie, ainsi que des pays européens (Pays-Bas, Italie, Espagne, Royaume-Uni, France, Portugal) et les Etats-Unis d'Amérique.

En se basant sur les différents critères de choix de marché prioritaire à prospector dans la filière pomme de terre, on remarque que le marché européen et très attractif ou une grande demande est présent dans plusieurs pays : La Belgique, l'Allemagne, Pays-Bas, Italie, Espagne, Royaume-Uni, France, Portugal.

3.3.3.3. Répartition des exportations de pomme de terre par exportateurs

Tableau N°III- 5 : Répartition des exportations de pomme de terre par exportateurs en 2013.

Exportateurs	Valeur (millions USD)
kandous import export	0,14
Danalpo	0,08
Ingeo trade company	0,06
Profert	0,05
Benzaza import export	0,04
SOVEPROAM	0,04
ABD.A Y	0,004

Source : ALGEX.

3.3.3.4. Les procédures d'exportation de la pomme de terre en Algérie

- **Cadre législatif et réglementaire :**
 - Loi n° 87-17 du 1^{er} août 1987 relative à la protection phytosanitaire ;
 - Décret exécutif n° 93-286 du 23 novembre 1993 réglementant le contrôle phytosanitaire aux frontières ;
 - Arrêté interministériel du 05 août 2009 portant approbation du règlement technique relatif à la réglementation des matériaux d'emballage à base de bois destinés au commerce.

• Procédures d'exportation :¹

Nonobstant des dispositions relatives au contrôle phytosanitaire au niveau des postes frontières identifiés, les procédures de contrôle de l'exportation de la pomme de terre de consommation sont assurées comme suit :

1. Demande d'exportation

L'opérateur doit introduire une demande d'exportation selon le modèle joint dans l'**annexe 2**, au niveau de la DSA (Inspection Phytosanitaire de wilaya) avant toute exportation.

2. Contrôle sur site d'entreposage

Les lots destinés à l'exportation doivent répondre aux exigences du pays importateur.

- **Présentation des lots destinés à l'exportation** aux agents de contrôle de l'inspection phytosanitaire ;
- **Inspection de la marchandise et prélèvement systématique des échantillons de pomme de terre** pour les analyses phytosanitaires ;
- **Traitement des germes de tubercules destinés à l'exportation** par l'opérateur en utilisant les produits phytosanitaires homologués. Cette indication doit être portée dans le certificat phytosanitaire délivré par l'inspecteur phytosanitaire du point de sortie ;
- **Etablissement d'une attestation phytosanitaire** par l'Inspection phytosanitaire de la wilaya attestant que la marchandise a fait *l'objet d'une inspection et d'une analyse phytosanitaires*, qu'elle est reconnue indemne de tout organisme prohiber et/ou, tolérance conformément aux exigences des services officiels du pays de destination.

3. Contrôle au niveau du port d'expédition

Etablissement d'un certificat phytosanitaire par le service phytosanitaire aux frontières territorialement compétentes certifiant que la marchandise destinée à l'exportation est conforme aux exigences des services officiels du pays de destination et selon le modèle conforme à celui établi par la Convention Internationale pour la protection des Végétaux,

❖ Exigences

Phytotechniques

- **Maturité** : les tubercules doivent avoir maturité complète avec une peau adhérente.
- **Verdissement** : absence de tubercules verdis.

¹ Direction de la protection des végétaux et des contrôles techniques ; *procédure d'exportation de la pomme de terre de consommation*, rapport 2012.

- **Calibre** : en fonction des exigences du pays importateur.
- **Lésion** : les tubercules doivent être indemnes de lésions.

Phytophysanitaires

Les lots destinés à l'exportation doivent être indemnes d'organismes nuisibles exigés par le pays d'importation en l'occurrence, les maladies bactériennes, mycologiques et de toute présence ou infestation d'insectes nuisibles (taupins, teigne...).

Conditionnement

Les tubercules doivent être emballés et conditionnés selon les exigences du fournisseur.

Palette en bois

Les palettes en bois doivent répondre aux dispositions de l'arrêté interministériel du 05 août 2009 portant approbation du règlement technique relatif à la réglementation des matériaux d'emballage à base de bois destinés au commerce.

Transport de marchandises

Les tubercules de pommes de terre destinés à l'exportation doivent être acheminés dans des conteneurs réfrigérés pour éviter tout déperissement.

3.3.3.5. Les dispositifs d'encadrements et de promotion à l'exportation de la pomme de terre :

Des mesures d'appui aux exportations hors hydrocarbures initiés et mise en place au plan réglementaire et légal, arrêtées par le gouvernement en 1996, Il s'agit : ¹

- La création d'un Fonds Spécial de Promotion des Exportations (FSPE);
- La refonte de certains textes réglementaires régissant les échantillons, les procédures de certification et l'admission temporaire;
- La mise en place d'une prime d'assurance-crédit à l'exportation découlant de la création de la CAGEX

1) Soutiens de l'Etat :

- Le Fonds Spécial de Promotion des Exportations (FSPE) ;
- Le Fonds National de Régulation et de Développement Agricole ;
- Assurance-crédit

¹ Ministère de l'agriculture et du développement rural, *la stratégie et les incitations à mettre en place pour la promotion des exportations des produits agricoles*, rapport 2014.

(Des informations concernant ces soutiens de l'Etat se trouvent jointes en **annexe 3**).

2) Infrastructures et moyens d'exportation

Dispositions réglementaires et mesures d'encouragement existantes :

- Taxes parafiscales et redevances portuaires ;
- Mesures d'encouragement.

(L'explication détaillée des deux mesures se trouve jointes en **annexe 3**).

3) Formalités douanières

L'administration des douanes a procédé à l'allègement de certaines procédures douanières qui semblaient contraignantes, alors que d'autres appelées procédures simplifiées (ou facilitations) ont dû être initiées pour faire face aux nouvelles préoccupations des exportateurs après la libéralisation du commerce extérieur parmi ces procédures :

- Le dédouanement à domicile est la vérification sur site ;
- Le Titre de Passage en Douanes (TPD) ;
- Les magasins et aires de dépôts temporaires à l'exportation ;
- La vente en consignation ;
- L'exportation d'échantillons et de services après-vente.

(L'explication détaillée des trois premières procédures se trouve jointes en **annexe 3**).

3.3.4. Comparaison de la filière pomme de terre en Algérie avec le Maroc et la Tunisie

La filière pomme de terre revêt une importance particulière dans les pays du Maghreb, elle est considérée parmi les produits de base, avec des quantités considérables de production et de consommation.

L'approche de cette filière diffère entre l'Algérie, la Tunisie et le Maroc, toutefois, au niveau des échanges internationaux ces trois pays détiennent le même accord d'association avec l'Union Européenne qui leur octroie un contingent en exonération de droits de douanes de 1^{er} janvier au 31 Mars pour le produit.

Dans ce qui suit, nous allons essayer d'étudier la situation comparée de la filière entre les trois pays et de déterminer ainsi la place de l'Algérie parmi eux.

Tableau N°III- 6 : Evolution comparatif de la filière PdeT en Algérie et en Tunisie durant les années : 2000, 2005, 2011, 2013.

Années	Algérie				Tunisie			
	Prod (10 ³ t)	Rend (t/ha)	Sup ha	Export 10 ³ t	Prod (10 ³ t)	Rend t/ha	Sup ha	Export 10 ³ t
2000	1.208	16,6	72690	0	290	14,0	20700	0,02
2005	2.157	21,6	99717	0,119	310	12,4	25080	2,2
2011	3.862	29,3	131903	0,407	367	15,2	24200	13,9
2013	4.400	31,4	140000	0,815	340	14,6	23300	12,3

Tableau N°III- 7 : Evolution comparatif de la filière PdeT en Algérie et au Maroc durant les années : 2000, 2005, 2011, 2013.

Années	Algérie				Maroc			
	Prod (10 ³ T)	Rend (t/ha)	Sup (ha)	Export (10 ³ T)	Prod (10 ³ T)	Rend (t/ha)	Sup ha	Export (10 ³ T)
2000	1.208	16,6	72690	0	1.090	18,0	60510	54,7
2005	2.157	21,6	99717	0,119	1.479	23,8	62100	42,1
2011	3.862	29,3	131903	0,407	1.721	29,8	57846	20,8
2013	4.400	31,4	140000	0.815	1.928	36,35	53047	39,7

Source : Elaboré par nos soins à partir des statistiques de la FAO (<http://faostat.fao.org/site/567/DesktopDefault.aspx?PageID=567#ancor>) , Et Trademap (http://www.trademap.org/Product_SelCountry_TS.aspx).

La stratégie déployée dans la filière pomme de terre diffère dans les trois pays magrébins (Algérie, Maroc et la Tunisie), qui consiste :

En Algérie : une intensification de la production - développement des surfaces - Absence à l'export

Au Maroc : Intensification de la production - développement des surfaces - marchés à l'export en déclin entre 2000 et 2011, puis en expansion entre 2011 et 2013.

En Tunisie : Absence d'intensification de la production - Stabilisation des surfaces - marchés à l'export en développement.

En analysant l'évolution de la filière pomme de terre durant les différentes années dans les

trois pays, on trouve que l'Algérie détient la première place dans la production (4.400.000 T en 2013), cultivé sur la plus grande superficie, toutefois le rendement algérien par hectare reste inférieur à celui du Maroc (soit 31,4 (t/ha) en Algérie, contre 36.35 (t/ha) au Maroc en 2013).

Cependant, concernant les exportations algériennes dans la filière elles restent très insignifiantes, seulement (815 T) en 2013 contre (39700 T) et (12900 T) exportées respectivement par le Maroc et la Tunisie.

Malgré les dispositifs d'encadrements et de soutien dans la filière P de T en Algérie, en matière d'exportation le pays se classe au dernier rang par rapport au Maroc et la Tunisie, cela peut être expliqué par de nombreuses insuffisances dans la filière, ainsi que des contraintes internes que nous allons situer ci-après et autres externes que nous allons essayer de les déterminer à partir des entretiens avec les différents exportateurs dans la filière.

3.3.5. Les contraintes internes à l'exportation de la pomme de terre : ¹

L'état des lieux du dispositif d'encadrement des exportations agricoles d'une manière générale et la pomme de terre en particulier fait ressortir encore des insuffisances à plusieurs niveaux, parmi lesquelles il y a lieu de citer notamment :

- L'absence d'une stratégie globale d'exportation;
 - Les lourdeurs administratives et l'absence de synchronisation entre les différents maillons de chaîne d'exportation;
 - La faiblesse de subventions aux exportations;
 - La lourdeur du système bancaire, qui reste inadapté et peu incitatif à l'exportation ;
 - Le problème de compétitivité des produits agricoles d'une manière générale (normalisation, qualité et parfois prix).
- **En matière de Financement des exportations :**
 - Absence de financement spécifique aux exportations,
 - Absence de bonification de taux d'intérêt .
 - **En matière de réglementation des changes :**

La réglementation en vigueur présente beaucoup de contraintes et d'incohérences qui

¹ Entretien avec : M.ARHAB, sous directeur des suivis et régulation du marché, et de cellule pomme de terre, Ministère de l'Agriculture et de développement rural, 21 mars 2016, 10.00h.

gagneraient à être abrogées et/ou adaptées pour faciliter et alléger le traitement des opérations. Ces contraintes portent notamment sur les règlements suivants :

- Règlement 91/13 du 14/08/97 relatif à la domiciliation et aux règlements financiers des exportations;
- Règlement 95/07/ du 23/12 /95 relatif au contrôle des changes.

Il ressort de l'application de ces règlements deux problèmes majeurs :

- le délai de rapatriement ;
- la responsabilité solidaire de la banque et de l'exportateur.

(L'explication détaillée de ces deux éléments se trouve jointes en **annexe 3**).

- **En matière d'infrastructures et moyens d'exportation :**

- a) Secteur Portuaire :**

- Les compagnies de transport maritime et aérien à savoir la CNAN et AIR ALGERIE disposent de flottes dont la moyenne d'âge dépasse les quinze ans, voir plus. ce qui ne permet pas à ces transporteurs *d'honorer leurs engagements* en matière de *délais* et de *dates* de livraison exactes au niveau des ports étrangers.
 - CNAN ne peut pas répondre à la demande des exportations vers des ports que ses navires ne desservent pas.
 - les exportateurs nationaux de produits agricoles ne maîtrisent pas les procédures et démarches pouvant leur faciliter l'acheminement de leurs cargaisons vers la destination souhaitée dans les meilleures conditions de délai, de coût et de sécurité.
 - Ces mêmes exportateurs ne sont pas informés de l'existence de sociétés tant publiques (telles que NASHCO, GEMA et MTA) que privées (elles sont très nombreuses) qui sont spécialisées dans ce domaine (consignataires des marchandises) .

- b) Secteur Aérien :**

- Bien que l'ensemble des infrastructures de nos aéroports internationaux et nationaux sont en mesure de recevoir les aéronefs « Cargo » de type Boeing et Air Bus , il y a lieu de préciser qu'aucune plate forme aéroportuaire n'est équipée d'un dépôt frigorifique ou de l'installation d'une chaîne de froid ;
 - Les centres de fret existants sur certains aéroports ne sont pas adaptés à ce type d'exportations de produits agricoles et non équipés d'installations spécifiques ;
 - Les centres de fret sont beaucoup plus utilisés pour l'exportation et l'importation des marchandises non périssables ;

- Nos aéroports sont beaucoup plus utilisés pour l'importation des produits qu'à l'exportation.

3.3.6 Le programme de développement et les mesures de réajustement dans la filière pomme de terre en Algérie : ¹

Afin d'atteindre, à l'horizon 2019 l'objectif de production de la pomme de terre de 6,6 millions de tonnes, il est nécessaire d'augmenter le rendement moyen à l'hectare qui doit être de 36 tonnes.

Ce programme repose sur :

- La maîtrise des itinéraires techniques de production de semences et de consommation,
- La détermination d'une carte variétale pour chaque zone de production potentielle,
- La conservation et le stockage de la pomme de terre,
- La réalisation d'actions de protection contre les risques naturels,
- La réalisation des travaux de défoncement d'assainissement et d'irrigation,
- L'apport en matière organique et l'introduction de la culture de légumineuses pour enrichir les sols en azote .

➤ Mesures de réajustement et d'incitation dans la filière P de T

La mise en œuvre cohérente d'une stratégie de développement globale de la filière, appelle en urgence la coordination, le suivi et la mise en place des mesures de réajustements et d'incitations nécessaires.

¹ Entretien avec : le Responsable de la cellule filière pomme de terre , Ministère de l'Agriculture et du développement rural, 24 Mars 2016.

Tableau N°III- 8 : les mesures de réajustement et d'incitation dans la filière P de T en Algérie

	Mesures de réajustement et d'incitation.
<i>Réglementaire et institutionnel</i>	1. Refonte du FSPE
<i>Sur le plan logistique</i>	1. Réservation des espaces portuaires pour les produits agricoles ; 2. Equipements frigorifiques ; 3. Choix des aéroports destinés aux exportations de la pomme de terre ; 4. Renforcement des infrastructures sanitaires et phytosanitaires ; 5. Mise en place d'un réseau international au niveau des principaux pays ciblés, pour une promotion plus rapprochée du produit.
<i>Sur le plan technique</i>	1. Mise à niveau de la réglementation et des structures
<i>Sur le plan financier</i>	1. Mise en place de financements spécifiques aux exportations avec bonification des taux d'intérêts 2. Adaptation de la réglementation des changes à la promotion des exportations en matière de délai et responsabilité de rapatriement. 3. Révision à la hausse de la quote-part des recettes en devises rétrocédée aux exportateurs

Source : Elaboré par nos soins à partir des informations obtenu, de l'interview tenu dans la cellule pomme de terre au niveau du ministère de l'Agriculture et du développement rural .

(L'explication détaillée de chaque mesure se trouve jointe en **annexe 4**).

Conclusion :

Dans ce troisième chapitre nous avons fait une approche globale de la filière pomme de terre dans le monde, ainsi qu'une analyse détaillée de la filière en Algérie afin de déterminer le potentiel Algérien dans l'exportation de ce produit vers le marché européen. De ce fait nous allons présenter les principales remarques et résultats obtenus à l'issue de cette analyse :

- les pays de l'Union Européenne représentent la moitié des importations et exportations mondiale en pomme de terre .
- La pomme de terre en Algérie est Parmi les produits de base qui revêt un caractère stratégique. sa consommation progresse à un rythme élevés toutefois la production disponible en expansion permet de couvrir la totalité des besoins nationale.
- Le stockage et la transformation de PdeT en Algérie sont très peu développées avec beaucoup de lacunes, ce créneaux peut constituer un atout non négligeable pour la régulation du marché de P de T et pour l'augmentation des exportations de ce produit.
- Des dispositifs d'encadrements et de soutien dans la filière PdeT en Algérie sont mis en place , malgré cela en matière d'exportation le pays se classe au dernier rang par rapport au Maroc et la Tunisie, cela résulte de nombreuses insuffisances dans la filière, ainsi que des contraintes internes.

Afin d'adoption d'une stratégie à l'exportation de P de T, l'Algérie doit se baser sur les différents critères de choix de marché prioritaire à prospecter, dans la filière pomme de terre on trouve que le marché européen est très attractif ou une grande demande est présente dans plusieurs pays, on cite : La Belgique, l'Allemagne, Pays-Bas, Italie, Espagne, Royaume-Uni, France, Portugal.

Cependant, on constate que l'Algérie n'a pas réussi à tirer avantage des débouchés européens dans le cadre des relations Algérie-Union Européenne, on trouve que ses exportations vers cette zone restent marginales malgré la progression de ses exportations en 2013. Par une première approche on peut expliquer cela par l'existence de certains facteurs exogènes qui entrave l'accès de ce produit sur le marché européen.

Pour une meilleure approche de cette problématique nous allons consacrer le chapitre suivant dans l'étude du marché Européen en pomme de terre, les conditions d'accès de la pomme de terre dans cette zone, et de déterminer les mesures dans lesquelles ces dernières sont un obstacle aux exportations algériennes en pomme de terre .

Chapitre 4 :

**Les exportations Algériennes vers
l'Union Européenne
Dans la filière pomme de terre**

Introduction :

L'union européenne est le premier partenaire commerciale de l'Algérie. En 2014 l'Algérie a importé de l'UE pour 29,71 milliards de dollars, soit 50,72 % des importations globales du pays, et exporté vers ces pays pour 40,28 milliards de dollars, soit 64,21 % de ses exportations globales, constituées pour plus de 95 % d'hydrocarbures et dérivés.

Dans le cadre de l'accord de libre échange Algérie-Union Européenne ; la pomme de terre originaire de l'Algérie est admise à l'importation dans la communauté européenne en exonération totale des droits de douane pendant la période allant du 1er janvier au 31 mars dans la limite du contingent tarifaire de 5000 tonnes.

Toutefois, l'exportation des produits agricoles notamment la pomme de terre vers l'union européen est confrontée à certaines barrières « tarifaires et non tarifaires » qui entravent leurs accès sur ce marché.

Dans l'objectif de déterminer les mesures dans lesquelles ces conditions d'accès sont un obstacle aux exportations algériennes en pomme de terre vers le marché européen, nous allons dans ce chapitre : d'abord, déterminer les conditions d'accès de la P de T sur le marché européen, ainsi que les exigences internes et tendance de consommation du produit dans certains pays potentiels à prospecter par les exportateurs algériens et enfin, nous avons procédé à une enquête à travers des entretiens tenus avec des exportateurs algériens de pomme de terre dans le but de déterminer les obstacles à l'exportation de produits vers le marché européen.

Dans la filière pomme de terre**4.1. Les conditions d'accès de la pomme de terre sur le marché de L'Union Européenne**

L'union Européenne est un regroupement économique, monétaire et politique. Les 28 états membres représentent un seul et unique territoire sur le plan douanier ce qui signifie qu'ils appliquent un tarif douanier commun pour les biens importés.

De plus, les biens importés peuvent circuler sur l'ensemble de la zone sans autre contrôle douanier (pommes de terre – avec le passeport phytosanitaire).

4.1.1. Le marché pomme de terre dans l'Union Européenne

Pendant une grande partie du XXe siècle, l'Europe a été numéro un pour la production de pommes de terre. Elle a dû céder l'honneur à l'Asie, mais sept pays européens font partie des dix premiers producteurs du monde.

Les variétés de pommes de terre cultivées en Europe sont très nombreuses (plus de 2 000) variétés est adaptées à divers types d'utilisations : alimentation humaine ou transformation industrielle.

4.1.1.1. Consommation de la pomme de terre dans l'Union Européenne :

C'est en Europe que la consommation est la plus élevée du monde: presque 90 kg par an et par habitant. De nombreux pays d'Europe de l'Ouest passent de la culture à la transformation et à la production de plants.

Tableau N°IV- 1 : la Consommation la plus élevée de pomme de terre dans l'UE.

Pays	Consommation par tête en 2011 (kg/année)
Lettonie	124
Pologne	111
Malte	106
Grèce	97
Estonie	95

Source : Maciej Koaleski, circuit de distribution de pomme de terre en Pologne, Mostaganem, le 09/09/2014.

Dans la filière pomme de terre

Les pays les plus consommateurs de P de T dans l'Union Européenne en 2011 sont : la Lettonie, la Pologne, Malte, suivi avec une consommation moindre en Grèce et en Estonie.

