

**Ecole des Hautes Etudes Commerciales
d'Alger**

HEC Alger

**Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de
Master en sciences commerciales**

Option : Affaires Internationales

Thème

**L'impact de l'accord d'association entre l'Algérie
et l'Union européenne sur le commerce
extérieur de l'Algérie**

ETUDE DE CAS : Ministère du commerce

Elaboré par :

Mlle. Lydia HARBI

Encadré par :

Dr. Farah RAHAL

Maître de conférences classe « A »

HEC Alger

5^{ème} promotion

Juin 2018

A

Mes très chers parents pour leurs sacrifices et leur soutien sans failles

A ma formidable sœur Kahina, à mon grand frère Mohamed Saleh

A ma petite nièce Maria

A ceux qui m'ont toujours soutenue et embellissent ma vie chaque jour davantage : Nadir,

Rym, Meriem, et Dhia

A celles qui ont rendu mes années universitaires inoubliables : Naila et Rahma

Remerciements :

Je tiens à remercier en tout premier lieu DIEU Tout Puissant de m'avoir donné la volonté et le courage pour élaborer ce travail.

Je tiens à exprimer toute ma reconnaissance à mon encadreur Dr Farah RAHAL pour sa disponibilité et son soutien tout au long de la réalisation de cette recherche.

Je présente mes remerciements, mon respect et ma gratitude à ma promotrice Amina MAKHLOUFI, qui m'a assistée et accordée toute son attention.

J'exprime ma gratitude à tous mes professeurs, chacun d'eux a le mérite d'avoir contribué à une partie de ce qui me définit aujourd'hui.

Un grand merci aux interviewés M.SOUAK, M.MIRANDA, M.BRAHITI, M.BENAMOR et Mme MOKHTARI pour leur temps, leur patience et leurs explications, sans lesquels mon travail ne serait pas le même,

Je ne saurais clore ces remerciements sans exprimer mon immense reconnaissance à ma formidable famille et à mes amis pour leur encouragement et leur soutien inconditionnel.

Résumé

Dans un contexte économique mondial en perpétuelle mutation, le commerce international connaît, lui aussi, une évolution importante. Il se trouve ainsi influencé par la situation géopolitique mondiale. Par conséquent, on assiste à l'émergence de blocs économiques régionaux à travers le monde.

L'Algérie a pris part à ce constat d'une manière assez tardive et tente aujourd'hui, non sans difficultés, de rattraper le temps perdu. Elle décide de conclure un accord d'association avec son premier partenaire économique, à savoir l'Union européenne.

Sans prétendre être exhaustive, notre étude présente la genèse, le contenu et les caractéristiques de l'accord d'association cosigné par l'Algérie et l'Union européenne ainsi que les modalités de sa mise en œuvre.

Enfin, une tentative de détermination des impacts de la mise en œuvre de cet accord sur le commerce extérieur de l'Algérie et proposer quelques recommandations visant à parer les menaces actuelles et prévisibles et saisir les opportunités actuelles et futures afin de conforter la position de l'économie algérienne dans ce contexte de libre-échange.

Mots clés : Accord d'association, Algérie-UE, libre échange, intégration économique, exportations.

Abstract

In a constantly changing global economic context, international trade is as well experiencing an important evolution. It is thus influenced by the global geopolitical situation. As a result, we are witnessing the emergence of regional economic blocs around the world.

Algeria took part in this observation rather late and is now trying, not without difficulties, to make up for lost time. It decides to conclude an association agreement with its first economic partner, namely the European Union.

Without pretending to be exhaustive, our study presents the genesis, the content and the characteristics of the association agreement co-signed by Algeria and the European Union as well as the modalities of its implementation.

Finally, an attempt to determine the impact of the implementation of this agreement on Algeria's foreign trade and propose some recommendations aimed at countering current and foreseeable threats and seizing current and future opportunities in order to consolidate the position of the Algerian economy in this context of free trade.

Keywords: Association agreement, Algeria-EU, trade, free trade, economic integration, exports.

ملخص

في سياق اقتصادي عالمي متغير باستمرار، تشهد التجارة الدولية أيضاً تطوراً هاماً. وبالتالي يتأثر الوضع الجيوسياسي العالمي. ونتيجة لذلك، نشهد ظهور الكتل الاقتصادية الإقليمية حول العالم.