La consommation la plus basse est enregistrée en : Slovaquie (48), France (46), Italie (44), Danemark (40), Bulgarie (36).

Les consommateurs européens sont de plus en plus intéressés par l'achat de pomme de terre avec de très bonnes caractéristiques extérieures et de bon goût.

Les normes de qualité de P de T définissent les paramètres de qualité minimaux, mais les importateurs peuvent avoir les exigences plus détaillées et plus élevées. (Exemple : le consommateur polonais n'accepte pas les tubercules avec le diamètre moins de 40mm même si elles sont conformes à la législation polonaise).

4.1.1.2. L'importation de la pomme de terre en Europe :

Tableau N°IV- 2: Les importations Européennes en pomme de terre depuis le monde .
(Valeur : Millions USD)

Années	En 2013	En 2014	En 2015
Importations mondiales	5 003	4 354	3 503
Importations Européennes	3 425	2 564	2 060
Part (%)	68	59	59

Source : Elaboré par nos soins à partir des données statistiques de Trademap ;
(http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx).

Les pays de l'UE représentent plus de la moitié des importations mondiales en pomme de terre (59 %), avec une valeur de 2 564 millions de usd, en 2014. Sept pays de l'UE sont classés parmi les 10 premiers importateurs mondiaux de ce produit qui sont : la Belgique, Pays-Bas, Allemagne, Espagne, Italie, Royaume-Uni, France.

En 2014, la Belgique s'est positionnée comme le premier importateur mondial de pomme de terre avec 347 millions de usd, soit une part de **9 %** suivi de la Russie et les Pays-Bas qui détenaient respectivement **9% et 6%** de la part du marché mondial d'importations avec une valeur de 382 millions de usd et 261 millions de usd .

Dans la filière pomme de terre**4.1.1.3. La procédure d'importations de la pomme de terre en Europe ¹**

Avant de réaliser une importation de végétal en Europe :

- vérification si ce végétal est soumis au contrôle phytosanitaire ;
- identification d'un point d'entrée communautaire par où le produit peut être importé.

Durant l'opération d'importation :

- les agents des services de la protection des végétaux procèdent au:
 - ✓ contrôle documentaire,
 - ✓ contrôle d'identité,
 - ✓ contrôle phytosanitaire.

Les contrôles sont réalisés dans le premier point d'entrée communautaire autorisée pour l'importation des végétaux (à moins que l'importateur ne dispose d'un lieu de destination agréé pour le contrôle phytosanitaire).

Une fois l'inspection finie et si la conformité des lots a été constatée, un laissez-passer phytosanitaire est délivré.

➤ **Concernant Le contrôle**

Inspection d'État de la santé des Plantes et des Semences (PIORIN) peut effectuer des contrôles : chez des producteurs des pommes de terre, aux marchés, supermarchés, centres de distribution, usines de transformation ainsi que sur les routes.

Conformément à la loi sur la santé des végétaux tous les lots des pommes de terre importés des pays tiers sur le territoire de l'Union européenne sont soumis à des contrôles au niveau *du point d'entrée de communautaires* situé sur les frontières de la Communauté.

➤ **Le passeport phytosanitaire**

La circulation à l'intérieur du territoire de l'Union européenne implique pour certains végétaux et produits végétaux d'être accompagnés d'un passeport phytosanitaire.

Le passeport atteste que les végétaux répondent aux exigences phytosanitaires communautaires relatives aux organismes de quarantaines.

(l'exemplaire d'un passeport phytosanitaire européen est joint en **annexe 5**).

¹ MACIEJ, (Kawalski) : *Réglementation européenne pour l'Admission de la pomme de terre*, Mostaganem, 09/09/2014, 11:30h.

Dans la filière pomme de terre**4.1.1.4. Certification de la pomme de terre**

Les deux principaux types (ils en existent d'autres) de certification à l'international pour les produits agricoles, vendus en l'état frais, sont les suivants :

- ✚ la certification 'Global GAP' (Good Agricultural Practices = Bonnes Pratiques Agricoles).
- ✚ A un degré beaucoup plus limité, la certification 'BIO' : pour les produits issus de la culture en agrobiologique.

Dans la législation communautaire, il n'y a pas de certification générale fixée pour l'importation d'aliments d'origine non animale dans la Communauté. Cependant, il y a des normes de qualité spécifiques qui sont exigées par des importateurs ou distributeurs (comme IFS, BRC, Global GAP, ISO 22000 etc.).¹

Certains grands pays producteurs, comme la France émet leurs propres normes de qualité y compris pour la certification spécifique de la pomme de terre. A ce sujet nous présenterons, la norme Française NF-25-111 : cette norme couvre non seulement la majorité des exigences imposées pour la certification 'Global GAP', mais traite également certains aspects spécifiques de la culture et du conditionnement de la pomme de terre.

La réglementation européenne du commerce n'interdit pas la vente d'un produit *non certifié*, tant que ce produit répond aux normes légales en matière de protection du consommateur. La certification n'est donc qu'une simple référence en matière de gestion de la qualité du produit, mais ce type de certificat qualité est exigé par presque la totalité des importateurs européens de fruits et légumes et qu'il est donc difficile, voire impossible de valoriser son produit en Europe, sans disposer de l'une ou de l'autre certification.²

4.1.1.4.1. Le certificat phytosanitaire :

Le certificat phytosanitaire est un document officiel délivré par l'organisation nationale de la protection des végétaux du pays exportateur à l'organisation équivalente du pays importateur. Il atteste que les végétaux et les produits végétaux proviennent de régions exemptes d'organismes justifiables de quarantaine, ainsi qu'ils sont pratiquement exempts de

¹ MACIEJ, (Kawalski) : *Réglementation européenne pour l'Admission de la pomme de terre*, Mostaganem, 09/09/2014, 11:30h.

² Programme d'Appui à la mise en œuvre de l'Accord d'association, *Guide à l'exportation de la pomme de terre algérienne*, rapport 2013.

Dans la filière pomme de terre

tous autres organismes nuisibles et respectent les exigences phytosanitaires du pays importateur (Le certificat phytosanitaire n'est pas un document commercial).¹

Sur le certificat phytosanitaire doit figurer :²

- ✓ Le nom scientifique des végétaux,
- ✓ La quantité des végétaux,
- ✓ L'adresse exacte de: l'expéditeur, du destinataire, du point d'entrée au pays destinataire,
- ✓ Le certificat doit être accompagné par un tampon et une signature officielle du responsable qui a émis le certificat à une date d'émission valable.

(le modèle du certificat phytosanitaire pour l'exportation est joint en **annexe 5**).

4.1.1.4.2. Le certificat Global GAP ³ :

Initialement créées par une plate forme de distributeurs européens, La certification GlobalGAP est une série de normes de traçabilité et de sécurité alimentaire, reconnue au niveau mondial, pour les productions agricoles (végétales et animales) et aquacoles. Ces normes sont fondées sur des bonnes pratiques agricoles (GAP : Good Agriculture Practices).

L'objectif est principalement de rassurer les consommateurs sur la manière dont les produits alimentaires sont produits dans les exploitations agricoles en minimisant les impacts des activités agricoles sur l'environnement, en diminuant l'utilisation des intrants artificiels et en garantissant une approche responsable de la santé et de la sécurité des travailleurs, ainsi que du bien-être des animaux.

(un processus d'obtention du certificat Global GAP est joint en **Annexe 6**)

4.1.1.4.3. La norme française NF-25-111 :

Comme la certification Global GAP, la NF-25-111 est également une norme de qualité de référence ; mais celle-ci spécifique pour la pomme de terre, (les personnes qui voudront

¹ Programme d'Appui à la mise en œuvre de l'Accord d'association, Guide à l'exportation de la pomme de terre algérienne, rapport 2013.

² MACIEJ, (Kawalski) : Réglementation européenne pour l'Admission de la pomme de terre, Mostaganem, 09/09/2014, 11:30h.

³ [http : www.reo.be/fr/eurepgap/wat.asp](http://www.reo.be/fr/eurepgap/wat.asp) (publié le 25/03/2013, consulté le: 03/03/2016 à 15 :00h)_,

Dans la filière pomme de terre

commercialiser de la pomme de terre en France, ont intérêts à s'approprier cette démarche, car elle est souvent exigée par les importateurs français).¹

Les différentes étapes pour obtenir le certificat, ne diffèrent que très peu de celles du Global GAP.

4.1.2. La réglementation à l'exportation vers l'Union Européenne

Conformément à la directive 2000/29/CE du conseil du 8 mai 2000 l'importation des pommes de terre de pays tiers est autorisée uniquement de : **L'Algérie**, l'Egypte, l'Israël, la Libye, le Maroc, la Serbie, la Syrie, la Suisse, la Tunisie, la Turquie.

Conformément à l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE, la pomme de terre primeur peut entrer dans l'Union Européenne, libre de droits de douanes dans les limites d'un quota de 5000 tonnes/ans, et cela uniquement dans la période, allant du 1er janvier au 31 mars.

4.2.1.1. La réglementation Européenne sur la pomme de terre :²

La réglementation Européenne est le cadre légal qui régit la production, le conditionnement, l'importation, l'exportation et la commercialisation de la pomme de terre à l'intérieur de la CE et cela jusqu'à la consommation.

Pour la pomme de terre on distingue principalement trois types de règlements (protections) au niveau de la CE. A noter que l'exportateur algérien, désirant mettre son produit sur le marché européen, devra se mettre en conformité sur la totalité de ces directives et au risque de se voir déclasser/ refuser/retourner/ taxer son produit à l'arrivée.

 Règlements relatifs pour la protection du consommateur :

Les informations réglementaires européennes concernant la protection du consommateur sont jointes **en Annexe 7**.

¹ Programme d'Appui à la mise en œuvre de l'Accord d'association, *Itinéraire réglementaire et étude référentiel de qualité*, rapport 2013.

² Programme d'Appui à la mise en œuvre de l'Accord d'association, *Guide à l'exportation de la pomme de terre algérienne*, rapport 2013.

 Réglementations et directives pour la protection de l'environnement :

Parmi les aspects importants de ses nombreuses réglementations et en vue de l'exportation de la pomme de terre algérienne vers l'Europe, on cite principalement la directive européenne sur 'les parasites de mise en quarantaine'. A noté que l'on retrouve plusieurs parasites ' de mise en quarantaine' sur le territoire algérien (parmi-elles : la teigne et les nématodes à kyste), mais qu'une éventuelle présence de ces parasites, lorsque constaté à l'entrée de la marchandise dans la CE, entraînera automatiquement la destruction de lot de pommes de terre et dont les frais, seront à la charge de l'expéditeur.

Les services phytosanitaires algériens connaissant bien cette problématique à l'exportation ne délivreront le passeport phytosanitaire, qu'en cas d'absence de ces parasites. Pourtant, la délivrance du « certificat phytosanitaire » ne constitue aucun cas une *garantie* pour l'exportateur pour pouvoir rentrer sa marchandise en Europe : lorsqu'il s'avère, au moment du dédouanement, que des parasites sont présents sur les tubercules, la marchandise sera automatiquement refoulée, voire détruite.

 Réglementations pour la protection du marché intérieur

En matière de transport sur le territoire européen, la quasi-totalité des transactions de la pomme de terre s'effectue par voie routière. Le cadre légal de ces opérations est présenté dans le règlement RUCIP, (Règles et usage du commerce intereuropéen des pommes de terre) , (joint en annexe 5).

Le RUCIP est un document de référence, lequel reprend l'intégralité de la réglementation du commerce intereuropéen des pommes de terre et auquel sont également soumises les exportations de pomme de terre algériennes.

4.1.2.1.1. Les conditions phytosanitaires spécifiques :

L'importation dans la communauté de végétaux est réglementée par la Directive du Conseil 2000/29/CE. Les principes généraux de cette directive sont fondés sur les dispositions adoptées par la Convention Internationale pour la Protection des Végétaux (CIPV) de la FAO tel que:

- Des mesures phytosanitaires efficaces pour empêcher l'introduction et la propagation d'organismes nuisibles pour les végétaux ;

Dans la filière pomme de terre

- L'acceptation par le pays importateur de Certificats Phytosanitaires officiels, conformes aux modèles établis par la CIPV, certifiant que les végétaux ont été inspectés et/ou analysés selon des procédures officielles et sont considérés indemnes des organismes nuisibles.

4.1.2.1.2. Directive 2000/29/CE : Importation de végétaux ¹

Liste communautaire d'environ 250 organismes nuisibles (bactéries, virus, insectes etc.) dont l'introduction dans la Communauté est interdite (Partie A des annexes I et II de la Directive).

- Liste de végétaux dont l'introduction dans la Communauté est interdite lorsqu'ils sont originaires de pays tiers déterminés en raison du risque trop élevé d'introduction d'organismes nuisibles ;
- Liste d'exigences spécifiques aux quelles certains végétaux doivent satisfaire avant d'être importés dans la Communauté (vérification de l'absence d'organisme nuisible ;
- Liste de végétaux qui doivent être accompagnés par un certificat phytosanitaire émis par l'organisme officiel de protection des végétaux du pays exportateur.

4.1.2.2. La réglementation Algérienne sur la pomme de terre

A la lumière de la réglementation européenne, nous constatons que la réglementation algérienne est souvent moins actualisée et autorise encore la vente et l'utilisation de certains produits phytosanitaires déjà interdite en Europe. Pour cela, pour une production à l'exportation, il est important de vérifier la réglementation européenne actualisée avant toute utilisation de pesticides, puis de respecter les doses prescrites par le fabricant, ainsi que les délais d'application avant récolte. Dans les divers cahiers des charges utilisés en Europe, on trouve aussi souvent une obligation de justification par analyse réalisée par un laboratoire grée, des allégations avancées en matière de teneurs de résidus. ²

¹ http://ec.europa.eu/food/fs/sfp/ph_ps/harm/legal/dir00_29_fr.pdf, (publié le: 02/06/2012, consulté le : 06/04/2016 à 9 :00 h).

² Programme d'Appui à la mise en œuvre de l'Accord d'association, *Itinéraire réglementaire et étude référentiel de qualité*, rapport 2013.

4.2. Les exigences internes et tendances de consommation de la pomme de terre dans certains pays Européens

L'exportation des produits (notamment la pomme de terre) vers un marché étranger exige à l'exportateur d'avoir :

- **Une information complète des réglementations du pays ciblé :**

Chaque pays a sa réglementation interne donc il faut s'assurer que les produits exportés seront admis dans le pays d'importation et qu'ils répondent à leurs exigences en matière de réglementation douanière :

- ✓ Quels sont les documents exigés aux frontières ?
- ✓ Faut-il un certificat d'origine, une autorisation préalable de mise sur le marché, ... ?
- ✓ Faut-il adapter l'étiquetage de mes produits ? etc...

- **Une connaissance parfaite des exigences du marché ciblé concernant :**

- ✓ Les prix du marché ? , les variétés recherchées ? ,
- ✓ Les préférences des consommateurs (couleur préférée de peau, de chair etc.) ?
- ✓ La meilleure période pour l'exportation ?
- ✓ La destination finale ? (Conditions de stockage (traitements antigermination etc.).

De ce fait, pour l'exportation de la pomme de terre algérienne vers les pays de l'Union Européenne, il faut d'une part s'informer sur la réglementation européenne concernant l'accès de ce produit dans la zone (quelques règlements on les a cité précédemment), ainsi que des réglemens et normes internes spécifiques à chaque pays européen ciblé, et d'autre part, les exigences du marché et les préférences des consommateurs du pays européen choisi comme prioritaire à prospecter.

Pour notre étude, nous avons choisi deux pays européens à prospecter : les marchés polonais et portugais, dans lequel nous allons déterminer : les exigences internes de commercialisation de la pomme de terre, ainsi que les habitudes et préférences de consommation du produit sur les deux marchés choisis.

4.2.1. Le marché Polonais de pomme de terre :

En Pologne, la pomme de terre entière reste une base de l'alimentation. Avec l'arrivée de nouveaux modes de consommation, plus européens, c'est un des pays les plus intéressants pour exporter des pommes de terre, toutefois la concurrence de certains pays européens comme allemands et française est bien implantée.

Le marché polonais est un marché de pommes de terre fraîches puisque environ 20 % de l'offre totale seulement est utilisée par l'industrie de transformation alimentaire et industrielle.

La consommation de toutes pommes de terre confondues en Pologne est l'une des plus importantes de l'UE Avec 113 kg/habitant/an, en 2011 '' pour la pomme de terre fraîches la consommation est évaluée à 97 kg/hab./an contre 16 kg seulement pour les produits transformés. '' elle occupe ainsi le deuxième rang des pays européens dont la consommation de pomme de terre est la plus élevée. ¹

4.2.1.1. Présentation de la filière pomme de terre en Pologne

4.2.1.1.1. Les utilisations de la pomme de terre :

La pomme de terre en Pologne est utilisée pour :

- La consommation humaine ;
- La transformation alimentaire (production de chips, frites, etc.) ;
- La transformation industrielle (production de fécule de pommes de terre, alcool etc.) ;
- L'alimentation animale.

4.2.1.1.2. Les types culinaires de pomme de terre : ²

Type A : pommes de terre « à chair ferme », peu farineuse, aqueuse et se tenant bien à la cuisson, à réserver plutôt pour les salades, pommes vapeur ou en robe des champs, pommes sautées ;

¹ Le journal de la pomme de terre, N° 1032 ,18 mai 2013.

² MACIEJ, (Kawalski) : *circuits de distribution de la pomme de terre en Pologne*, Mostaganem, 09/09/2014, 12 h.

Dans la filière pomme de terre

Type B : pommes de terre « à chair fondante », assez fine, un peu farineuse, se délitant peu à la cuisson, à réserver plutôt pour les pommes rissolées, en robe des champs, pommes vapeur, gratins, potages, pommes sautées ;

Type C : pommes de terre à chair farineuse et se désagrègeant à la cuisson, à réserver plutôt pour les frites, purées, pommes au four, potages ;

Type D : pomme de terre à chair très farineuse ; ce sont essentiellement des variétés féculières, non utilisées en cuisine.

4.2.1.1.3. L'offre polonaise en pomme de terre :

Une variété de pomme de terre est présente sur le marché polonais, on trouve : ¹

- Une offre de 1er prix, qui est constituée de variétés traditionnelles polonaises de qualité standard. Elles sont destinées à couvrir les besoins des populations à revenu modestes.
- Une offre avec des qualités et des conditionnements plus soignés et des variétés parfois spécifiques est également proposée par les GMS en zones urbaines.
- Une offre en pommes de terre préparées (épluchées, précuites ou non),
- Des gammes de produits à base de pommes de terre comme les flocons pour purée ou encore les préparations à base de fécule entrante dans les recettes traditionnelles polonaises (quenelles, pyzy et kopitka).
- Les gammes plus élaborées (microondables, Ve gamme...) sont très peu développées avec cependant des percées intéressantes en restauration collective.

4.2.1.1.4. L'importation de la pomme de terre en Pologne :

Tableau N°IV- 3 : Structure d'importations polonaise en 2013.

Produit	Pays	2012/13 (en mille tonnes)	2012/13 (mln EUR)
Pommes de terre	UE-27 (Allemagne, France, Pays-Bas, Italie)	133,2	33,7
	Autres	6,2	1,1
Fécule	UE-27 (Pays-Bas, Allemagne, France, Belgique)	456,2	242,3

¹ [http / : www.cnipt.fr/wp-content/uploads/2013/10/Pdt-hebdo-1032.pdf](http://www.cnipt.fr/wp-content/uploads/2013/10/Pdt-hebdo-1032.pdf) , (Publié le: 12/11/2011, consulté le :19/04/2016, à 21:00h).

Dans la filière pomme de terre

	Autres	4,5	5,0
Frites	UE-27 (Pays-Bas, Belgique)	35,8	22,6
	Autres	0,2	0,1
Chips	UE-27 (Allemagne, Belgique)	9,5	10,5
	Autres	0,0	0,0

Source : MACIEJ, (Kawalski) : *circuits de distribution de la pomme de terre en Pologne*, Mostaganem, 09/09/2014, 12 h.

La Pologne importe des pommes de terre pour les marchés du frais et de la transformation ; soit 456,2 mille tonnes de féculé et 133,2 mille tonnes de pomme de terre de consommation sont importées par des pays de l'UE (Pays-Bas, Allemagne, France, Belgique),

La majeure partie des importations polonaise en toutes pommes de terre confondues proviennent de l'Union Européenne. La France, avec 20 % des importations en 2011-2012, se place derrière l'Allemagne (28 %) et devant l'Espagne (10 %), l'Italie (9 %) et la Belgique (8 %). A noter toutefois qu'aucune importation polonaise n'a été effectuée depuis l'Algérie.¹

Les importateurs de pommes de terre doivent être obligatoirement inscrits dans le Registre des Entrepreneurs tenus par l'inspecteur régional de protection des plantes et de semences.

Ce sont des sociétés spécialisées qui s'occupent de l'importation de la pomme de terre en Pologne.

4.2.1.1.5. L'exportation Polonaise en pomme de terre :

Dans une moindre mesure, la Pologne exporte des pommes de terre fraîches. Les principaux marchés sont situés à l'Est (Moldavie, Biélorussie, Roumanie et Russie). Ces pays représentent 63 % des exportations en 2011-2012. Mais ces marchés sont très fluctuants. En s2011-2012, 22 200 t ont été exportés, dont le quart vers la Russie et 20 % vers la Danemark. La campagne précédente, 90700 t a été exporté, dont près de 60 % vers la Biélorussie et 20 % vers la Russie.²

4.2.1.2. Les exigences polonaises dans la commercialisation et la consommation de la pomme de terre**4.2.1.2.1. Les normes qualité de la pomme de terre en Pologne :**

¹ [http : www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx](http://www.trademap.org/Bilateral_TS.aspx) , (publié le: 02/04/2011 ,consulté le : 29/04/2016 à 16:00h).

² Le journal de la pomme de terre, N° 1032 ,18 mai 2013.

Dans la filière pomme de terre

Les consommateurs européens sont de plus en plus intéressés par l'achat de pommes de terre avec de très bonnes caractéristiques extérieures et de bon goût.

Les normes de qualité de pommes de terre commercialisées en Pologne ont été définies par le règlement du Ministre d'agriculture selon les normes OECD et celles de l'UE.

- On distingue deux types de pommes de terre selon le degré de maturité des tubercules. Les pommes de terre récoltées avant le 20 juillet sont considérées comme „primaires”. Les pommes de terre récoltées après cette date sont considérées comme les pommes de terre „de consommation”.
- Les normes définissent les paramètres de qualité minimaux, mais les importateurs peuvent avoir les exigences plus détaillées et plus élevées. Très souvent le consommateur polonais n'accepte pas les tubercules avec le diamètre moins de 40mm même si elles sont conformes à la législation polonaise.

4.2.1.2.2. Les préférences des consommateurs en Pologne :

Les consommateurs polonais deviennent de plus conscients en ce qui concerne la qualité de pomme de terre et le type culinaire.

- Les Polonais de l'Est préfèrent les pommes de terre à chair blanche, tandis que les habitants de la Pologne occidentale préfèrent les pommes de terre de couleur jaune.
- Polonais préfèrent les pommes de terre qui ''s'effondrent'' sur l'assiette, tandis qu'en Europe de l'Ouest les variétés les plus populaires sont de type ''dur'' , avec une couleur jaune foncée de chair.
- La préférence va clairement vers des pommes de terre conditionnées, de qualité plus homogène et avérée, telles que proposées par les grands opérateurs (grossistes conditionneurs, importateurs répartiteurs référencés par les grands groupes de la Distribution).

4.2.1.2.3. Emballage, étiquetage et le transport de la pomme de terre en Pologne

Les importateurs polonais préfèrent le ''Big Bag'' (même jusqu'en 1200 kg) aux sacs en jute. Les sacs en jute sont relativement plus chers.

Les pommes de terre commercialisées en Pologne doit être correctement emballée et étiquetées. Les exigences les plus importantes dans ce domaine comprennent entre autres :

- L'emballage des produits agro-alimentaires doit assurer la préservation des

Dans la filière pomme de terre

caractéristiques pertinentes de cet article – celles qui déterminent son identité,

- L'étiquetage des aliments et des produits agricoles doit être préparé dans la langue polonaise de la façon lisible, visible, claire,
- Sur l'étiquette de produits agro-alimentaires il faut présenter le nom de l'article et autres informations pertinentes du point de vue d'acheteur – nécessaires pour identifier cet article.
- En ce qui concerne les produits agro-alimentaires en vrac ou commercialisés sans emballage individuel, le nom de produit et les autres informations pertinentes sont mentionnés dans les documents de transport et disponible sur l'étiquette de produit affiché dans le magasin.¹

Pendant le transport, les pommes de terre sont très souvent couvertes par une couche de tourbe - pour protéger le produit contre l'humidité.

4.2.1.2.4. La distribution de la pomme de terre en Pologne

La commercialisation de la pomme de terre en Pologne, se fait dans plusieurs espaces de ventes, toutefois la part des ventes en valeur diffère d'un point à un autre :

- Les supérettes et supermarchés : représentent près de 50 % des ventes en valeur de pommes de terre et de produits transformés.
- Les hypermarchés viennent en deuxième position, avec 20 % des ventes.
- des épiceries de proximité avec un rayon fruits et légumes occupent une part de 15 % en moyenne.
- Les magasins de proximité : ils ont une place particulière dans les villes, les consommateurs vont le plus souvent faire leurs achats dans ce type d'enseignes.
- Les épiceries de taille moyenne et de proximité sont équipées de frigos et congélateurs qui permettent de commercialiser des produits transformés ou congelés.
- Les marchés en plein air, les zones de bazar : présents dans les villes et surtout dans les campagnes, comptent pour environ 15 % de la commercialisation en valeur.

¹ MACIEJ, (Kawalski) : *circuits de distribution de la pomme de terre en Pologne*, Mostaganem, 09/09/2014, 12 h.

4.2.2. Le marché portugais en pomme de terre

Au Portugal, les pommes de terre sont des aliments de base consommés par tous. Cependant, les attentes des consommateurs évoluent, comme dans d'autres pays européens. Malgré une grande tradition patatière et un plébiscite du tubercule dans les assiettes, le Portugal ne se situe plus parmi les 10 premiers producteurs européens. Les importations sont donc nombreuses dans ce pays.

Dans cette analyse du marché portugais, marché important pour l'Algérie, on propose quelques éléments pour mieux cerner la situation des pommes de terre dans ce pays.

4.2.2.1. Présentation de la filière pomme de terre au Portugal

4.2.2.1.1. Production de pomme de terre au Portugal :

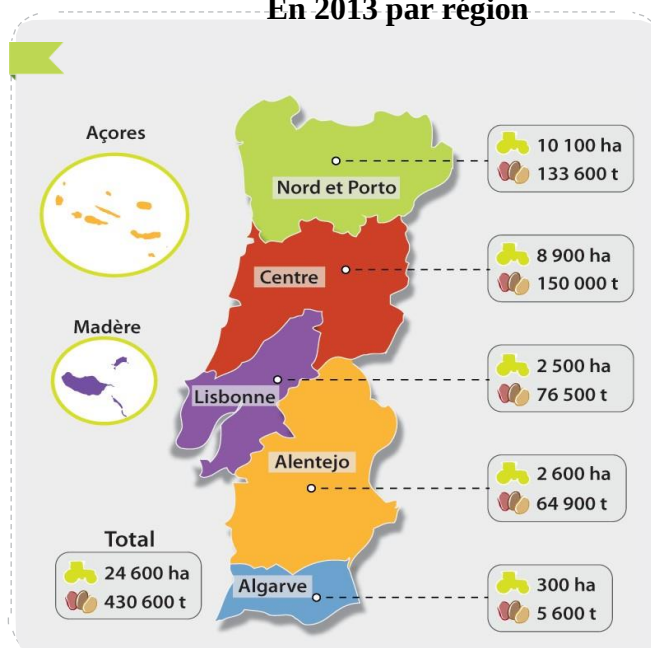
Les portugais produisent : la pomme de terre primeur, commercialisée d'avril à juillet ; et la pomme de terre de conservation dont la production s'échelonne de juillet à la fin avril.

Les principales régions productrices se situent au Nord et sur la côte (Entre Douro e Minho, Tras-os-Montes, Beira Litoral, Ribatejo-Oeste e Montijo), Les deux premières régions de production (Nord et Centre) se partagent 60 % des récoltes.

La production portugaise en pomme de terre peut être très variable : en 2014, la production de ce produit a augmenté de 15% par rapport à 2013, soit près de 500000 t, cependant, durant la campagne suivante, en 2015 la production connaît une baisse significative (-10% par rapport à 2014), soit 443000 t pour la campagne 2015-2016.

(cependant dix ans la production ont diminué de 40%).

Figure N°IV- 1 : production au Portugal
En 2013 par région



Source : le journal de la pomme de terre, n°1079 – 30/01/2015.
(file:///C:/Users/user/Desktop/PDTHebdo_1079.pdf)

Dans la filière pomme de terre

Plusieurs Causes sont à l'origine de la diminution de la production de pommes de terre au Portugal, on peut citer :

- ✓ la baisse des surfaces emblavées (23000 ha contre 25000 ha pour la campagne 2014/2015, Les surfaces ont été réduites de 20000 ha en dix ans, soit près de la moitié) et des rendements.
- ✓ une forte concurrence des pays communautaires, ainsi que des difficultés dans la production, incitent peu à peu les producteurs portugais à abandonner cette culture.
- ✓ les cultures de pommes de terre, ont subi les attaques de mildiou, ce qui impacte sur le rendement de production, ainsi qu'une situation de sécheresse importante auquel était confronté le pays durant cette dernière campagne 2015-2016.

Concernant la qualité de la pomme de terre au Portugal, elle est présente avec des tubercules de bons calibres, uniformes et aucun problème sanitaire. Ainsi qu'une plus large gamme de variété a été commercialisée sur le marché interne durant cette dernière campagne 2015-2016. Parmi celles qui sont les plus utilisées, on peut citer la Red Fantasy, Elfe, Concordia et Jelly.¹

4.2.2.1.2. La Consommation de pomme de terre au Portugal :

Au Portugal la pomme de terre est un aliment de base consommé par le plus grand nombre d'Habitants et l'achète quel que soit l'état de la situation économique, toutefois leurs exigences évoluent, comme dans d'autres pays européens.

La consommation de pommes de terre est restée stable en 2009. Le Portugal est toujours un des plus grands pays consommateurs d'Europe (10ème au niveau mondial), avec 93 kg/habitant/an. Les portugais consomment de préférence la pomme de terre de conservation.

Durant la campagne 2010/2011, les Portugais ont consommé de la pomme de terre locale (57 %) et de la pomme de terre européenne (40%).²

¹ Le journal de la pomme de terre, N° 1032 ,18 mai 2013.

² Le journal de la pomme de terre, N° 1113 ,26 février 2016.

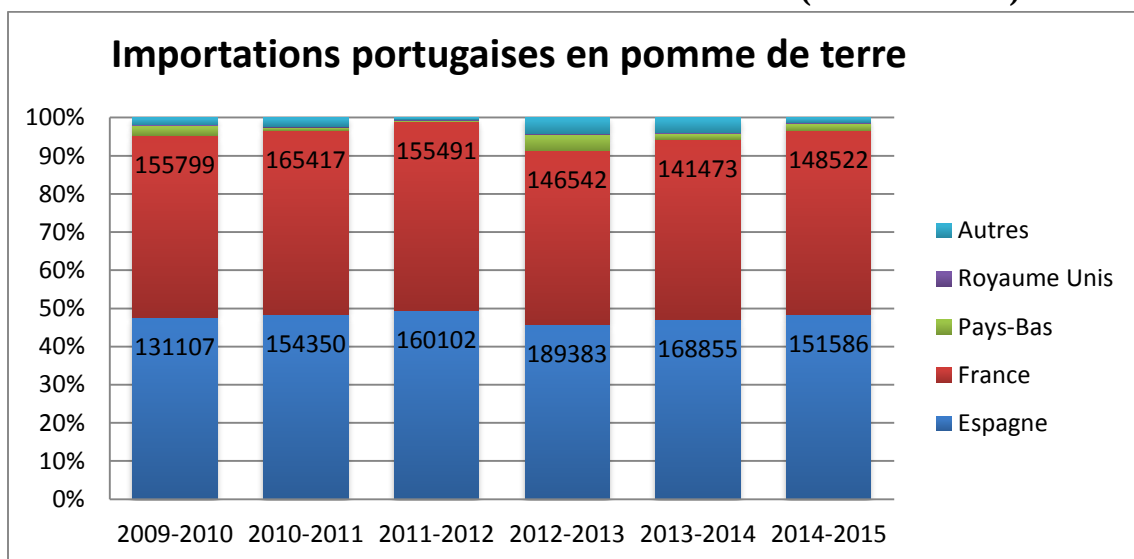
4.2.2.1.3. Le commerce extérieur portugais en pomme de terre

La balance extérieure du Portugal est largement déficitaire en ce qui concerne les pommes de terre. Le Portugal en exporte cependant, principalement en Europe. Ainsi en 2015, elles se sont vendues en Espagne (49 772 t), Allemagne (8630t), Pays-Bas (7 884 t), France (3 348t), Belgique(877t). Bien que faibles, les exportations portugaises augmentent régulièrement durant ses dernières années.

4.2.2.1.3.1. Les importations portugaises en pomme de terre :

Le Portugal est un pays fortement dépendant des importations pour satisfaire aux besoins du marché intérieur en pommes de terre. La production nationale estimée à 786000 t en 2014 ne couvre qu'une partie de sa consommation interne.¹

Figure N°IV-2 : l'évolution des importations portugaises en pomme de terre , période : 2010 à 2015.
(Unité : tonnes)



Source : Le journal de la pomme de terre, n° 1113, 26 février 2016.

Les importations portugaises proviennent essentiellement des pays européens, l'Espagne, reste toujours le premier fournisseur du Portugal, 151586 t a été importés de ce pays durant la campagne 2014-2015. La France, quant à elle est au deuxième rang des fournisseurs du Portugal, a exporté près de 148542 t, (+ 5 % par rapport à la campagne 2013-2014).

Selon les dernières estimations, les importations portugaises de pommes de terre de conservation, en novembre 2015, sont de 30400 t, ce qui correspond à une baisse de

¹ [http : _www.trademapp.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx](http://www.trademapp.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx) (consulté le:03/02/2016, publié en 2015).

Dans la filière pomme de terre

8 % par rapport à la même période, en 2014. L'Espagne a été le premier fournisseur avec 18661 t, suivi de la France avec 11000 t.¹

Malgré que le marché portugais soit porteur et de grande consommation de pomme de terre, on trouve l'Algérie n'a enregistré aucune vente vers ce pays.

4.2.2.2. Les exigences d'importations et commercialisation de la pomme de terre au Portugal**4.2.2.2.1. Réglementation sur la commercialisation de la pomme de terre au Portugal :****a) L'agrément :**

Les critères qualité auxquels doivent répondre les pommes de terre présentées à la vente au consommateur sont définis dans l'arrêté de commercialisation du 3 mars 1997. Cet arrêté souligne notamment la responsabilité du détenteur de la marchandise dans la qualité du produit détenu en vue de la vente ou vendu (article 1). Il est donc vivement conseillé, avant la mise en vente, de s'assurer de la qualité des produits par un agrément de lot.²

Au delà des seuils fixes pour la catégorie II, le lot n'est pas commercialisable

Critères de catégorisation	Catégorie I		Catégorie II	
	Conservation	Primeur	Conservation	Primeur
% max en poids de défauts graves	6 %	4 %	8 %	6 %
% max en poids de défauts légers	10 %		20 %	
% max en surface de défauts d'aspect	15 %		25 %	

Les catégories : sont considérées comme défauts graves, les tubercules pourris, coupés, crevassés, verdis, germés ou encore présentant du noircissement interne après épluchage. Sont considérées comme défauts d'aspect, les gales commune et argentée

¹ http://www.cnipt.fr/wp-content/uploads/2016/02/PDTH_1113_interactif1.pdf (consulté le 03/04/2016).

² <http://www.cnipt.fr/wp-content/uploads/2013/10/Portugal-2011.pdf> (consulté le 04/04/2016).

b) Le calibrage :

Pour les pommes de terre de conservation à chair ferme :

- Tous les calibres autorisés à la vente dans la limite de 75 mm.
- Le calibre généralement utilisé est le 35/55.
- Homogénéité : Pour les unités de vente inférieures ou égales à 5 kg, l'écart maximal entre les limites basse et haute de la fourchette de calibres doit être de 30 mm.

Pour les pommes de terre de consommation courante :

- Moins de 40 mm et plus de 75 mm sont interdits à la vente au détail (magasin de détail, marchés, hyper ou supermarchés). mais peuvent être vendus à destination des entreprises se chargeant de l'épluchage avant la vente aux consommateurs ou à destination des collectivités et restaurants.
- Homogénéité : Si l'unité de vente ≤ 5 kg : limite est de 40 mm à 70 mm.
Si unité de vente > 5 kg : limite est de 40 mm à 75 mm.

Pour les pommes de terre primeurs :

- En général le calibre le plus fréquemment travaillé en fourchette basse est 35 mm.
- les tubercules d'un calibre compris entre 17 mm et 28 mm peuvent être commercialisés sous la dénomination « grenaille » par les entreprises se chargeant de l'épluchage avant la vente aux consommateurs ou à destination des collectivités et restaurants.¹

c) La présentation du lot :

Les lots doivent être homogènes, de même origine, variété, qualité et calibre. Les emballages doivent protéger convenablement le produit. Préférer les matières qui protègent le mieux de la lumière et des variations de températures.

D) Concernant l'emballage : ²

¹ <http://www.cnipt.fr/wp-content/uploads/2013/10/Portugal-2011.pdf>,

² <http://www.suddefrance-developpement.com/fr/fiches-pays/portugal/vendre.html>

Dans la filière pomme de terre

L'emballage doit être conforme à la législation européenne sur la prévention des risques à la santé des consommateurs et la protection de l'environnement et notamment en ce qui concerne le traitement des déchets.

- Les emballages en bois ou en matière végétale sont soumis à un contrôle phytosanitaire ;
- Les symboles et les marques relatives au produit doivent être visibles sur l'extérieur de l'emballage ;
- Les unités de mesures autorisées sont le système métrique ;
- Le marquage d'origine est obligatoire et elle est contrôlée par les douanes.

e) Concernant l'étiquetage :

Les exigences de base comprennent : l'origine du produit, le nom, les marques déposées, la composition, les instructions d'utilisation, les dates requises.

Les agents des services de la protection des végétaux sont autorisés à vérifier de façon inopinée la conformité des lots de semences et les plants à l'importation, ceux de la concurrence et de la répression des fraudes font de même pour les produits propres à la consommation.

Les langues autorisées sur les emballages et les étiquette :

- Tous les produits vendus au détail sur le marché portugais doivent être accompagnés d'une notice en langue portugaise.
- La loi portugaise ou internationale doit avoir autorisé tout mot ou abréviation étrangers. L'écriture doit être claire et non publicitaire.¹

4.2.2.2.2. La distribution de pomme de terre au Portugal :

Arrivée tardivement au Portugal, la distribution moderne s'est rapidement développée. Elle est désormais bien ancrée dans les habitudes de consommation et elle renforce encore sa position. En GMS, les pommes de terre sont de plus en plus segmentées par type de cuisson (frites, cuisson au four et à l'eau), à l'instar de la segmentation culinaire française.

¹ file:///C:/Users/user/Desktop/41786_Profil_N35_NOV09%20indd%20web_1(2).pdf

Dans la filière pomme de terre

Par ailleurs, de nouvelles formes de distribution tendent à se développer, comme la vente directe en e-commerce, les marchés de proximité et de nouveaux concepts de magasins de proximité, du type Grand Frais en France

Les deux groupes portugais Sonae (hypermarchés Continente, supermarchés Modelo Hiper et petits supermarchés Modelo Bonjour) et Jerónimo Martins (hypermarchés Feira Nova, supermarchés Pingo Doce) dominent la grande distribution alimentaire. Les grandes enseignes françaises sont également bien présentes : Intermarché, Auchan, Carrefour et Leclerc.

❖ Synthèse :

Les marchés européens « polonais et portugais » que nous venons d'étudier sont intéressants pour exporter les pommes de terre algériennes vu l'importance de la demande du produit et sa consommation. Cependant, chacun d'eux détient des exigences internes en matière de normes qualité du produit, d'emballage, de calibrage, d'étiquetage, de transport, de distribution, ainsi que des préférences spécifiques de consommation.

Un exportateur algérien désirent d'exporter la pomme de terre vers l'un de ces deux marchés, il sera dans l'obligation de s'y conformer à ces exigences internes, en vue d'accéder au marché et garantir ainsi ses ventes et sa pérennité.

Cependant, certaines de ces exigences internes et réglementations, représentent des obstacles à l'accès de la pomme de terre algérienne sur ces marchés. Pour cela, et afin de déterminer les différents obstacles tarifaires et non tarifaires à l'accès de la pomme de terre algérienne sur le marché de l'UE, nous allons mener une enquête auprès des différents exportateurs algériens de pomme de terre, pour qu'il nous fasse part de leurs contraintes à l'exportation, les analysés, et donner ensuite certaines recommandations pour pouvoir les dépasser.

Dans la filière pomme de terre**4.3. Enquête sur les obstacles à l'exportation de la pomme de terre algérienne vers le marché européen**

Afin de déterminer les mesures dans lesquelles les conditions d'accès sur le marché européen sont un obstacle aux exportations algériennes de produits agricoles, en prenant dans l'étude le cas d'un seul produit exporté qui est la pomme de terre ; nous avons procédé à une enquête à travers des entretiens tenus au près des exportateurs algériens de pomme de terre.

Dans cette section, nous allons présenter la méthode de l'enquête, une analyse des entretiens tenus avec les exportateurs, ainsi qu'une synthèse des résultats de l'enquête et quelques recommandations.

4.3.1. La méthodologie de l'enquête

Dans notre étude on va prendre une technique de recherche adéquate avec notre problématique, et avec le meilleurs choix de l'outil de recherche.

4.3.1.1. L'outil de recherche

Notre outil de recherche dans ce cas c'est « l'entretien », cette technique est la plus adaptée à l'analyse qualitative, puisqu'elle nous permettra d'approfondir notre thème et de travailler sur une dimension cognitive, à partir des interrogations adressées à des interviewés, à l'aide de leurs savoirs, leurs vécus, leurs motivations, et leurs expériences dans le domaine de l'exportation des produits agricoles vers le marché européen.