لقد شاركت الجزائر في هذه الملاحظة متأخرة، وهي تحاول الآن، دون صعوبات، التعويض عن الوقت الضائع. تقرر إبرام اتفاقية شراكة مع شريكها الاقتصادي الأول، وهو الاتحاد الأوروبي.

بدون التظاهر بأنها شاملة، تعرض دراستنا نشأة ومضمون وخصائص اتفاقية الشراكة التي وقعتها الجزائر والاتحاد الأوروبي بالإضافة إلى طرائق تنفيذها.

وأخيراً، محاولة لتحديد تأثير تنفيذ هذا الاتفاق على التجارة الخارجية الجزائرية واقتراح بعض التوصيات التي تهدف إلى مواجهة التهديدات الحالية والمتوقعة واستغلال الفرص الحالية والمستقبلية لتعزيز موقف البلاد. الاقتصاد الجزائري في هذا السياق من التجارة الحرة.

الكلمات المفتاحية:

اتفاقية الشراكة، الجزائر-الاتحاد الأوروبي، التجارة، التجارة الحرة، التكامل الاقتصادي، الصادرات.

Liste des tableaux

Chapitre I :

N° de tableau	Intitulé	N° de page
Tableau n°I.1	Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien	6
Tableau n°I.2	Heures de travail nécessaires pour la production d'une unité de bien (avant spécialisation)	8
Tableau n°I.3	Heures de travail nécessaires pour la production d'une unité de bien (après spécialisation)	8
Tableau n°I.4	Les degrés d'intégration des blocs économiques	24
Tableau n°I.5	Récapitulatif des avantages et des inconvénients de l'intégration régionale entre les pays Nord-Sud	28

Chapitre II :

N° de tableau	Intitulé	N° de page
Tableau n°II.1	Evolution du commerce extérieur de l'Algérie (Période : Dix mois 2016-2017)	35
Tableau n°II.2	Liste des produits exportés HH (Période : Dix mois 2016-2017)	38
Tableau n°II.3	Sommes allouées par la CEE à l'Algérie dans le cadre des protocoles financiers accompagnant l'accord de coopération 1976-1996	44

Chapitre III :

N° de tableau	Intitulé	N° de page
Tableau n°III.1	Présentation des interviewés	67
Tableau n°III.2	Présentation des axes du guide d'entretien	69
Tableau n°III.3	Les produits industriels exportés vers l'UE	77
Tableau n°III.4	Les principaux produits industriels exportés vers l'UE durant 2017	77
Tableau n°III.5	Evolution des produits manufacturés après l'entrée en vigueur de l'AA	78
Tableau n°III.6	Liste des produits de pêche exportés vers l'UE	81
Tableau n°III.7	Les exportations agricoles vers l'UE bénéficiant d'avantages préférentiels	83
Tableau n°III.8	Les exportations agricoles transformées bénéficiant d'avantages préférentiels	84
Tableau n°III.9	Les importations algériennes de produits agricoles et agricoles transformés bénéficiant d'avantages préférentiels	84
Tableau n°III.10	Résultats de la recherche	91

Liste des figures

Chapitre I :

N° de figure	Intitulé	N° de page
Figure n°I.1	Accords actuellement en vigueur (par années d'entrée) 1948-2017	21
Figure n°I.2	Le commerce total des marchandises dans le cadre de certains ACR 2014-2016 (Parts et variations annuelles en pourcentage)	25

Chapitre II :

N° de figure	Intitulé	N° de page
Figure n°II.1	Récapitulatif des échanges commerciaux de l'Algérie	33
Figure n°II.2	les importations par groupes de produits (Période : dix mois 2016-2017)	36
Figure n°II.3	Evaluation des exportations de l'Algérie vers l'UE et le reste du monde	39
Figure n°II.4	Evaluation des importations originaires de l'UE par rapport aux importations globales du reste du monde (2012-2017)	40
Figure n°II.5	Principaux clients de l'Algérie en 2017	41
Figure n°II.6	Principaux fournisseurs de l'Algérie en 2017	41

Chapitre III :

N° de figure	Intitulé	N° de page
Figure n°III.1	Echanges extérieurs de de l'Algérie par région économique, année 2017	71
Figure n°III.2	Evolution du commerce extérieur de l'Algérie avec l'UE (2005-2017)	72