Dans notre étude les interviewés sont des exportateurs Algériens de pomme de terre vers le marché de l'UE. Certaines interviews se sont entretenues tenues face à face, autres par téléphone, ainsi que des réponses par courriel.

Enfin, le traitement de ce processus de recherche se fait par la transcription des enregistrements, la sélection et l'analyse des entretiens, le recoupement entre les différents entretiens, afin de résumer tous les résultats de chaque question proposée et de mettre les résultats de l'enquête, pour atteindre notre objectif.

Dans la filière pomme de terre**4.3.1.2. Elaboration du guide d'entretien**

Pour l'élaboration de notre guide d'entretien, nous avons formulé plusieurs questions à adresser aux exportateurs algériens de pomme de terre. Ces questions ont été élaborées à partir de notre problématique et les sous-questions de notre recherche. Pour atteindre des réponses alignées avec les hypothèses proposées.

Les entretiens étaient de types directifs : cette forme d'interview est presque un questionnaire qu'on l'on fait passer oralement ; où les questions sont prévues et non majoritairement improvisées au fil de la discussion. Ce type d'entretien permet d'approfondir le sujet de recherche et de recueillir des éléments d'information en détail.

4.3.1.3. Conditions de déroulement des entretiens**4.3.1.3.1. La taille d'échantillons :**

On est dans un cas d'étude qualitative, alors dans notre cas l'échantillon sélectionné est composé de 10 entreprises exportatrices de pomme de terre. Ces derniers ont une bonne expérience dans le domaine de l'exportation des produits agricoles et une meilleure connaissance du marché européen. De plus on a pris des informations concernant la filière pomme de terre et les exigences techniques du produit sur le marché européen à travers l'Agence de promotion des exportations hors hydrocarbures 'ALGEX', et le ministère de l'agriculture.

4.3.1.3.2. La date, lieu (où), le temps :

La date ? : Les entretiens ont été effectués pendant les deux mois Avril et Mai, à des dates différentes selon la disponibilité des interviewés

Le lieu d'entretien (ou) ? : Pour les cinq entretiens face à face on a choisi la place de travail des interviewés comme un lieu d'entretien.

Avec qui ? :

- **Pour les entretiens face à face :** Nous avons entretenu cinq interviews avec les cadres ou les responsables export des entreprises exportatrices de pomme de terre dont les sièges se situent soit à (Alger , Blida ,Tipaza, ou Boumerdes) qui sont :

Dans la filière pomme de terre

- ✓ Directeur de « l'INDUSTRIE AGROALIMENTAIRE SARL »
- ✓ Le gérant de la « SARL MAZADI » ;
- ✓ Le gérant de la « COMPAGNIE ALGERIENNE TRADING MITIDJA » ;
- ✓ Responsable export de « DANALPO SPA » ;
- ✓ Responsable export « SARLGERANT RABAH HARIMA » .

➤ **Pour les entretiens téléphoniques** : nous avons entretenu trois interviews par téléphone avec des responsables export des entreprises exportatrices de pomme de terre dont les sièges se situent à (Mostaganem, Sétif, Mascara) qui sont :

- ✓ « Sarl BENZAZA IMPORT/EXPORT » ;
- ✓ « PLANETE POMME DE TERRE EURL » ;
- ✓ « ABED TOUFIK EURL » .

De plus on a envoyé le questionnaire de l'interview par email à deux autres entreprises :

- ✓ « MELLAH SEMENCES EURLMELLAH BOUALEM » ;
- ✓ « CENTRE NATIONAL DE DEVELOPPEMENT ».

➤ **Le moment « le temps » :**

Le début de l'entretien était consacré à expliquer l'objet de notre recherche, et la structure des questions qui vont être posées dans l'interview ; on a consacré entre Trois (3) et cinq (5) minutes sur le démarrage de la discussion.

Les vingt (20) minutes suivantes, on a été consacré pour poser les questions et rentrer dans le vif du sujet pour avoir les réponses nécessaires à notre problématique.

Les dernières cinq (5) minutes ont été consacrées à la clôture de l'entretien, ce qui a permis aux personnes interrogées de nous exprimer ses derniers propos, avec le mot final de l'interview.

Alors, la durée moyenne de chaque entretien a été presque trente (30) minutes.

4.3.1.3.3. La méthode de traitement des données :

On a pris la méthode de résumer comme un outil de traitement des informations de chaque réponse acquise par les interviews.

4.3.2. Analyse et résultats de l'enquête

4.3.2.1. Entretien avec les exportateurs de pomme de terre

(le guide d'entretien est joint en annexe 8)

Question n°1 : Quelles est la nature et le niveau des droits de douane et autres taxes imposées à l'importation de la pomme de terre algérienne sur le marché européen ?

La pomme de terre originaire de l'Algérie est admise à l'importation dans la communauté européenne en exonération totale (élimination) des droits de douane pendant la période allant du 1er janvier au 31 mars dans la limite du contingent tarifaire de 5000 tonnes.

La période est étendue au 15 avril et la réduction des droits de douane applicable au-delà du contingent tarifaire est portée à 50%.

Les quantités de pommes de terre importées dans l'UE au-delà de ce contingent ou en dehors de ce délai exigé sont soumises au paiement des droits de douane inscrites au tarif douanier commun dans leur totalité.

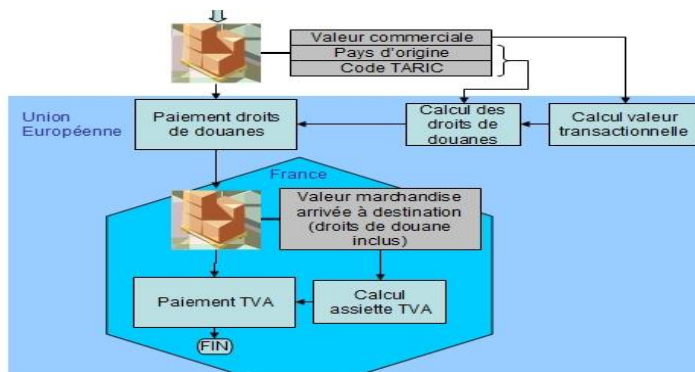
A l'importation dans l'UE, les déclarations de douane doivent comporter l'indication de la valeur des marchandises auxquelles elles se rapportent aux fins de perception des droits et taxes (droits de douane, droits additionnels, TVA, etc.). Le seuil douanier (à partir duquel des droits de douane sont exigés) : 150 EUR. Et la méthode de calcul des droits de douane : Ad Valorem sur la valeur CIF des importations.

Le droit de douane imposé à l'importation de la pomme de terre dans la communauté Européenne est à un taux de **9,9%** de la valeur transactionnelle (le prix de vente) de la marchandise. Ainsi qu'une taxe sur la valeur ajoutée qui est fixée à **10%**.

La valeur transactionnelle peut être majorée ou minorée de certains éléments limitativement : les éléments à ajouter au prix effectivement payé sont : les commissions à la vente; le coût des contenants et des emballages; les frais de transport, d'assurance, de manutention et de chargement jusqu'au lieu d'introduction dans le territoire douanier de l'Union européenne.

A noter aussi que les tarifs des services aéroportuaires (Handling) en Algérie pour le transport de la pomme de terre dépassent généralement le prix total de la marchandise expédiée. (Fret Air Algérie : 62 DA/kg , Quataria : 32 DA/kg).

Les éléments à retrancher du prix effectivement payé s'ils sont inclus dans le prix, quantifiables et distincts dans la facturation sont: les frais relatifs à des travaux postérieurs à l'importation; les frais de transport après importation; les droits de douane et taxes dus en raison de l'importation; les droits de reproduction; les commissions à l'achat; les intérêts pour paiement différé.



Question n°2 : Ces barrières ont-elles des répercussions sur le cout et les prix de vente lors de l'exportation du produit sur le marché européen ? Lesquelles ?

Oui, Ces droits de douane ont des répercussions sur le cout et le prix de vente de la pomme de terre lors de son exportation vers le marché européen.

Lesquelles ? : Les droits de douane, taxes, et autres charges imposées à l'importation de la pomme de terre dans l'UE, augmentent le cout de revient du produit, et comme on ne détient pas les moyens logistiques nécessaires pour expédier de grandes quantités, ca se répercute sur le prix de vente du produit qui devient très élevé donc moins compétitif sur le marché européen. (La pomme de terre Egyptienne est présente sur le marché européen avec de grandes quantités ; à prix inférieur, et un meilleur rapport qualité/prix). Ainsi que Les marges de l'exportateur sont à définir avec une petite marge.

A noter aussi que le prix de revient de la pomme de terre d'arrière-saison type « export » dans la région de Mostaganem est d'environ 22 Dinar/kg, alors qu'il devrait se situer en dessous de 17 Dinard/kg pour qu'il soit compétitif avec les autres pays producteurs.

Question n°3 : Quelles sont les exigences techniques au commerce (normes, qualité, emballage,...) à l'exportation de la pomme de terre sur le marché européen ?

L'UE fixe des critères de qualité, les règles d'étiquetage et les types de conditionnement auxquels doit obéir la pomme de terre de consommation lors de son importation des pays tiers, elle est destinée à être commercialisée et consommée à l'état frais, en prenant en compte la garantie de la qualité de ces denrées alimentaires et la sauvegarde de l'intérêt des consommateurs et des acteurs économiques.

Lors des étapes postérieures à l'expédition, les produits peuvent présenter, par rapport aux caractéristiques établies dans les normes de qualité, une légère diminution de l'état de fraîcheur et de légères altérations, en raison de leur évolution et de leur tendance à se détériorer.

a) Disposition concernant la qualité :

La norme a pour objet de définir les qualités que doivent présenter les pommes de terre primeur et les pommes de terre de conservation au stade du contrôle à l'exportation, après conditionnement et emballage.

Le développement et l'état de maturité des tubercules doivent être tels qu'ils permettent de supporter le transport et la manipulation, ainsi qu'une arrivée à destination dans des conditions satisfaisantes.

Chaque colis ou lot ne devra contenir aucun corps étranger, c'est-à-dire de la terre adhérente et non adhérente et des corps étrangers.

Les critères de qualité de la pomme de terre de consommation correspondent aux caractéristiques minimales suivantes :

- Aspect normal pour la variété considérée, compte tenu de la région de production;
- Entiers, à savoir, exempts de toute coupure ou ablation ayant pour effet d'altérer l'intégrité;
- L'absence partielle de peau sur les tubercules de «pommes de terre primeur» ne constitue pas une altération de leur intégrité ;
- Sains, sont exclus les produits atteints de pourriture ou d'altérations telles qu'elles les rendraient impropres à la consommation;
- Pratiquement propres, exempts de corps étrangers;
- À peau bien formée, uniquement pour la pomme de terre de conservation et la pomme de terre nouvelle;

Dans la filière pomme de terre

- Fermes et Pratiquement exemptes de maladies ou de dommages causés par celles-ci;
- Dans la «pomme de terre primeur» et la «pomme de terre nouvelle», la présence de germes ou de pousses n'est pas autorisée;
- Pour la «pomme de terre de conservation», les tubercules doivent se présenter pratiquement non germés et, s'ils présentent des germes ou des pousses, ceux-ci ne doivent pas mesurer plus de 3 mm;
- Exempts d'humidité extérieure anormale, à savoir bien séchés s'ils ont été lavés;
- Exempts de toute odeur et/ou saveur étrangères;
- Absence de défauts externes ou internes portant atteinte à l'aspect général du produit, à sa qualité, à sa conservation et à sa présentation dans le coli, tel que:
 - Taches brunâtres dues à la chaleur;
 - Fentes de croissance, fissures, coupures, morsures de rongeurs, piqûres et rugosités sur la peau dépassant les 3,5 mm de profondeur pour les tubercules de «pomme de terre primeur» et 5 mm de profondeur pour les tubercules de « pomme de terre nouvelle» et de «pomme de terre de conservation»;
 - Coloration verte recouvrant moins d'un huitième de la surface, ne constituant pas un défaut de coloration et pouvant être retirée par un épluchage normal;
 - Déformations graves ;
 - Tâches sous-épidermiques grises, bleues ou noires dépassant 5 mm de profondeur, sur une surface supérieure à 2 cm²;
 - Tâches de rouille, cœur creux, noirceur et autres défauts internes;
 - Dommages causés par le froid et/ou le gèle.

b) La certification de la pomme de terre

La certification n'est pas exigée pour la vente de la pomme de terre dans l'UE, toutefois, des certificats sont reconnus à l'international (Global GAP, la certification BIO, HACCP/ ISO 22000) qui couvrent l'aspect de la qualité du produit agricole et les bonnes pratiques au niveau du conditionnement.

Ce type de « certificat qualité » est exigé par presque la totalité des importateurs européens de fruits et légumes et qu'il est donc difficile, voire impossible de valoriser son produit en Europe, sans disposer de l'une ou de l'autre certification.

Dans la filière pomme de terre**c) Les exigences en calibrage**

Le calibre du tubercule est déterminé à la maille carrée.

Les tubercules doivent posséder:

- Un calibre minimal de 28 mm × 28 mm pour la «pomme de terre primeur» et de 35 mm × 35 mm pour la «pomme de terre nouvelle» et la «pomme de terre de conservation»;
- Un calibre maximal tel qu'ils puissent passé au travers d'une maille carrée de 80 mm x 80 mm ou, pour les variétés longues, de 75 mm x 75 mm.

Les tubercules d'un calibre compris entre 18 mm et 35 mm sont commercialisés sous la dénomination «petite» ou une autre dénomination commerciale équivalente.

L'homogénéité de calibre n'est pas obligatoire. Toutefois, dans les colis d'un poids net maximal de 5 kg, au contenu emballé aux fins de la vente directe au consommateur, l'écart maximal entre le tubercule le plus petit et le tubercule le plus gros ne doit pas dépasser 30 mm.

d) Les conditions d'étiquetage :

Il est obligatoire d'indiquer les mentions suivantes sur l'étiquetage de la pomme de terre de consommation :

- Identification de l'emballeur et/ou de l'expéditeur, nom et adresse ou identification symbolique établie ou reconnue par le service compétent, ainsi que numéro de l'acteur économique ;
- Identification de la nature du produit, conformément aux dénominations commerciales (Pomme de terre primeur, Pomme de terre nouvelle, Pomme de terre de conservation)
- Nom de la variété, Catégorie;
- Dénomination spécifique ou nom commercial pour les pommes de terre ne respectant pas le calibre maximal, le cas échéant;
- Désignation «petite» ou un nom commercial équivalent, le cas échéant;
- Indication du pays d'origine du produit et, facultativement, de la zone de production ou de dénomination nationale, régionale ou locale;
- Poids net ;
- Indication du calibre, à l'exception des variétés longues de forme irrégulière, selon les termes suivants:
 - Pour les pommes de terre non soumises aux règles d'homogénéité — le calibre minimal suivi de «+»; et Pour les pommes de terre soumises aux règles d'homogénéité — le calibre minimal et le calibre maximal.

Dans la filière pomme de terre

Chaque colis doit porter les mentions obligatoires, inscrites en caractères groupés sur un même côté, lisibles, indélébiles et visibles de l'extérieur, par impression directe ou par une étiquette placée de façon permanente sur le colis ou sur le système de fermeture.

Pour les pommes de terre expédiées en vrac, dans un conteneur ou dans un véhicule, les mentions obligatoires figurent sur le document d'accompagnement de la marchandise, placé de façon visible à l'intérieur du véhicule de transport.

Montions facultatifs : outre les mentions obligatoires, l'étiquetage du produit peut également présenter des mentions facultatives telles que la couleur de la pulpe, par exemple jaune ou blanc, la couleur de la peau, la forme du tubercule, rond ou allongé, le type de pulpe, par exemple farineuse ou ferme, et la marque commerciale de contrôle.

e) Concernant les Registres :

Les producteurs de pomme de terre nouvelle doivent procéder à l'enregistrement des données de récolte, sur support papier ou informatique, lequel doivent être conservées pendant une période d'un an. Ainsi que Les documents d'accompagnement de la pomme de terre nouvelle doivent mentionner la date de récolte.

f) Les critères de conditionnement :

- Les pommes de terre sont conditionnées de façon à garantir une protection convenable et une aération suffisante.
- Les matériaux utilisés à l'intérieur du colis doivent être propres et d'une qualité telle qu'ils ne peuvent causer au produit d'altérations internes ou externes.
- L'emploi de matériaux, et notamment de papiers ou cachets, comportant des indications commerciales est autorisé, sous réserve que l'impression ou l'étiquetage soient réalisés à l'aide d'une encre ou d'une colle non toxique.
- S'agissant de la pomme de terre primeur, l'utilisation de matériaux spéciaux, comme la tourbe, peut être autorisée de façon à permettre une meilleure conservation des tubercules lors d'un transport sur une longue distance.
- En cas d'utilisation d'étiquettes placées individuellement sur le produit, celles-ci doivent être conçues de façon à ce que, lorsqu'elles sont retirées, elles ne laissent pas de trace visible de colle et elle n'abîme pas l'épiderme.
- Les palettes doivent être fumigées, avec les dimensions : (1m/80cm) ou (1m/1.20m).

g) Les conditions de Présentation :

Le contenu de chaque colis ou de chaque lot, pour les produits présentés en vrac, dans un conteneur ou dans un véhicule, doit être homogène et ne comporte que des pommes de terre de même origine, variété, qualité et, si le calibrage est exigé, de même calibre.

En cas de présentation en vrac, dans un conteneur ou dans un véhicule, la partie apparente du contenu ou du lot doit être représentative du lot.

Question n°4 : Quelles sont les mesures phytosanitaires exigées par l'union européenne quant à l'entrée de la pomme de terre sur son marché ?

L'importation de certaines marchandises peut librement entrer dans l'UE, d'autres sous certaines conditions, et d'autres encore sont interdites. Les produits soumis aux exigences phytosanitaires doivent, avant d'être importés, être soumis à un contrôle.

Le contrôle à l'importation doit avoir lieu à l'endroit et au moment où l'envoi est introduit pour la première fois dans la Communauté (à la frontière extérieure). Le contrôle ne pourra être déplacé à un autre endroit de la Communauté que dans des cas exceptionnels (lieux d'inspection agréés). Le contrôle à l'importation est triple : « contrôle documentaire; contrôle d'identité; contrôle phytosanitaire ».

Les envois de tubercules de pomme de terre importés peuvent transporter des organismes nuisibles polyphages ou contaminants. Afin d'éviter la dissémination de ces organismes nuisibles avec des pommes de terre, les envois doivent être exempts de :

- flétrissement bactérien (*Clavibacter michiganensis* subsp. *sepedonicus*) ;
- galle verruqueuse (*Synchytrium endobioticum* [Schilb] Perc);
- phoma (*Phoma exigua* var. *foveata*);
- kystes viables de nématodes dorées (*Globodera pallida* et *Globodera rostochiensis*);
- potato spindle tuber viroid .
- phostoxin
- le sol (2% pour les pommes de terre de consommation) ;
- débris végétaux ;
- insectes au stade de larve, pupe ou adulte ;
- nématodes au stade d'œufs, juvéniles ou adultes.

Dans la filière pomme de terre

Le fait que les envois soient exempts doit être vérifié à la fois dans le pays exportateur et dans le pays importateur par inspection visuelle et par échantillonnage de pommes de terre avant la libération de l'envoi. Les tolérances pour l'absence d'organismes nuisibles dans le sol sont plus rigoureuses pour les tubercules de pommes de terre importés de certaines zones ou des organismes de quarantaine spécifiques.

➤ **Procédure d'inspection phytosanitaire dans les pays européens importateurs :**

Les envois pour inspection doivent être identifiés initialement par leurs certificats phytosanitaires. L'inspection et l'échantillonnage doivent être faits alors que les pommes de terre sont encore dans leur emballage d'origine. Un examen d'ensemble de l'envoi, du conteneur, de l'emballage et des moyens de transport doit être fait afin d'obtenir toute indication de conditions défavorables (par exemple températures basses ou élevées, humidité) pendant le transport, et de détecter du sol, des débris 2 végétaux, ou des insectes morts ou vivant sur l'emballage ou dans le conteneur.

La condition physique des tubercules de pommes de terre doit être vérifiée pour s'assurer qu'il n'y a aucun signe de pourriture ou d'imperfection qui peut être causé par un organisme de quarantaine.

. Tous les tubercules sélectionnés doivent être inspectés visuellement tubercule par tubercule pour des signes extérieurs d'infection ou d'infestation et ensuite coupés plusieurs fois ou une en commençant par l'extrémité du talon afin de détecter des symptômes internes d'infestation ou d'infection par un organisme nuisible.

- Le sol contenu dans les sacs où les conteneurs inspectés doivent être inspectés et pesés 2% pour les pommes de terre de consommation, à moins qu'une tolérance spécifique plus rigoureuse n'ait été fixée.
- les débris végétaux et autres substances étrangères doivent aussi être inspectés.
- Le cas échéant, des échantillons de sol, débris ou autres substances doivent être apportés au laboratoire pour analyse.

Si un organisme nuisible est trouvé et que l'inspecteur le suspecte d'être un organisme de quarantaine, le lot ou l'envoi doit être consigné sous contrôle officiel et des échantillons apportés au laboratoire pour identification.

Question n°5 : La production algérienne en matière pomme de terre répond-elle à ces normes techniques (qualité, calibrage, emballage...) et phytosanitaires ?

▪ **Concernant la qualité :**

La qualité de notre pomme de terre est variable la culture agricole au nord comme Ain Defla, ou le Sud, Oued Souf (cette dernière est meilleure).

Les pommes de terre algériennes sont cultivées avec des méthodes artisanales, ce qui engendre beaucoup d'écart de produit (environ 50% du total de la production) n'est pas conforme aux exigences de qualité (non entier ayant des coupures ou ablations, des fentes de croissance, fissures, coupures, morsures de rongeur, déformations graves...), ne peuvent pas faire ainsi l'objet d'une exportation, et engendre en conséquence des pertes importantes aux exportateurs.

Toutefois, afin de bénéficier de cet écart de produit, la stratégie adoptée par certaines entreprises consiste à les transformer en frites. L'exportation de ces derniers est aussi confrontés à des contraintes logistiques, où l'on trouve un manque de disponibilité des conteneurs frigorifiques garantissant la continuité de la chaîne de froid tout au long de l'acheminement du produit.

✓ **En matière de certification :**

En Algérie la majorité des entreprises n'a aucun certificat qualité, et cela revient à:

L'absence de certificateurs « Global GAP » le bureau le plus près se trouver en Tunisie ou en Europe, ainsi qu'une très forte utilisation du fumier de ferme, pourtant fortement déconseillée pour cette certification.

manque d'organisme pour la certification des engins et des outils agricoles (ces organismes sont nécessaires pour prouver que les produits appliqués ne sont pas surdosés)

▪ **Concernant le calibrage :**

Les pommes de terre algériennes sont présentes avec différents calibres (petites, moyenne et grosse), toutefois pour répondre aux exigences de calibrage un tri sévère est indispensable avant toute expédition des lots. Ce tri permet d'extraire les pommes de terre qui ne répondent pas aux critères de qualité exigés par l'UE ; et de Garantir aussi l'homogénéité des lots expédiés (le lot être de même qualité, variété, et calibrage)

Dans la filière pomme de terre

▪ **Au niveau du conditionnement :**

En Algérie seulement deux unités de conditionnement existent sur tout le territoire national (l'un situer à l'est du pays et l'autre à l'ouest) qui fabrique l'emballage et conditionnent la pomme de terre conformément aux normes européennes. Cependant, les autres unités restent méconnaissantes des bonnes pratiques d'hygiène et fabrication, et de stockage frigorifique et généralement non certifié (Global GAP, HACCP, ISO 22000).

▪ **Concernant les conditions de Présentation :**

Les conditions de présentation des lots de pommes de terre ne sont pas respectées par certains agriculteurs algériens lors de l'expédition du produit vers le marché européen :

La qualité des pommes de terre présentes dans un lot est généralement non homogène (on trouve celles qui sont de bonne qualité en haut du lot, et à l'intérieur de qualité moindre), et de calibres diffère (la négligence d'un tri sévère).

En conséquence les lots algériens expédiés font l'objet d'un control avant leurs ventes sur le marché européen, ce qui laisse une mauvaise image du produit algérien, (la pomme de terre égyptienne détient une bonne réputation en qualité et homogénéité de ses lots sur le marché européen).

Les autorités algériennes ont pris certaines mesures de surveillance pour renforcer le controle de l'homogénéité des lots de pommes de terre avant leurs expéditions vers les marchés étrangers.

▪ **Concernant les normes phytosanitaires :**

La réglementation européenne sur les pesticides interdits à l'utilisation est actualisée régulièrement, il faut ainsi respecter les doses de pesticides prescrites par le fabricant, ainsi que les délais d'application avant récolte. Cependant, la réglementation algérienne est souvent moins actualisée et autorise encore la vente et l'utilisation de certains produits phytosanitaires déjà interdite en Europe

Pour la production de la pomme de terre, les agriculteurs algériens utilisent des produits « phostoxin » non conformes aux normes européennes, et restent méconnaissant de la réglementation européenne en matière d'utilisation des produits phytosanitaires. En trouve

Dans la filière pomme de terre

aussi l'absence de laboratoire pour l'analyse des résidus de pesticides dans les tubercules, de l'eau, du sol, des engrais.

Plusieurs parasites 'de mise en quarantaine' sont présents sur le territoire algérien (parmi-elles : la teigne et les nématodes à kyste), ce qui peut nuire à la qualité de la pomme de terre expédiée ; leurs identifications lors des contrôles aux frontières européennes entraînent un risque de refus de la marchandise qui seront automatiquement refoulées, voire détruite.

Dans certains cas, les pommes de terre expédiées sont conformes à toutes les exigences de qualité et phytosanitaires du pays importateur; cependant des contraintes logistiques (la rupture de la chaîne du froid, le non-respect des délais prévus pour l'acheminement de la marchandise, la contamination des pommes de terre par certains organismes nuisibles présents dans les moyens de transport) ; réduisent la qualité des pommes de terre et peuvent ne pas répondre aux normes phytosanitaires et les qualités exigées lors de son inspection aux frontières des pays importateurs.

Question n°6 : L'union européenne fixe certains quotas et des calendriers : ces conditions compliquent-elles l'accès de la pomme de terre sur son marché ?

Les pommes de terre originaires de l'Algérie sont admises à l'importation dans la communauté européenne dans la limite d'un quota de 5000 tonnes. Ce dernier fixé dans l'Accord d'association Algérie-UE a été bien étudié, puisque les exportations algériennes en pomme de terre n'ont jamais atteint ce contingent. (ce contingent ne représente qu'une infime portion , moins de 0.2 %, de pomme de terre produite est consommée en Algérie).

La période d'exonération totale de droit de douane entre le 1^{er} janvier et le 31 mars, ne représente pas une contrainte pour l'accès du produit sur le marché européen, du fait que pendant cette période la production européenne en pomme de terre n'est pas disponible sur le marché, ce qui diminue la rude compétitivité et permet ainsi aux exportateurs algériens d'écouler leurs produits sur le marché européen.

Question n°7 : Quelles sont les documents demandés à l'exportation du produit sur le marché européen ?

Les documents généralement requis pour toutes les expéditions maritimes et aériennes comprennent la facture commerciale, le connaissement ou lettre de transport aérien, et un certificat d'origine. Pour des marchandises d'une valeur inférieure à 1 000kg ou à 1 000 euro,

Dans la filière pomme de terre

une déclaration verbale à la douane, sur présentation de la facture, est suffisante. Et le certificat phytosanitaire

Question 8 : Une fois qu'elle est exportée, sur quoi repose la compétitivité de la pomme de terre

La pomme de terre algérienne n'est pas compétitive sur le marché européen :

L'estimation du prix de revient de la P de T « Arrière-saison » type d'exportations est d'environ 22 Dinars/kg soit moins compétitif qu'en France (prix de revient d'environ 17 Dinars/kg et selon la région), voire dans d'autres pays d'origine (Maroc : environ 14 Dinars, Egypte), le prix de revient algérien devrait se situer en dessous de 17 Dinars/kg pour qu'il soit compétitif avec les autres pays producteurs.

Ce manque de compétitivité de la P de T algérienne d'Arrière-saison, s'explique principalement par :

- Le cout important de la main d'œuvre (estimé à 28% du cout total), lequel lié aux faibles taux de mécanisation à la production ;
- Les faibles rendements réalisés à l'arrière-saison (max 25 T/ha) et par rapport à la production de saison (Le rendement moyen est estimé à environ 33 T/ha, prix de revient d'environ 16 Dinars/kg) ;
- Le cout élevé de certains intrants (notamment les engrais).

Au niveau de la commercialisation : Vu le prix de revient non concurrentiel de la P de T algérienne ; les exportateurs visent généralement des marchés occasionnels où la demande est présente avec moins de compétitivité pour garantir la vente de leurs produits, ce qui se répercute sur l'échec commercial à l'exportation, et une absence de continuité des exportations.

Question 9 : Dans l'acte d'exportation, est-ce-que vous avez bénéficié d'une aide ou d'un accompagnement des institutions de l'Etat, et lesquelles ?

Au niveau de l'aide de l'Etat, on trouve :

- Agence nationale de la promotion du commerce extérieur (ALGEX) : dont la mission est la promotion du produit algérien à travers l'accompagnement et le conseil prodigué aux opérateurs algériens ;

Dans la filière pomme de terre

- La Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX) : cet organisme étatique s'occupe de l'assurance du produit et du paiement à l'étranger (Aide au niveau des couts des assurances).
- L'Etat prend en charge 50% des frais de transport, fret et transite pour les produits agricoles.
- L'exportateur ne paye pas d'impôt sur le bénéfice ; pour l'IRG : si c'est une personne physique, elle paye, par contre les personnes morales ne paient pas.

4.3.2.2. Analyse et synthèse des résultats de l'enquête

Les exigences	Analyse	Résultats
droits de douane et autres taxes imposées à l'importation de la pomme de terre algérienne sur le marché européen	La production algérienne en pomme de terre est présent pendant toute l'année, son exportation en dehors du calendrier (1 ^{er} janvier au 31 mars) ou au-delà du contingent (5000 tonnes), sont soumises au paiement des droits de douane à un taux de 9,9% de la valeur transactionnelle de la marchandise, et une TVA da 10% de la valeur de la marchandise, de plus les commissions à la vente; le coût des contenants et des emballages; les frais de transport, d'assurance, de manutention et de chargement jusqu'au lieu d'introduction dans le territoire douanier de l'Union européenne. Tous ces charges ont des répercussions sur le <u>prix de vente</u> de la pomme de terre algérienne qui devient <u>très élevée</u> , (déjà que le prix de revient de la production est haut), et avec la production européenne présente sur le marché, le prix du produit algérien devient moins compétitif, ce qui laisse une petite marge à l'exportateur.	représentent des obstacles tarifaires à l'accès de la pomme de terre algérienne sur le marché européen
Les exigences qualité du produit	Il existe un écart important entre les exigences du marché européen en matière de qualité et les pratiques actuelles au niveau de toute la chaine de valeur de la pomme de terre (utilisation des méthodes traditionnelles pour la production, et problème de chaine de froid au niveau de la conservation qui ne répond pas à la norme) ce qui diminue la qualité du produit et contraint son l'entrer sur le marché européen.	représentent un obstacle non tarifaire à l'accès de la pomme de terre algérienne sur le marché de l'UE

La certification qualité du produit	la Communauté européenne n'est pas interdit la vente d'un produit <i>non certifié</i> , tant que se produit répond aux normes légales en matière de protection du consommateur, Cependant, il y a des normes de qualité spécifiques (comme IFS, BRC, Global GAP, ISO 22000 etc.), qui Sont exigés par presque la totalité des importateurs européens de fruits et légumes et qu'il est donc difficile, voire impossible de valoriser son produit en Europe, sans disposer de l'une ou de l'autre certification. En Algérie la majorité des entreprises de pomme de terre ne détiennent pas l'un de ces certificats qualité du produit, et utilise aussi certains éléments qui sont déconseillés pour la certifiait ce qui empêche la valorisation de la pomme de terre algérienne sur le marché européen	les certifications qualités en Europe représentent un obstacle non tarifaire à l'accès de la pomme de terre algérienne sur le marché de l'UE
Les exigences de calibrages	En matière de calibrage de la pomme de terre, la production algérienne répond aux exigences européennes, et cela en faisant un trille sévère en s'assurant de l'homogénéité des lots avant expédition.	Ne représentent pas un obstacle pour l'accès de la pomme de terre sur le marché de l'UE
Les exigences d'étiquetage	Toute l'indication exigée par l'UE sur l'étiquetage de la P de T est mentionnée lors de l'expédition du produit.	Ne représentent pas un obstacle pour l'accès de la pomme de terre sur le marché de l'UE
Les exigences en conditionnement	Le plus grand nombre d'unité de conditionnement présent en Algérie est non certifiée et reste méconnaissant des bonnes pratiques d'hygiène de fabrication, et de stockage frigorifique, cependant deux unité offrent une bonne qualité d'emballage et de conditionnement qui répond aux normes européennes , ce qui garantit l'exportation du produit dans de bonnes conditions et sa conformité aux exigences d'entrée du produit sur le marché européen	Ne représentent pas un obstacle pour l'accès de la pomme de terre sur le marché de l'UE

Dans la filière pomme de terre

Les conditions de Présentation	L'union européenne exige lors de l'importation que le contenu de chaque colis de P de T soit homogène et ne comportent que des pommes de terre de même origine, variété, qualité et, si le calibrage est exigé, de même calibre. Les expéditions algériennes en P de T ne sont pas conformes à ces conditions de présentation des lots : Généralement ils ne sont pas homogènes en matière de qualité et des différences en calibrage ; Ce qui laisse une mauvaise image du produit algérien sur le marché européen, qui fait l'objet d'un contrôle avant sa commercialisation.	représentent un obstacle non tarifaire pour l'accès de la pomme de terre sur le marché de l'UE
les exigences phytosanitaires	Des mesures phytosanitaires efficaces ont été mises en place dans la communauté européenne pour empêcher l'introduction et la propagation d'organisme de quarantaine nuisible pour les végétaux ; cependant on retrouve plusieurs parasites ' de mise en quarantaine' sur le territoire algérien (parmi-elles : la teigne et les nématodes à kyste), et l'utilisation des produits « phostoxin » non conforme aux normes européennes, ainsi que d'autres produits phytosanitaires autorisés à la vente en Algérie, alors qu'elle est interdite en Europe. Ce qui entraîne un risque de refus de la marchandise qui sera automatiquement refoulée, voire détruite ; à leurs identifications lors des contrôles aux frontières européennes.	représente un obstacle non tarifaire à l'accès de la pomme de terre sur le marché de l'UE.

❖ Synthèse des résultats obtenus :

L'exportation de la P de T algérienne vers le marché de l'UE est confronté à une multitude d'exigences d'ordre tarifaire et autres non tarifaire imposées par la communauté européenne lors de l'importation du produit des pays tiers.

Certaines de ces exigences représentent des obstacles à l'accès de la P de T algérienne sur le marché européen, on trouve :

- Des obstacles tarifaires : droits de douane et autres taxes ;
- Des obstacles techniques au commerce : les normes qualité, la certification de la pomme de terre; les conditions de Présentation ;
- Des obstacles phytosanitaires.

Dans la filière pomme de terre

Tandis que d'autres, ne représente pas des obstacles à l'accès au marché de l'UE, puisque la P de T algérienne est conforme à ces exigences qui sont : l'étiquetage, le calibrage, et le conditionnement.

L'Union Européenne met des conditions pour l'accès des produits agricoles sur son marché « pour protéger son marché interne, garantir la sécurité sanitaire des aliments et la protection des consommateurs). un exportateur algérien désirant de vendre de la P de T sur ce marché ; est dans l'obligation de se conformer à toutes les exigences d'accès ; mais cela n'est possible qu'à travers le recoure à la résolution des problèmes existante sur toute la chaine de valeur du produit, en améliorant les conditions internes (en matière de production, du conditionnement, de logistique...) selon les normes européennes, et adaptait la production selon un cahier de charge spécifique (p, ex. dans le cadre d'un contrat de vente) dans le seul objectif d'en exporter le produit.

Parmi les contraintes internes qui ont été citées par certains exportateurs lors des interviews et qui les ont représentées comme éléments de base à l'origine de la non-conformité de la pomme de terre algérienne aux exigences du marché européen ; concernent les éléments suivants :

 Au niveau de la production :

- Absence de laboratoire d'analyse de résidus ;
- Absence d'organisme et de certificateurs pour la certification ;
- Manque de variétés « exportables » homologuées ;
- Indisponibilité local de semences pour les variétés « exportables » ;
- Absence d'unité de référence en matière de gestion de la qualité et sanitaire ;
- Méconnaissance des cahiers de charge européenne ;
- Utilisation d'équipements non appropriés (traitement phytosanitaires et irrigation).

 Au niveau du conditionnement :

- Absence d'unité de référence et certifiée pour le conditionnement ;
- Absence de matériel performant pour le conditionnement.

 Au niveau de la logistique :

- Absence d'infrastructure aéroportuaire pour le transport des produits agricoles ;
- Méconnaissance des bonnes pratiques d'hygiène pour le transport ;
- Lenteur du transport par voie maritime et donc perte de qualité.

Dans la filière pomme de terre**Au niveau du transit :**

Des retards injustifiés au niveau du port pour l'acheminement de la marchandise, ce qui cause le non respect des délais et des contrats avec l'acheteur à l'étranger (on trouve une méfiance au niveau du marché européen du produit algérien par rapport aux délais d'acheminement), et engendre souvent des frais supplémentaires à l'exportateur.

**Au niveau de la commercialisation :**

- Méconnaissance des cahiers de charges des différents marchés de destination ;
- Absence de continuité dans les exportations ;
- Absence des actions de communication et de promotion de la P de T algérienne sur le marché européen ;
- Un manque d'expérience en matière de négociation commerciale à l'exportation des acteurs économiques;
- Quasi absence d'image d'origine de la P de T algérienne sur le marché européen.

4.3.2.3. Propositions d'actions selon les obstacles identifiés à l'accès de la P de T algérienne au marché européen

Après l'identification des principales barrières tarifaires et autres non tarifaires imposés par les pays européens à l'importation de la pomme de terre, il faut fixer les priorités et d'apporter l'assistance technique urgente aux principaux acteurs de la filière, afin de combler le déficit qui subsiste encore et d'améliorer leur capacité à assurer la mise en conformité et le respect des normes européennes et les réglementations techniques imposées à leurs exportations.

Les actions que nous allons proposer, on permettra de soulever les obstacles techniques au commerce et phytosanitaires et facilité ainsi l'accès de la P de T algérienne aux marchés de l'UE, elles consistent :

- **Actions sur les exigences de qualité :**
 - Introduire l'application de bon pratique d'hygiène (BPH), et de bonne pratique de fabrication (BPF) ainsi que l'application progressive de la méthode HACCP dans des unités-pilotes ;
 - Organiser et réaliser des programmes pour l'encadrement des producteurs dans leurs mises à niveau,

Dans la filière pomme de terre

- Proposer des formations aux producteurs sur les caractéristiques de la production de P de T à l'exportation, sur exigences qualité du produit européen, et les initiés une vision à l'exportations du produit.
- Mettre en place un système de traçabilité efficace au niveau de l'exploitation suivant le règlement européen.

❖ Actions sur les exigences de certification du produit :

- Mettre en place un organe certificateur pour les outils agricoles (applicateurs d'engrais et pulvérisateurs des produits phytosanitaires) ;
- Former des certificateurs locaux pour préparer le marché à l'export ;
- Mettre en place des infrastructures adéquates sur le site en vue de la certification.

❖ Action sur les exigences de calibrage, d'étiquetage et conditionnement :

- Créer des unités spécialisées dans le tri de la P de T à l'exportation, selon le calibrage et variété des produits, afin d'assurer l'homogénéité des lots à l'exportation et leurs conformités aux exigences de présentation.
- Importer des variétés plus adaptées au marché européen ;
- S'approvisionner des équipements nécessaires performants pour l'emballage et l'étiquetage des produits selon les exigences du marché étranger,
- Mettre en place des unités de conditionnement certifiées (Global GAP, HACCP, ISO 22000) devant les sites de production ;
- Assurer la mise en place progressive d'une stratégie pour l'amélioration de la situation actuelle dans le domaine des matériaux de conditionnement/emballage.

❖ Actions sur les exigences phytosanitaires :

- Renforcer la capacité des services de la protection des végétaux chargés de l'inspection et du contrôle phytosanitaire ;
- Augmenter le nombre des laboratoires pour l'analyse des résidus de pesticides dans les tubercules.
- Mettre en place des systèmes nécessaires pour la désinfection des moyens logistiques pour le transport des tubercules ;
- Actualisée régulièrement la réglementation algérienne en, interdisant la vente et l'utilisation de certains produits phytosanitaires nuisibles déjà interdits en Europe ;

Dans la filière pomme de terre

❖ Actions pour améliorer la compétitivité de la P de T au marché européen :

- Développer la prospection et l'analyse économique ;
- L'aide à la constitution de réseaux qui regroupe des entreprises, des organismes de recherche et des centres de formation ; on parle de pôle de compétitivité.
- Renforcer le réseau d'information, d'alerte et d'accompagnement des entreprises à l'export,
- Mettre en place les infrastructures aéroportuaires de qualité, consacrer aux transit et à la préparation des produits frais, à l'export (ainsi que la réduction des frais de transport) ;
- Développer la formation et l'appui technique des producteurs sur les coûts de production ; (la réduction des coûts de production avec l'augmentation du rendement à l'hectare et la réduction des frais de production) ;
- Développer les technologies de la transformation de la P de T par l'amélioration des technologies existantes, et par l'expérimentation des nouveaux procédés pour obtenir des produits à hautes valeurs ajoutées et pour réduire les pertes après récoltes.

❖ Actions pour améliorer la commercialisation du produit sur le marché européen :

- Développer des actions de communication et de promotion du produit algérien sur le marché communautaire et dans les pays cibles ;
- Renforcer les capacités d'associations de producteurs agricoles et des exportateurs de P de T, réorganiser et renforcer progressivement la profession ;
- Créer des agences et des associations de conseils aux exportateurs et leurs apportés l'appui nécessaire pour continuer leurs exportations sur plusieurs compagnes ;
- En vue de la future conquête du marché européen, nous conseillons de prospecter et de développer en priorité les marchés secondaires du Portugal et la Pologne (les exigences internes et les opportunités présentes sur les deux marchés ont été citées précédemment dans notre étude), cela permettra aux exportateurs locaux, d'acquérir l'expérience commerciale nécessaire et ainsi de pouvoir orienter, par la suite leurs ventes vers les grandes surfaces européennes ;
- La fidéliser la clientèle, développement du produit (un marché se développe surtout par la régularité) ;
- Intensifier les partenariats avec les chaînes de distributions étrangères.

Conclusion :

La libéralisation des échanges commerciaux entre l'Algérie et l'UE dans le cadre de l'accord de libre-échange entre les deux partenaires, permet de réduire les tarifs douaniers, à la limite du calendrier tarifaire et de contingentement. Cependant, il existe d'autres mesures d'ordre non tarifaires (mesures techniques et phytosanitaires) exigées par l'UE à l'importation des produits agricoles des pays tiers. Ces mesures sont en croissance et deviennent de plus en plus difficiles aux exportateurs de s'y conformer, ce qui représente des barrières contraignantes à l'accès du produit algérien sur le marché européen.

Dans notre étude sur les exportations de la P de T algérienne vers l'UE, plusieurs conditions à l'accès au marché ont été identifiées (la réglementation sur la protection du marché interne, des aliments et des consommateurs ; les exigences phytosanitaires, les exigences qualité du produit et sa certification), qui représente un obstacle à l'exportation du produit dans la mesure où elles obligent les exportateurs à se conformer à ces exigences réglementaires (au risque de se voir déclasser/refuser et retourné/ taxé sont produites au contrôle), au cahier des charges , et augmentation des couts à l'exportation et la réduction des gains.

L'exportateur doit aussi s'informer sur les exigences internes de chaque pays à prospecter ; concernant (les normes qualité des produits, sa commercialisation, les préférences des consommateurs, ainsi que les critères techniques du produit « emballage, étiquetage, conditionnement, transport et distribution ») ; la non satisfaction de ces exigences peut représenter un obstacle à l'accès, dans la mesure où le produit peut être refusé, non compétitif, et ne sera pas écoulee dans le marché.

Afin d'identifier parmi ces exigences, nous avons mené une enquête auprès des exportateurs algériens de P de T, les résultats de l'enquête ont montré que les exigences qui représentent des obstacles à l'accès au marché de l'UE sont : les droits de douane et autres taxes; les normes qualité, la certification de la pomme de terre ; les conditions de Présentation et des obstacles phytosanitaires.

De plus, plusieurs facteurs internes sont à l'origine de la non-conformité des produits aux exigences techniques et phytosanitaires imposées par l'UE, pour cela, il est dans l'obligation de soulever les obstacles internes en améliorant les conditions en termes (de production, du conditionnement, de logistique...) selon les normes européennes, et adaptait la production selon un cahier de charge spécifique (p, ex. dans le cadre d'un contrat de vente) dans le seul objectif d'en exporter le produit.

Conclusion générale

Conclusion générale

Au niveau des échanges internationaux, les biens ne circulent pas de façon entièrement libre entre les pays, même lorsque ces derniers entretiennent d'excellentes relations, plusieurs raisons expliquent qu'un pays mette en place des barrières aux échanges : par exemple pour protéger ses propres entreprises contre la concurrence étrangère, ou les consommateurs contre les produits dangereux ou indésirables. Et il arrive même que ce soit involontaire, comme dans le cas de régimes douaniers complexes. Au cours des dernières décennies, les barrières tarifaires ont été considérablement réduites, mais d'autres obstacles subsistent. Supprimer les barrières inutiles stimulerait grandement le bien-être économique mondial

Dans le cadre de ces échanges commerciaux, l'Algérie a établi avec l'UE une zone de libre-échange conformément à l'accord d'association signé entre les deux partenaires, ce qui permet de profiter des réductions des droits de douane sur les produits échangés entre les deux partenaires.

Les secteurs agricoles et agroalimentaires revêtent une grande importance dans la mesure où ils se présentent comme alternative à la diversification des exportations algériennes pour sortir de la dépendance des hydrocarbures, toutefois, l'exportation de ces produits reste marginalisée malgré les dispositifs présentes dans l'AA facilitant leurs exportations.

L'objectif de notre recherche est de déterminer les conditions qui entravent l'accès des produits agricoles et agroalimentaires sur le marché européen, et les mesures dans lesquelles ces derniers représentent un obstacle aux exportations algériennes pour ces produits.

. Pour une meilleure approche de notre problématique, nous avons pris dans notre étude :

- Le cas d'un seul produit agricole, dont l'Algérie détient un potentiel à l'exportation qui est la pomme de terre.
- L'hypothèse que les deux obstacles à l'exportation ceux de la disponibilité d'une offre exportable sur le marché algérien et du climat des affaires en Algérie pour l'exportation sont réglés.

Pour atteindre l'objectif de la recherche, et répondre aux problématiques posées en confirmant ou infirmant les hypothèses énoncées :

Nous avons commencé par l'exploitation des fondements théoriques des échanges internationaux, « ou l'on trouve d'une part des théories traditionnelles qui défendent le libre échange entre les pays, et d'autre part des partisans du protectionnisme qui utilise aujourd'hui des outils très variés comme des droits de douane, et des barrières non tarifaires (quotas, des

Conclusion générale

subventions ...)» ; parallèlement à ces développements théoriques, les accords régionaux ont suscité beaucoup d'intérêt pour les recherches empiriques, suite à la multiplication des accords régionaux entre économies.

Ensuite, nous nous sommes axés sur la relation qu'entretient l'Algérie avec l'UE, les dispositifs accordés dans le cadre de l'Accord de libre-échange concernant l'exonération totale des droits de douane pour les produits industriels et d'un accès en franchise de DD avec des quotas tarifaires ou quantités de références pour certains produits agricoles. Ces derniers, on permet à l'Algérie de faciliter ces échanges commerciaux avec l'UE qui sont devenus leur premier partenaire commercial. Toutefois, l'étude statistique faite sur les échanges commerciaux entre les deux partenaires, dans différents secteurs, nous montre clairement que les exportations algériennes sont principalement en hydrocarbures, et restent très marginalisées en produits agricoles et agroalimentaires, ce qui nous laisse à conclure l'existence des conditions d'accès au marché de l'UE, sous forme de mesures non tarifaires qui limitent les exportations algériennes en produits agricoles et agroalimentaires de profiter pleinement des dispositifs accordés dans cet accord.

Dans notre étude, nous avons sélectionné un seul produit agricole, la pomme de terre, qui fait l'objet d'une exportation vers l'UE, le troisième chapitre est consacré à une approche globale de la filière P de T dans le monde, ainsi qu'une analyse détaillée de la filière en Algérie afin de déterminer le potentiel algérien dans l'exportation de ce produit vers l'UE ; les principaux résultats obtenus à l'issue de cette analyse : l'Algérie doit se baser sur les différents critères de choix de marché prioritaire à prospecter dans sa stratégie à l'exportation de P de T, on trouve aussi que le marché européen est très attractif ou une grande demande est présente dans plusieurs pays, Cependant, l'Algérie n'a pas réussi à tirer avantage des débouchés européens dans le cadre des relations Algérie-UE, ses exportations vers cette zone restent marginales malgré la progression de ses exportations en 2013. A travers cette première approche, on explique cela par l'existence de certains facteurs exogènes qui entravent l'accès de ce produit sur le marché européen.

Pour une meilleure approche de cette problématique

le dernier chapitre à l'étude du marché européen en pomme de terre, identifier les conditions d'accès du produit dans cette zone, et déterminer ainsi les mesures dans lesquelles ces dernières sont un obstacle aux exportations algériennes en pomme de terre. Pour cela nous avons mené une enquête auprès des exportateurs algériens de ce produit.

Conclusion générale

A l'issue de cette enquête, l'identification de différentes conditions d'accès de la P de T sur le marché de l'UE, ainsi que l'étude des exigences internes et tendances de consommation du produit dans les deux pays européens : portugais et polonais (marchés considérés comme prioritaire à prospecter par l'Algérie), nous avons obtenu les résultats suivant :

- L'exportation de la P de T algérienne vers le marché de l'UE est confronté à une multitude d'exigences d'ordre tarifaire et autre non tarifaire imposées par la communauté européenne à l'importation du produit des pays tiers.
- Dans l'identification des conditions d'accès de la P de T algérienne sur le marché européen par les exportateurs interviewés, on trouve que Certaines de ces exigences représentent des obstacles à l'accès de leurs produits sur le marché, qui sont :
 - ✓ Des obstacles tarifaires : droits de douane et autres taxes ;
 - ✓ Des obstacles technique au commerce : les normes qualité, la certification de la pomme de terre; les conditions de Présentation ;
 - ✓ Des obstacles phytosanitaires.
- Tandis que d'autres exigences, ne représente pas des obstacles à l'accès au marché de l'UE, puisque la P de T algérienne est conforme à ces exigences qui sont : l'étiquetage, le calibrage, et le conditionnement.

La non-conformité du produit expédié aux conditions d'accès imposées par le pays importateur représente pour l'exportateur des obstacles non tarifaires à l'accès de son produit sur le marché européen dans la mesure où ces conditions d'accès obligent les exportateurs à se conformer à ces exigences réglementaires (au risque de se voir déclasser/ refuser et retourné/ taxé sont produit au contrôle), au cahier de charge ,ainsi que l'augmentation des couts à l'exportation, la réduction des gains, la diminution de la compétitivité de produit sur le marché étranger, et risque d'absence de débouchés pour le produit.

Ceci nous conduit, donc, à affirmé notre hypothèse qui stipule que l'obstacle le plus sévère qui mérite notre attention est l'obstacle exogène, en effet les conditions imposées par l'UE à l'importation des produits agricoles sont de plus en plus rigides et contraignantes à l'exportation algérienne pour ces produits,

Toutefois, plusieurs contraintes internes ont été citées par certains exportateurs lors des interviews et qui les ont représentées comme éléments de base à l'origine de la non-conformité de la pomme de terre algérienne aux exigences du marché européen ; ces facteurs interne sont présents dans différents niveaux : de production ; de conditionnement, de transit, de logistique, et de commercialisation.

Conclusion générale

Vue l'importance des conditions d'accès imposées par l'UE à l'importation des produits agricoles sur son marché, et d'autre part l'impossibilité aux exportateurs de les éliminer, ces derniers se trouvent dans l'obligation de s'y conformer, mais cela n'est possible qu'à travers le recours à la résolution des problèmes existante sur toute la chaîne de valeur du produit, en améliorant les conditions internes (en matière de production, du conditionnement, de logistique...) selon les normes européennes, et adapté la production selon un cahier de charge spécifique (p, ex. dans le cadre d'un contrat de vente) dans le seul objectif d'en exporter le produit.

A travers les résultats obtenus, nous allons proposer des actions selon les obstacles (technique au commerce et phytosanitaires) identifiés à l'accès de la P de T algérienne au marché européen, qui consistent :

- Introduire l'application de bonnes pratiques d'hygiène (BPH), et de bonne pratique de fabrication (BPF) ainsi que l'application progressive de la méthode HACCP dans des unités pilotes ;
- Proposer des formations aux producteurs sur les caractéristiques de la production de P de T à l'exportation, sur exigences qualité du produit européen, et les initiés une vision à l'exportation du produit.
- Mettre en place un système de traçabilité efficace au niveau de l'exploitation suivant le règlement européen.
- Mettre en place un organe certificateur pour les outils agricoles (applicateurs d'engrais et pulvérisateurs des produits phytosanitaires) ;
- Créer des unités spécialisées dans le tri de la P de T à l'exportation, selon le calibrage et variété des produits, afin d'assurer l'homogénéité des lots à l'exportation et leurs conformité aux exigences de présentation.
- Mettre en place des unités de conditionnement certifiées (Global GAP, HACCP, ISO 22000) devant les sites de production ;
- L'aide à la constitution de réseaux qui regroupent des entreprises, des organismes de recherche et des centres de formation ; on parle de pôle de compétitivité.
- Renforcer le réseau d'information, d'alerte et d'accompagnement des entreprises à l'export,
- Mettre en place les infrastructures Aéroportuaires de qualité, dédiées au transit et à la préparation des produits frais à l'export (ainsi que la réduction des frais de transport) ;
- Développer les technologies de la transformation de la P de T par l'amélioration des technologies existantes, et par l'expérimentation des nouveaux procédés pour obtenir des produits à hautes valeurs ajoutées et pour réduire les pertes après récoltes.
- Développer des actions de communication et de promotion du produit algérien sur le marché communautaire et sur les pays cibles ;

Conclusion générale

- Créer des agences et des associations de conseil aux exportateurs et leurs apportés l'appui nécessaire pour continuer leurs exportations sur plusieurs compagnes ;
- En vue de la future conquête du marché européen, nous conseillons de prospector et de développer en priorité les marchés secondaire du Portugal et la Pologne (les exigences internes et les opportunités présentes sur les deux marchés ont été cités précédemment dans notre étude), cela permettra aux exportateurs locaux, d'acquérir l'expérience commerciale nécessaire et ainsi de pouvoir orienter, par la suite leurs ventes vers les grandes surfaces Européennes ;
- Fidéliser la clientèle, développement du produit (un marché se développe surtout par la régularité) ;
- Intensifier les partenariats avec les chaines de distributions étrangères.

Durant toute la durée d'étude et l'élaboration de ce modeste travail, nous avons bénéficié de plusieurs connaissances théoriques et méthodologiques, mais aussi des compétences dans le domaine professionnel à savoir :

- ✓ La situation des échanges extérieurs de l'Algérie ;
- ✓ L'importance de l'Accord d'association avec l'UE dans les échanges commerciaux de l'Algérie,
- ✓ L'importance des secteurs agricoles et agroalimentaires dans la diversification des exportations algériennes;
- ✓ Les facteurs endogènes qui freinent l'export de ces produits vers les marchés étrangers,
- ✓ Les conditions à l'importation de produits agricoles et agroalimentaires dans le marché de l'UE,
- ✓ Les obstacles non tarifaires (obstacles techniques au commerce (OTC), et mesures phytosanitaires (SPS)) limitant l'accès ces produits sur le marché européen.

Bibliographie

Bibliographie

❖ Ouvrage :

- Ait HABOUCHE (A), LOUKIT (L) : *Zone de libre échange et investissements directs étrangers : Une question d'attractivité d'ancrage territorial, in méditerranée occidentale entre régionalisation et mondialisation* », CREAD 2003
- ARCANZELO,(Figliuzzi) : « *Economie Internationale* »faits –théorie, débats contemporains ; éditon Ellipses, Paris, 2006.
- BENAROYA (F), LANDAU (J-A) : « *L'échange international* », 1ère édition, Presse Universitaire de France, Paris 1999.
- BLANCHETON,(Bertrand) : *Maxi Fiche de science économique*, Paris, 2009.
- Centre du commerce international : la politique commerciale nationale au service des exportations, édition FSC, Genève 2011.
- Centre du commerce international : mobiliser les entreprises pour le commerce des services ; édition FSC, Genève 2011.
- CNUCED : *accès aux marchés, entrés sur les marchés et compétitivité*, rapport du secrétariat générale sur la réunion d'experts, 13 février 2003.
- DELEPLACE (C) ,LEVIALLE (C) : *Maxi Fiche Histoire de la Pensée économique*, Dunod, Paris, 2007MESSERLIN, (P.A) : *Commerce international*, 1^{er} édition, Novembre 1998.
- DUMAS (André) : *Règles Multilatérale : Economie Mondiale*, édition de boeck, 4em édition
- KRUGMAN (P-R) , OBDTFELD (M) : « *Economie Internationale* », 4ème édition de Boeck, Année 200GUILLOCHON (B) , KAWECKI (A) : « *Economie Internationale, commerce et macro-économie* », 5ème édition Dunod, Année 2006.
- KRUGMAN (P.R), OBSTFELD (M): “*Economies international* “, 4em edition, 2003.
- MILNER , (Guirriec- Gaelle) : *Livre Economie Internationale*, Gualino / Lextenso édition.
- MILNER (Guirriec- Gaelle) : « *Economie Internationale* » Mementos LMD, édition textento
- MILNER, (Guirriec- Gaelle) : « *Economie Internationale* » les consommateurs, les entreprises, les Etats au défi de la mondialisation.
- MUCHUELLI, (Jean-louis) : *Relations économiques internationales*, édition Hachette, Paris, 2005.
- MUCCHIELLI (J-L), DUCHENE (B-L) : « *Les échanges inta-branches et la hiérarchisation des avantages comparé dans le commerce internationale* »; Revue économique, document généré le 14/10/2015
- MUCCHIELLI, (J-L) : *Relations économiques internationales* ; Edition ACHETTE, Paris 1991.
- NAJI, (Jammel) : *commerce internationale, mondialisation, enjeux et application*, édition ERPI .canada ; 2009.
- RAINELLI, (Michel) : *Le commerce internationale*, édition la découverte 750/ 3, la 3em édition, Paris.
- RAINELLI, (Michel) : *Commerce International « un véritable tour de fore*», édition la découverte, 9em édition.
- RAIENELLI, (Michel): « *Commerce international* », 9^{ème} édition la Découverte, Année 2003
- RICARDO, (D) : *Des principes de l'économie Politique et de l'impôt* (1817), traduction française, 1847.
- ROLLET (P),HUAR (F) : *grand marché à l'UEM*, édition Cujas,1995

Bibliographie

❖ Textes réglementaires

- Circulaire portant organisation des élections des conseils interprofessionnels de la pomme de terre, conformément à la loi n° 08-16 du 3 aout 2008.
- Décret exécutif n° 14-18 du 21 janvier 2014 portant sur l'organisation de l'administration centrale du ministère du commerce.

❖ Rapports et documents administratifs :

- AIGEX, *la pomme de terre en Algérie, défis et perspectives à l'exportation*, rapport 2014.
- AIGEX , pomme de terre en Algérie, rapport 2013.
- Centre du commerce international, *Guide à l'intention des entreprises, mesure corrective commerciales de la communauté européenne*, rapport 2005.
- CNUCED : accès aux marchés, entrés sur les marchés et compétitivité, rapport TD/B/COM.1/79, 12 janvier 2006.
- CNUCED : accès aux marchés, entrés sur les marchés et compétitivité, rapport TD (XI) PC/1,(Aout 2003).
- CNUCED : accès aux marchés, entrés sur les marchés et compétitivité, rapport du secrétariat générale sur la réunion d'experts, 13 février 2003
- CNUCED : promotion de la compétitivité à l'exportation des PME, rapport TD/B/COM.3/EM.23/2 du secrétariat général, 20 octobre 2004.
- CNUCED : accès aux marchés, entrés sur les marchés et compétitivité rapport TD/B/COM.1/65 du secrétariat générale, 19 décembre 2003.
- Direction de suivi et régulation du marché au ministère de l'agriculture, *développement de la filière pomme de terre*, rapport 2015.
- Direction de la protection des végétaux et des contrôles techniques ; *procédure d'exportation de la pomme de terre de consommation*, rapport 2012.
- La Chambre de commerce internationale (ICC), *Les accords commerciaux régionaux et le système commercial multilatéral* ; Document 103 / 226 final FR ,rapport 2003.
- La Délégation de l'Union européenne en Algérie, rapport de coopération union européenne – Algérie, édition 2014.
- Ministère de l'agriculture et du développement rural, *la stratégie et les incitations à mettre en place pour la promotion des exportations des produits agricoles*, rapport 2014.
- Programme d'Appui à la mise en œuvre de l'Accord d'association, *Itinéraire réglementaire et étude référentiel de qualité* , rapport 2013

❖ Web graphique

- [www.cerg-ac-versailles .fr/IMG/pdf/les nouvelles théories du commerce international.pdf](http://www.cerg-ac-versailles.fr/IMG/pdf/les_nouvelles_theories_du_commerce_international.pdf).
- www.occd-ilibrary.org/docserver/download
- [www.perso.univ-rennes1.fr /denis/delgag-troise/commerce international/RE1412.PDF](http://www.perso.univ-rennes1.fr/denis/delgag-troise/commerce_international/RE1412.PDF),
- [www.glossaire-international.com/pages/tous les termes/subvention-à-l exportation.html](http://www.glossaire-international.com/pages/tous_les_termes/subvention-à-l-exportation.html).
- [www.forumducommerce.org/news/fullstory.php/aid/435/L assistance technique li E 9e aux mesures sanitaires et phytosanitaires: Privil E9gier la sant E9.html](http://www.forumducommerce.org/news/fullstory.php/aid/435/L_assistance_technique_li_E_9e_aux_mesures_sanitaires_et_phytosanitaires:_Privil_E9gier_la_sant_E9.html),

Bibliographie

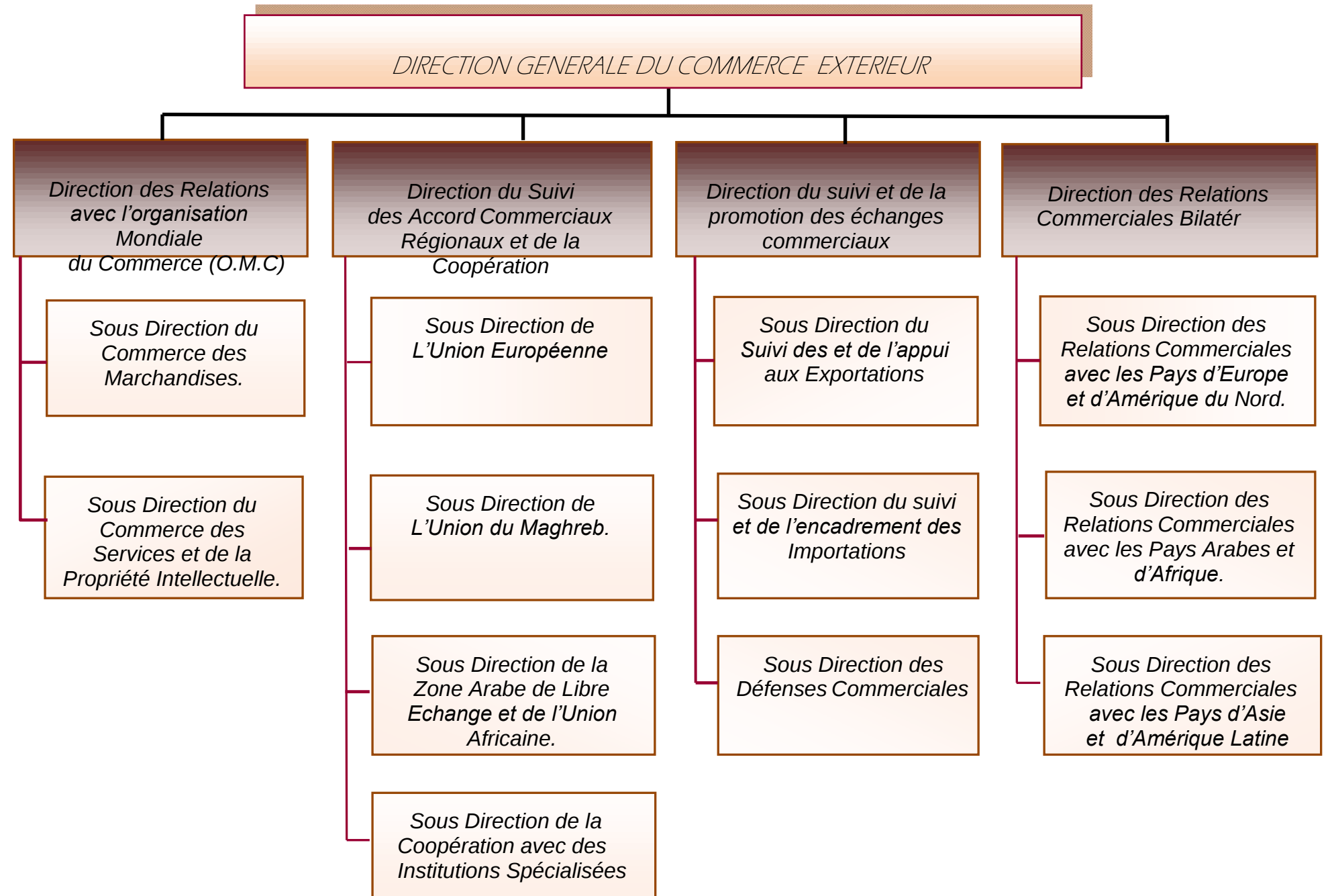
- [www.abhatoo.net.ma/.../Maroc---OMC-Enjeux- des-négociations.-Evaluation-de-la-mise-en-oeuvre-Les-nouveaux-thème](http://www.abhatoo.net.ma/.../Maroc---OMC-Enjeux-des-négociations.-Evaluation-de-la-mise-en-oeuvre-Les-nouveaux-thème).
- www.toupie.org/Dictionnaire/Multilateralisme.htm
- www.hse.ru/data/2011/12/04/1271809296/50%20years_f.pdf.
- www.wto.org/french/thewto_f/whatis_f/whatis_f.htm .
- www.contactsmonde.com/.
- www.commerce-exterieur.gouv.fr/publications/index.htm
- www.fao.org/docrep/v6800f/V6800F0m.htm
- [http / : eeas.europa.eu/delegations/algeria/eu_algeria/political_relations/index_fr.htm](http://eeas.europa.eu/delegations/algeria/eu_algeria/political_relations/index_fr.htm)
- www.radioalgerie.dz/fr/images/pdf/revue_cooperation.pdf,
- www.mincommerce.gov.dz/Guide/presentation/index.htm
- www.unido.org/fileadmin/import/12960_WorldBank_StandardsGlobalTrade_voiceForAfrica.pdf .
- www.fao.org/potato-2008/fr/pommedeterre/pdf.html
- <http://faostat.fao.org/site/339/default.aspx>
- www.trademap.org/Product_SelProduct_TS.aspx?nvpm.
- www.reo.be/fr/eurepgap/wat.asp
- www.trademap.org/Country_SelProductCountry_TS.aspx
- www.cnipt.fr/wp-content/uploads/2013/10/Portugal-2011.pdf,
- www.suddefrance-developpement.com/fr/fiches-pays/portugal/vendre.html
- www.cnipt.fr/wp-content/uploads/2013/10/Pdt-hebdo-1032.pdf ,

Les journaux et conférences :

- Le journal de la pomme de terre, N° 1032 ,18 mai 2013
- Le journal de la pomme de terre, N° 1113 ,26 février 2016.
- Maciej Koaleski, circuit de distribution de pomme de terre en Pologne, Mostaganem, le 09/09/2014.
- MACIEJ, (Kawalski) : *Réglementation européenne pour l'Admission de la pomme de terre*, Mostaganem, 09/09/2014,
- MACIEJ, (Kawalski) : *circuits de distribution de la pomme de terre en Pologne*, Mostaganem, 09/09/2014,.

Annexes

Annexe 1: Organigramme de la direction générale du commerce extérieur



Annexe 2: demande d'exportation de la pomme de terre de consommation

**REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE
MINISTERE DE L'AGRICULTURE ET DU DEVELOPPEMENT
RURAL**

DIRECTION DES SERVICES AGRICOLES
DE LA WILAYA DE.....

INSPECTION PHYTOSANITAIRE :

DEMANDE D'EXPORTATION DE LA POMME DE TERRE DE CONSOMMATION
--

Raison social :

Adresse :

.....

Tél...... **Fax :**

Nature du produit :

Quantité :

Destinataire/ Pays :

Adresse du destinataire :

Alger, le

Cachet et signature

Annexe 3 : Dispositif d'encadrement et de promotion des exportations

S'agissant des mesures d'appui aux exportations hors hydrocarbures initiées et mise en place au plan réglementaire et légal, il convient de souligner que seules quelques unes des mesures initialement arrêtées par le gouvernement en 1996, ont vu leur application.

1. Soutiens de l'état

1.1 Le Fonds Spécial de Promotion des Exportations (FSPE)

Principal instrument de soutien aux exportations hors hydrocarbures initié depuis 1997, le FSPE prévoit :

- La prise en charge des frais de participation aux manifestations se déroulant à l'étranger;
- L'aide au titre de la manutention, du transit et du transport international des marchandises exportées.

En plus des deux subventions précitées et qui sont mises en œuvre, trois autres types d'aides attendent toujours leur application, il s'agit :

- Des échanges liés à l'étude des marchés extérieurs, à l'information des exportateurs et à l'étude pour l'amélioration de la qualité des produits et des services destinés à l'exportation;
- Des coûts de prospection des marchés extérieurs supportés par les exportateurs;
- Des coûts liés à l'adaptation des produits aux marchés extérieurs.

1.2 Le Fonds National de Régulation et de Développement Agricole

Le soutien accordé par le FNRDA concerne :

- La prise en charge partielle du taux d'intérêt du crédit d'exploitation accordé par les banques algériennes, à hauteur de 3 % et ce, au titre du crédit consommé dans la limite du montant du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation de dattes .
- L'octroi d'une prime d'incitation à l'exportation par le FNRDA de :
 - 5 Da /Kg pour les dattes en vrac (dattes naturelles ayant subi les opérations de désinsectisation, triage et de mise en boîte allant jusqu'à 12 KG);
 - 8 Da /Kg pour les dattes conditionnées en emballage divisionnaire d'un Kg et moins, et ce, pour les quantités exportées en plus de celles réalisées durant la période précédente
- Le soutien à la création d'unités de conditionnement de fruits et légumes destinés à l'exportation ; soutien de **50 %** plafonné à **4.000.000 DA**.

1.3 Assurance-crédit

S'inscrivant dans une politique d'expansion des échanges commerciaux et d'intégration mondiale, la création de la compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (**CAGEX**) est venue conforter et renforcer le cadre incitatif mis en place. La activité pour son propre compte où elle engage ses fonds propres au titre de l'assurance du risque commercial.

2. Infrastructures et moyens d'exportation

Dispositions réglementaires et mesures d'encouragement existantes :

2.1. Taxes parafiscales et redevances portuaires :

Les taux parafiscales et redevances portuaires fixées par la loi de finances comportent certaines dispositions tendant à encourager et promouvoir l'exportation des marchandises

d'origine algérienne d'une manière générale (produits agricoles inclus). Ces mesures consistent en :

- une exemption de dix jours pour le paiement de la taxes de dépôt pour les marchandises destinées à l'exportation et,
- une réduction de 50 % sur le montant de cette taxe à partir du onzième jour (comparativement aux marchandises importées).

2.2. Mesures d'encouragement :

Les mesures d'encouragement dans le domaine portuaire prises dans le cadre de la promotion des exportations des produits agricoles consistent en :

- Réduction de 50 % sur les tarifs de manutention et même au-delà sur la base de négociation et en fonction de l'importance du tonnage.
- Le port de Djen - Djen offre quant à lui des facilités sous la forme de forfaits de 300 DA la tonne.
- Désignation au niveau de chaque port de surface ou hangars destinés aux marchandises à exporter.

3. Formalités douanières

Dans le cadre de la promotion des exportations hors hydrocarbures, l'administration des douanes a procédé à l'allègement de certaines procédures douanières qui semblaient contraignantes, alors que d'autres appelées procédures simplifiées (ou facilitations) ont du être initiées pour faire face aux nouvelles préoccupations des exportateurs après la libéralisation du commerce extérieur.

En effet, après les bouleversements socio-économiques que connaît notre pays et la remise en question de la gestion administrative de notre économie, l'administration des douanes se devait de réagir au même titre que tous les autres intervenants, en matière de commerce extérieur.

• Le dédouanement à domicile et la vérification sur site.

Cette mesure permet de rapprocher les services des douanes de l'entreprise et de mettre à contribution les services intérieurs (Bureaux enclavés).

Ainsi, un exportateur désirant réaliser une expédition de marchandises vers l'étranger peut se rapprocher du bureau des douanes le plus proche de son entreprise pour y accomplir les formalités d'exportation. La déclaration en douane est alors déposée et traitée au niveau de ce bureau.

Après vérification sur site, les conteneurs, emballages et moyens de transport sont scellés, ce qui évitera une nouvelle vérification au niveau du poste frontière, et ce conformément aux dispositions de l'article 94 du code des douanes.

Ce dernier se contentera sauf soupçon d'abus (exemple de bris de scellés) à constater le passage à l'étranger au vu d'une copie de la déclaration en détail d'exportation.

• Le Titre de Passage en Douanes (TPD)

Le T.P.D. est une déclaration simplifiée servie manuellement et comprenant deux volets. Un des volets accompagne le véhicule et est remis en retour au bureau des douanes d'entrée qui peut être différent de celui de la sortie.

• Les magasins et aires de dépôts temporaires à l'exportation

L'une des modifications essentielles apportée par la loi de finances pour 1996 à l'article 66 du code des douanes a été l'institution des magasins et aires de dépôts temporaires à l'exportation ou à la réexportation.

La création de ces derniers permet aux exportateurs de placer leurs marchandises dans des locaux appropriés (dans les ports, aéroports, gare ferroviaire ou postes frontaliers terrestres) en attendant leur embarquement à destination de l'étranger et de libérer les intéressés de leurs

obligations éventuelles envers l'administration des douanes, et le remboursement de la TVA et autres débours.

5.3. Contrôle phytosanitaire

5.3.1. Dispositif législatif et réglementaire.

La mission de contrôle phytosanitaire aux frontières pour l'exportation des produits agricoles est régie par le dispositif législatif et réglementaire suivant :

- *la Loi n°87-17 du 1er août 1987 relative à la protection phytosanitaire ;*
- *le Décret exécutif n°93-286 du 23 novembre 1993, réglementant le contrôle aux frontières ;*
- *l'arrêté n° 283 du 18 décembre 2002 modifiant et complétant la liste des points d'entrée au territoire national relatifs au contrôle phytosanitaire aux frontières.*

4. Procédures de contrôle phytosanitaire

L'exercice du Contrôle phytosanitaire est *obligatoire* ; il est effectué par des agents habilités et assermentés au niveau des postes frontières fixés par voie réglementaire.

• Points de sortie/entrée

L'Arrêté interministériel n°283 du 18.12.02 désigne la liste points d'entrée /Sortie officiels par lesquels peuvent être exportés les produits agricoles. Il existe **28 postes** frontaliers répartis en : **8 Aéroports /12 Ports Maritimes / 8 Postes Frontières Terrestres.**

Il est à noter qu'au poste frontière, les agents habilités procèdent à la vérification des documents suivi d'un contrôle visuel de la marchandise (*art.14 du DE 93-286*) avec prélèvement d'échantillons à des fins d'analyses en cas de suspicion.

Cette procédure est sanctionnée par l'établissement du Certificat Phytosanitaire attestant de la conformité des produits agricoles à la réglementation phytosanitaire du pays importateur (*art 23 de la Loi et art 21 du DE 93-286*).

Il incombe à l'exportateur de vérifier que le certificat phytosanitaire établi, satisfait aux exigences du pays de destination (*Art 23 de la Loi*).

❖ Les contraintes internes à l'exportation des produits agricoles :

▪ le délai de rapatriement

Présentement, le délai maximum de rapatriement est fixé à 120 jours, au-delà il faut l'accord préalable de la banque d'Algérie. Ce délai est très court, par rapport aux usages; il entraîne les exportateurs dans des situations d'infraction à la réglementation et peut être un obstacle à la compétitivité lors de la négociation.

▪ La responsabilité solidaire banque / exportateur :

Cette disposition contraint les banques domiciliataires pour se protéger, à exiger des garanties de paiement de l'acheteur ; ce qui se traduit généralement par le paiement de la transaction par crédit documentaire irrévocable et confirmé.

Cette procédure d'abord pénalisante au plan des *coûts*, est également *anti-commerciale* au lieu d'utiliser le crédit documentaire à titre exceptionnel pour les paiements des clients peu solvables, nos banques ont généralement érigé cette pratique en règle en exigeant des clients ce mode de paiement. Cette pratique très coûteuse est préjudiciable pour l'économie nationale et l'exportateur, car les coûts du " crédoc "sont très élevés et sont supportés directement ou indirectement par le vendeur.

Annexe 4 : Mesures de réajustement et d'incitation à l'exportation de la pomme de terre

1. Sur le plan réglementaire et institutionnel

1.1 Refonte du FSPE

Différentes lacunes maintes fois signalées tant par la structure gestionnaire précédente de ce fonds (Ministère du Commerce) que par les bénéficiaires eux-mêmes laissent transparaître l'urgence d'une refonte globale de cet instrument de financement des exportations hors hydrocarbures.

Cette révision au plan de sa gestion, de son fonctionnement, confiée depuis le début du mois d'avril 2003 à l'office PROMEX, allant dans le sens d'un assouplissement de sa critèresologie d'accès, d'un élargissement de son bénéfice à un plus grand nombre d'exportateurs, d'un accroissement de ses ressources et surtout de son adaptation avec les règles de l'OMC qui, notamment excluent certaines formes de subventions directes aux exportateurs, devra être accompagnée de moyens humains et logistiques appropriés pour une prise en charge efficace du fonds.

2. Sur le plan logistique

2.1 Réserve des espaces portuaires pour les produits agricoles

Les entreprises portuaires devront procéder à la réserve des espaces appropriés pour les exportations des produits agricoles.

2.2 Équipements frigorifiques

- Réalisation et aménagement d'installations électriques au niveau des entreprises portuaires non pourvues, pour les branchements requis par les remorques et conteneurs réfrigérés durant leur séjour au port.
- Renforcement de ces équipements au niveau des ports déjà pourvus selon le niveau de trafic enregistré.

2.3 Choix des aéroports destinés aux exportations des produits agricoles.

Ce choix implique une coordination étroite entre les différents services de la chaîne d'exportation, notamment le gestionnaire de l'aéroport, les services de la police aux frontières (PAF), les services de la Douane, les services de contrôle phytosanitaire et sanitaire et le transporteur.

2.4 Renforcement des infrastructures sanitaires et phytosanitaires

- infrastructures pour l'inspection phytosanitaire et vétérinaire adéquate aux points d'entrée ;
- mobilisation des aires de contrôle avant l'embarquement des produits agricoles ;
- dotation et/ ou renforcements des moyens (transport, communication, didactique).

3. Sur le plan technique

3.1 Inscription d'une étude pour l'identification des produits agricoles potentiels et les volumes à dégager

À l'exportation, devant préciser également les pays à cibler, les calendriers de placement favorables à chaque produit et les coûts de revient par rapport à ceux des pays concurrents.

3.2 Mise à niveau de la réglementation et des structures

- Mise à niveau de la réglementation nationale en matière de normes.
- Mise à niveau aux normes internationales des établissements d'abattages de manipulation et de traitement des produits animaux et d'origine animale.
- Mise à niveau des laboratoires d'analyses (assurance qualité et accréditation).
- Accréditation des structures de certification, d'homologation et de contrôle.

4. Sur le plan financier

4.1 Mise en place de financements spécifiques aux exportations avec bonification des taux d'intérêts.

4.2 Adaptation de la réglementation des changes à la promotion des exportations

La réglementation en vigueur du contrôle des changes en matière d'exportation est élaborée Antérieurement au dispositif de promotion des exportations et nécessite par conséquent une adaptation dans les domaines suivants :

▪ En matière de délai de rapatriement :

L'article 11 du règlement 91/13 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures fixe à 120 jours le délai maximum du rapatriement.

En revanche, l'article 31 du règlement 95/07 du 23.12.95 relatif au contrôle des changes admet l'exportation à crédit dans le délai de rapatriement « n'excédant pas le délai normal en usage dans le commerce international ».

Or dans le commerce international, d'une part les délais ne sont pas identiques d'un pays à l'autre, ils varient de 6 mois à 24 mois ; d'autre part la distinction est faite surtout entre biens de consommation et biens d'équipement, ou encore entre court terme et moyen et long terme.

Dans tous le cas, lorsqu'il y a crédit, la garantie de paiement peut être donnée par l'organisme d'assurance crédit à l'exportation selon la nature du risque commercial et/ou politique.

▪ En matière de responsabilité de rapatriement :

L'article 17 du règlement 91/13 précité, stipule que « l'obligation de rapatriement du produit à l'exportation incombe solidairement à l'exportateur et à la banque détentrice des titres d'exportations »

ANNEXE 5 : Modèle de certificat phytosanitaire pour l'exportation

[Original annexé à la CIPV]

N° Organisation de la protection des végétaux de

À: Organisation(s) de la protection des végétaux de _____

I. Description de l'envoi

Nom et adresse de l'exportateur: _____

Nom et adresse déclarés du destinataire: _____

Nombre et nature des colis: _____

Marques des colis: _____

Lieu d'origine: _____

Moyen de transport déclaré: _____

Point d'entrée déclaré: _____

Nom du produit et quantité déclarée: _____

Nom botanique des végétaux: _____

Il est certifié que les végétaux, produits végétaux ou autres articles réglementés décrits ci-dessus ont été inspectés et/ou testés suivant des procédures officielles appropriées et estimés exempts d'organismes de quarantaine comme spécifié par la partie contractante importatrice; et qu'ils sont jugés conformes aux exigences phytosanitaires en vigueur dans la partie contractante importatrice, y compris à celles concernant les organismes réglementés non de quarantaine.

Ils sont jugés pratiquement exempts d'autres organismes nuisibles.*

II. Déclaration supplémentaire

[Insérer ici le texte]

III. Traitement de désinfestation et/ou de désinfection

Date _____ Traitement _____ Produit chimique (matière active) _____

Durée et température _____ Concentration Renseignements complémentaire

Lieu de délivrance _____

(Cachet de l'organisation)

Nom du fonctionnaire autorisé _____ Date _____

(Signature) Le présent certificat n'entraîne aucune responsabilité financière pour ____ (nom de l'Organisation de la protection des végétaux), ni pour aucun de ses agents ou représentants.*

* Clause facultatif

❖ Passeport phytosanitaire en Europe

	Paszport roślin - EC	
	Nr rejestracyjny podmiotu:	
	Gatunek:	
	Ilość towaru:	
	Nr paszportu:	
RP	ZP	
Kraj pochodzenia:		

Annexe 6 : la certification Global GAP

Le processus d'obtention du certificat Global GAP se déroule principalement en 5 étapes :
(Il faudra compter environ 1 année et pour passer les 3 premières étapes, puis encore une année pour obtenir son certificat)

Etape1 : le demandeur devra se procurer les référentiels, et autres documents indispensables.

Etape 2 : avant la récolte s'inscrire auprès d'un des organismes certificateurs du Global GAP

Etape3 : après son inscription le demandeur devra réaliser, durant une campagne, une auto diagnostique : le demandeur devra mettre en place les dispositifs et procédures, puis noter les non-conformités et faire les corrections nécessaires.

Il fera surtout attention aux ‘‘ MUST ’’ qui sont les points majeurs. Parmi ces exigences majeures, c'est la mise en place d'un système de traçabilité par écrit.

Etape 4 : après avoir finalisé la phase de l'Auto diagnostic, le demandeur doit se faire auditer, après la récolte quand le produit est stocké, tous les points doivent être vérifiés.

Etape 5 : pour obtenir le certificat, immédiatement après l'audit il faut obtenir :

- 100% des points majeurs,
- 95% des points mineurs applicables.

Annexe 7 : réglementaires européennes sur la protection du **Consommateurs**

La politique des consommateurs de l'UE vise à:

- protéger les droits des consommateurs par la législation, notamment en les aidant à résoudre rapidement et efficacement leurs litiges avec des commerçants (au moyen de systèmes de règlements à l'amiable ou du réseau des centres européens des consommateurs, par ex.);
- veiller à ce que ces droits soient en phase avec les évolutions économiques et sociales, notamment dans les domaines du numérique, de l'énergie et des services financiers;
- garantir la sécurité de tout produit en vente dans le marché unique;
- aider les consommateurs à faire des choix fondés sur des informations claires, exactes et cohérentes, notamment pour les achats en ligne.

Un marché européen pour les consommateurs :

Dans une économie européenne intégrée et efficace, les consommateurs doivent pouvoir **acheter des biens et des services dans d'autres pays de l'UE** en ayant l'assurance que leurs droits seront respectés en cas de problème.

Pour un **coût annuel** d'à peine **5 centimes par personne**, le programme européen de protection des consommateurs pour 2014-2020 garantit l'application de la législation dans l'ensemble du marché unique et offre ainsi un **niveau de protection élevé**.

Protéger les intérêts des consommateurs :

La politique de l'UE vise à garantir la **sécurité des consommateurs** dans de nombreux domaines. Ainsi, les jouets, les appareils électriques, les produits cosmétiques et pharmaceutiques, les denrées alimentaires, les briquets, les équipements de protection individuelle, les machines et les bateaux de plaisance sont soumis à des **conditions de sécurité rigoureuses**.

En outre, des règles strictes garantissent le **retrait du marché des produits défectueux**. L'UE reçoit chaque année plus de 2 000 alertes concernant des produits dangereux ou présentant des risques. Il s'agit principalement de jouets, de vêtements et de produits textiles (par exemple, des cordons trop lâches dans des vêtements pour enfants ou des produits chimiques toxiques dans des tissus d'ameublement).

L'UE veille à **préserver les intérêts des consommateurs** dans de nombreux domaines:

- les pratiques commerciales déloyales;
- la publicité mensongère et comparative;
- l'affichage des prix et l'étiquetage;
- les clauses contractuelles abusives;
- la vente à distance et le démarchage à domicile;
- la multipropriété et les vacances à forfait;
- les droits des voyageurs (tourisme et affaires).

Pratiques commerciales loyales :

Face à l'expansion des services financiers et du commerce en ligne, la Commission a établi des droits pour les consommateurs qui recourent à l'emprunt et à d'autres facilités de crédit. Elle a également proposé d'adopter des lignes directrices définissant de **bonnes pratiques pour le commerce en ligne** et des règles couvrant tous les aspects des **moyens de paiement autres que les espèces — y compris le droit de posséder un compte bancaire**.

Les consommateurs hésitent souvent à acheter des biens ou des services dans d'autres pays de l'UE car ils connaissent mal leurs droits et craignent de se faire escroquer. La nouvelle réglementation européenne **protège contre les pratiques commerciales agressives et les commerçants malhonnêtes**, quel que soit le lieu d'achat: la boutique au coin de la rue ou un site web d'un autre pays de l'UE.

Les **pratiques commerciales déloyales**, telles que la publicité mensongère et les méthodes de vente agressives (harcèlement, contrainte et intimidation, notamment) sont maintenant interdites dans toute l'UE.

Les intérêts des consommateurs sont pris en compte dans la législation visant à **libéraliser les principaux services publics**, en particulier:

- les transports publics;
- l'électricité et le gaz;
- les télécommunications;
- les services postaux.

Faire appliquer la réglementation :

Les consommateurs victimes d'une **mauvaise application** de la législation européenne doivent pouvoir **obtenir réparation**. Pour cela, il est nécessaire que les pays de l'UE coopèrent plus étroitement. Les procédures judiciaires peuvent être longues et coûteuses, surtout si elles impliquent d'autres pays. Afin d'encourager le règlement amiable des litiges, la Commission a mis en place des mécanismes gratuits ou peu onéreux, dont un service en ligne de résolution des litiges qui devrait être lancé en 2016.

Annexe 8 : Guide d'entretien

Une variété de produits agricoles et agroalimentaires Algérien peuvent faire l'objet d'une exportation vers le marché européen ; cependant ces derniers sont confrontés à certaines barrières « tarifaires, non tarifaires et autres invisibles » qui entravent leurs accès sur ce marché.

L'objectif de notre questionnaire est de déterminer les mesures dans lesquelles ces conditions d'Accès sont un obstacle aux exportations Algériennes de produits agricoles vers le marché européen. En prenant le cas d'un produit exporté est **la pomme de terre**.

Concernant les barrières tarifaires :

- 1) Quelles est la nature et le niveau des droits de douane et autres taxes imposées à l'importation de la pomme de terre algérienne sur le marché européen ?
- 2) ces barrières ont-elles des répercussions sur le cout et les prix de vente lors de l'exportation du produit sur le marché européen ? lesquelles ?

Une autre forme de barrières contraignante à l'accès aux marchés est d'ordre non tarifaires, où on distingue deux catégories : des obstacles techniques et autres non techniques.

- 1) Quelles sont les obstacles techniques au commerce (normes, qualité, emballage,...) à l'exportation de la pomme de terre sur le marché européen ?
- 2) Quelles sont les mesures phytosanitaires exigées par l'union européenne quant à l'entrée de la pomme de terre sur son marché ?
- 3) La production algérienne en matière pomme de terre répond-elle à ces normes techniques (qualité, calibrage, emballage...) et phytosanitaires ?
- 4) L'union européenne fixe certains quotas et des calendriers : ces conditions compliquent-elles l'accès de la pomme de terre sur son marché ?
- 5) Quelles sont les documents demandés à l'exportation du produit sur le marché européen ?
- 6) Une fois qu'elle est exportée, sur quoi repose la compétitivité de la pomme de terre ?
- 7) Dans l'acte d'exportation, est-ce-que vous avez bénéficié d'une aide ou d'un accompagnement des institutions de l'Etat, et lesquelles ?.

Table des matières

Table des matières

Page

Remerciements	
Liste des tableaux	
Liste des figures	
Sommaire	
Introduction générale.....	I
 Chapitre 1 : les fondements qui régissent le commerce international	1
Introduction.....	2
1.1. les théories du commerce international	3
1.1.1. les Théories traditionnelle du commerce international.....	3
1.1.1.1. Les théories de l'avantage absolu et de l'avantage comparatif.....	3
1.1.1.1.1. La théorie de l'avantage Absolu.....	3
1.1.1.1.2. La théorie de l'avantage comparatif	5
1.1.1.2. La théorie néo-classique : (théorie de la dotation factorielle).....	7
1.1.1.2.1. Théorème d'Heckscher-Ohlin (HO)	7
1.1.1.2.2. Théorie de Stopler SAMUELSON	9
1.1.1.2.3. Test et paradoxe de Leontief : (les testes de la théorie des dotations de facteurs)	10
1.1.2. les limites des approches traditionnelles et présentation de nouvelles théories de libre échange	11
1.1.2.1. Les limites des approches traditionnelles	11
1.1.2.2. Les nouvelles théories de l'échange international.....	12
1.1.2.2.1. La question du commerce Intra-branche	12
1.1.2.2.1.1. Selon l'approche par la demande respective.....	13
1.1.2.2.1.2. L'approche par différenciation des produits	14
1.1.2.2.2. La thèse de l'écart technologique (Posten et Crugman)	14
1.1.2.2.2.1. Analyse de Posten	15
1.1.2.2.2.2. Les analyses de Krugman.....	15
1.1.2.2.3. Les économies d'échelles	16
1.1.2.2.3.1. Les différents cas de rendements d'échelle croissants.....	16
1.1.2.2.3.2. Les rendements croissants : une explication « endogène » de la spécialisation internationale	17
1.2. Les politiques commerciales	18
1.2.1. Effets et formes de protectionnisme	18
1.2.1.1. Les instruments de protection	19
1.2.1.1.1. Le protectionnisme tarifaire.....	19
1.2.1.1.1.1. Les droits de douane (DD)	19
1.2.1.1.2. le protectionnisme non tarifaire	20
1.2.1.1.2.1. Les quotas ou le contingentement	20
1.2.1.1.2.2. Les subventions	20
1.2.1.1.2.3. Restrictions volontaires d'exportation (RVE)	21

1.2.1.1.2.4. Le dumping	22
1.2.1.1.2.5. Les normes sanitaires, techniques, environnementales	22
1.2.1.1.3 L'économie face aux obstacles non-tarifaires aux importations	23
1.2.1.1.3.1. Les droits antidumping	23
1.2.1.1.3.2. Le droit compensateur	23
1.2.1.1.3.3. Autres droits et taxes d'effet équivalents (TEE)	24
1.2.1.1.3.4. Les mesures de sauvegarde	24
1.2.2. Les effets attendus après application d'un DD	25
1.2.2.1. Premier cas : La situation du pays en autarcie	25
1.2.2.1.1. L'effet sur la demande	25
1.2.2.1.2. L'effet sur l'offre	26
1.2.2.2. Deuxième cas : La situation du pays en libre échange	26
1.2.2.3. Troisième cas : La situation du pays en protectionnisme	27
1.2.2.3.1. Analyse des effets d'un DD	27
1.3. Les accords commerciaux internationaux	28
1.3.1. Les accords commerciaux régionaux et le système commercial multilatéral	28
1.3.1.1. Le système commercial multilatéral	28
1.3.1.1.1. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)	29
1.3.1.2. Les accords commerciaux régionaux	31
1.3.1.2.1. Raison d'être des accords de commerce régionaux	32
1.3.1.2.2. Traitement de l'agriculture dans les accords commerciaux régionaux.....	32
1.3.1.3. Le régionalisme et le système commercial multilatéral	33
1.3.2. Les blocs économiques régionaux	34
1.3.2.1. L'intégration économique	34
1.3.2.2. Les degrés d'intégration économiques	35
Conclusion	38
Chapitre 2 : Accord d'association Algérie-Union Européenne et les contraintes à l'exportation	
Introduction	40
2.1. La relation entre l'Algérie et l'union Européenne et le contenu de l'accord de libre échange ..	41
2.1.1. L'évaluation des relations et bilan de la coopération depuis 1976.....	41
2.1.1.1. Les Relations politiques et économiques entre l'Algérie et l'UE	41
2.1.1.2. Bilan de la coopération entre l'Algérie et l'UE depuis 1976	42
2.1.1.3. La négociation et la Signature de l'accord d'association	43
2.1.2. Le contenu et objectifs de l'accord de libre échange	44
2.1.2.1. Les domaines et dispositions relative à l'accord de libre échange	44
2.1.2.2. L'établissement d'une zone de libre échange entre l'Algérie et l'UE.....	45
2.1.2.2.1. le démantèlement tarifaire des produits industriels	45
2.1.2.2.2. La libéralisation partielle des produits agricole, et agricole transformé : contingents tarifaire	47
2.2. Les échanges commerciaux entre l'Algérie et l'Union Européenne	49
2.2.1. Les échanges extérieurs de l'Algérie	50
2.2.1.1. La balance commerciale de l'Algérie	50

2.2.1.2.	les échanges commerciaux de l'Algérie par région économique.....	52
2.2.1.3.	les échanges extérieurs de l'Algérie Par groupes d'utilisation	53
2.2.1.3.1.	Les importations Algériennes	53
2.2.1.3.2.	les exportations algériennes	54
2.2.2.	les échanges commerciaux entre l'Algérie et l'union européenne dans le cadre de l'accord de libre échange	56
2.2.2.1.	La balance commerciale de l'Algérie avec l'UE	56
2.2.2.2.	Les exportations algériennes vers le marché européen	57
2.2.2.2.1.	Les exportations hors hydrocarbures vers le marché européen	58
2.2.2.3.	Les importations Algériennes dans le cadre de l'AA « les produits agricole et agricole transformé »	64
2.2.3.	Les échanges commerciaux de l'Algérie dans la filière pomme de terre	65
2.2.3.1.	Quelques indications sur la filière pomme de terre	66
2.2.3.1.1.	L'exportation de la pomme de terre en Algérie	68
2.3.	Les contraintes à l'exportation et compétitivité des produits sur les marchés étrangers	70
2.3.1.	les contraintes à l'exportation	70
2.3.1.1.	Les obstacles à l'accès aux marchés	71
2.3.1.1.1.	Les droits sur les produits agricoles.....	71
2.3.1.1.2.	Le soutien de l'agriculture : soutien interne et subvention à l'exportation	72
2.3.1.2.	Les conditions d'entrée sur le marché.....	72
2.3.1.2.1.	Les obstacles non tarifaires et leurs tendances à l'augmentation	73
2.3.1.2.2.	Les exigences croissantes des marchés	76
2.3.1.2.3.	Les obstacles non tarifaires et les pays en développement	76
2.3.2.	La compétitivité à l'exportation des PME	77
2.3.2.1.	La notion de la compétitivité à l'exportation	77
2.3.2.2.	Accès des PME aux marchés mondiaux : nouvelles opportunités et nouveaux risques	78
2.3.2.3.	Une « feuille de route » pour le renforcement de la compétitivité	78
2.3.2.3.1.	Déterminer et planifier les déterminants de la compétitivité	78
2.3.2.3.2.	Tirer pleinement parti d'un accès préférentiel aux marchés	79
2.3.3.3.1.	Accroître la valeur ajoutée et d'être d'avantage attentif aux besoins des consommateurs	79
Conclusion		80

Chapitre 3 : Analyse et développement de la filière pomme de terre.....81

Introduction82

3.1.	Présentation de l'organisme d'accueil et la filière pomme de terre dans le monde	83
3.1.1.	Présentation de l'organisme d'accueil	83
3.1.1.1.	Structure du ministère de commerce.....	83
3.1.1.2.	Les missions du ministère de commerce	83
3.1.1.3.	Présentation et missions La direction générale du commerce extérieur	84
3.1.1.3.1.	L'Organisation de la direction générale du commerce extérieur	84
3.1.1.3.2.	Les missions de la direction générale du commerce extérieur	85
3.1.1.3.3.	Missions de la Direction du Suivi des Accords Commerciaux	86
	Régionaux et de la Coopération	
3.1.2.	La filière pomme de terre dans le monde	87
3.1.2.1.	La Demande mondiale en pommes de terre	88

3.1.2.2.	La production de la pomme de terre dans le monde	88
3.1.2.3.	Le Marché mondial de la pomme de terre en 2013	89
3.1.2.3.1.	L'exportation mondiale en pomme de terre.....	90
3.1.2.3.2.	L'importation mondiale en pomme de terre	91
3.2.	Analyse de la filière pomme de terre en Algérie	91
3.2.1.	L'importance de la filière dans l'économie nationale	92
3.2.2.	L'organisation de la filière pomme de terre	92
3.2.3.	La Consommation nationale en pomme de terre	92
3.2.4.	La production nationale en pomme de terre	93
3.2.5.	Structure de la production	94
3.2.6.	Le système de production de la pomme de terre en Algérie	96
3.2.7.	La plantation de pomme de terre en Algérie	97
3.2.8.	Capacités de stockage et de transformation	99
3.3.	Etude du marché de la pomme de terre en Algérie	100
3.3.1.	Les importations algériennes en semence de pomme de terre	100
3.3.2.	Les fournisseurs de l'Algérie en semence de pomme de terre	100
3.3.3.	Les exportations Algériennes en pomme de terre	101
3.3.3.1.	Les clients de l'Algérie en pomme de terre	102
3.3.3.2.	La stratégie export de l'Algérie de la pomme de terre	103
3.3.3.3.	Répartition des exportations de pomme de terre par exportateurs	105
3.3.3.4.	Les procédures d'exportation de la pomme de terre en Algérie	105
3.3.3.5.	Les dispositifs d'encadrements et de promotion à l'exportation des pommes de terre	107
3.3.4.	Comparaison de la filière pomme de terre en Algérie avec le Maroc et la Tunisie....	108
3.3.5.	Les contraintes internes à l'exportation de la pomme de terre	110
3.3.6.	Le programme de développement et les mesures de réajustement dans la pomme de terre en Algérie.	112
	Conclusion du chapitre	113

Chapitre 4 : Les exportations Algériennes vers l'union Européenne dans la filière pomme de terre

Introduction	116
4.1. Les conditions d'accès de la pomme de terre sur le marché Européen	117
4.1.1. Le marché pomme de terre dans l'Union Européenne	117
4.1.1.1. Consommation de la pomme de terre dans l'Union Européenne	117
4.1.1.2. L'importation de la pomme de terre dans l'Union Européenne.....	118
4.1.1.3. La procédure d'importations de la pomme de terre dans l'UE	119
4.1.1.4. Certification de la pomme de terre	120
4.1.1.4.1. Le certificat phytosanitaire	120
4.1.1.4.2. Le certificat Global GAP.....	121
4.1.1.4.3. La norme française NF-25-111.....	121
4.1.2. La réglementation à l'exportation vers l'Union Européenne.....	122
4.1.2.1. La réglementation Européenne sur la pomme de terre	123
4.1.2.1.1. Les conditions phytosanitaires spécifiques	124
4.1.2.1.2. Directive 2000/29/CE : Importation de végétaux.....	124
4.1.2.2. La réglementation Algérienne sur la pomme de terre.....	124

4.2. Les exigences internes et tendances de consommation de la pomme de terre dans certains pays de l'UE	125
4.2.1. Le marché Polonais en pomme de terre	126
4.2.1.1. Présentation de filière P de T en Pologne	126
4.2.1.1.1. Les utilisations de la pomme de terre	126
4.2.1.1.2. Les types culinaires de pomme de terre	126
4.2.1.1.3. L'offre polonaise en pomme de terre	127
4.2.1.1.4. L'importation de la pomme de terre en Pologne	127
4.2.1.2. Les exigences polonaises dans la commercialisation et la consommation	
De la P de T	128
4.2.1.2.1. Les normes qualité de la pomme de terre en Pologne	128
4.2.1.2.2. Les préférences des consommateurs en Pologne	129
4.2.1.2.3. Emballage, étiquetage et le transport de la pomme de terre	129
4.2.1.2.4. La distribution de la pomme de terre	130
4.2.2. Le marché portugais en pomme de terre	131
4.2.2.1. Présentation de la filière pomme de terre au Portugal	131
4.2.2.1.1. Production de pomme de terre au Portugal	131
4.2.2.1.2. La Consommation de pomme de terre au Portugal	132
4.2.2.1.3. Le commerce extérieur portugais en pomme de terre	133
4.2.2.1.3.1. Les importations portugaises en pomme de terre	133
4.2.2.2. Les exigences d'importations et commercialisation de la pomme de terre	
Au Portugal	134
4.2.2.2.1. Les droits de douane et les taxes à l'importation	134
4.2.2.2.2. Réglementation sur la commercialisation de P de T au Portugal	136
4.2.2.2.3. La distribution de pomme de terre au Portugal	136
4.3. Enquête sur les obstacles à l'exportation de la pomme de terre algérienne vers le marché européen	138
4.3.1. La méthodologie de l'enquête	138
4.3.1.1. L'outil de recherche	138
4.3.1.2. Elaboration du guide d'entretien	139
4.3.1.3. Conditions de déroulement des entretiens	139
4.3.2. Analyse et résultats de l'enquête	141
4.3.2.1. Entretien avec les exportateurs de pomme de terre	141
4.3.2.2. Analyse et synthèse des résultats de l'enquête	153
4.3.2.3. Propositions d'actions selon les obstacles identifiés à l'accès de la P de T algérienne au marché européen	157
Conclusion	160
Conclusion générale	161
Bibliographie	166
Annexes	170

Sommaire

Introduction générale	I
Chapitre 1 : les fondements qui régissent le commerce international	1
1.2. Les théories du commerce international	3
2.2. Les politiques commerciales	18
1.3. Les accords commerciaux internationaux	28
Chapitre 2 : Accord d'association Algérie-Union Européenne et les contraintes à l'exportation.....	40
2.1. La relation entre l'Algérie et l'union Européenne et le contenu de l'accord de libre échange	41
2.3. Les échanges commerciaux entre l'Algérie et l'Union Européenne	49
2.4. Les contraintes à l'exportation et compétitivité des produits sur les marchés étrangers	70
Chapitre 3 : Analyse et développement de la filière pomme de terre.....	81
3.1. Présentation de l'organisme d'accueil et la filière pomme de terre dans le monde	83
3.2. Analyse de la filière pomme de terre en Algérie	91
3.3. Etude du marché de la pomme de terre en Algérie	100
Chapitre 4 : Les exportations Algériennes vers l'union Européenne dans la filière pomme de terre	116
4.1. Les conditions d'accès de la pomme de terre sur le marché Européen	117
4.2. Les exigences internes et tendances de consommation de la pomme de terre dans certains pays de l'UE	125
4.3. Enquête sur les obstacles à l'exportation de la pomme de terre algérienne vers le marché européenne.....	138
Conclusion générale	161