Figure n°III.3	Les exportations algériennes vers l'UE, période 2005-2017	75
Figure n°III.4	Structure des exportations HH vers l'UE	76
Figure n°III.5	Evolution des produits manufacturés après l'entrée en vigueur de l'AA	79
Figure n°III.6	Evolution des principaux produits agricoles transformés exportés vers l'UE	79

Liste des abréviations

Abréviation	Signification
AA	Accord d'Association
ACR	Accords Commerciaux Régionaux
AGM	Approche Globale Méditerranée
ALENA (CUSFTA)	Accord de Libre-Echange Nord-Américain
ALGEX	Agence nationale de la promotion du commerce extérieur
APEC	Coopération économique pour l'Asie-Pacifique
BEI	Banque Européenne d'Investissements
CAN	Communauté Andine
CARICOM	Communauté caribéenne (Marché commun des Caraïbes)
CEE	Communauté Economique Européenne
CNIS	Centre National de l'Information Statistique
DGCE	Direction Générale du Commerce Extérieur
FTA	Free Trade Agreement
GATT	Accord général sur les tarifs douaniers et le commerce
HH	Hors Hydrocarbure
HOS	Heckscher Ohlin Samuelson
IDE	Investissements Directs Etrangers
INSEE	Institut National de Statistique et des Etudes Economiques
IR	Intégration Régionale
MEDA	Mediterranean Development Assistance
MERCOSUR	Marché commun de l'Amérique du sud
OMC	Organisation Mondiale du Commerce
OSCE	Organisation pour la Sécurité et la Coopération Européenne
OTAN	Organisation du Traité de l'Atlantique du Nord
P3A	Programme d'Appuis à la mise en œuvre de l'accord d'association
PAC	Politique Agricole Commune
PEV	Plan Euro-méditerranéen de Voisinage
PIB	Produit Intérieur Brut
R.D	Recherche et Développement
SIGMA	Soutien à l'amélioration des institutions publiques et des systèmes de gestion

TALEX	Technical Assistance and Information Exchange
TIFA	Trade and Investment Framework Agreement
UE	Union européenne
USD	Dollar Américain
ZLEM	Zone de Libre-Echange Maghrébine
ZLE	Zone de Libre-Echange

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution	1
<i>Introduction</i>	<i>4</i>
Section 01 : Les théories du commerce extérieur	5
Section 02 : les accords commerciaux internationaux	16
<i>Conclusion</i>	<i>31</i>
Chapitre II : L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne	32
<i>Introduction</i>	<i>32</i>
Section 01 : Le commerce extérieur en Algérie	33
Section 02 : L'accord d'association entre l'Algérie et l'UE	42
<i>Conclusion</i>	<i>59</i>
Chapitre III : L'impact de l'accord d'association algéro-européen sur le commerce extérieur de l'Algérie	60
<i>Introduction</i>	<i>60</i>
Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil et de la méthodologie de recherche	61
Section 02 : Analyse des résultats de l'étude	70
<i>Conclusion</i>	<i>94</i>
Conclusion générale	95

INTRODUCTION

GENERALE

« La philosophie qui inspire la nouvelle dynamique des relations internationales augure un avenir de groupement et de concentration au sein des ensembles régionaux ou sous régionaux pour faire face aux carences du destin solitaire des Etats. Cette conception constitue actuellement le vœu d'un certain nombre de pays. Ils cherchent à s'engager dans des ensembles prenant des appellations diverses (Unions, Conseils, Communauté...) et à forger un système doté d'institutions aptes à assurer la continuité et la cohérence politique de tout l'ensemble. Tel est l'esprit de tout groupement régional. »¹

Constituant un axe essentiel de toute politique de développement, l'ouverture économique et la libéralisation du commerce extérieur représentent des éléments essentiels dans tout objectif visant une plus grande intégration au marché mondial. En outre, la mondialisation a montré ses étendues et le nouvel ordre de l'économie internationale stimule l'instauration de blocs à travers le monde entier et ne favorise clairement pas les stratégies isolées et isolantes. Par conséquent, l'ouverture des frontières s'impose donc, comme une réalité inévitable y compris pour les économies longtemps protégées.

Dans ce contexte, l'Algérie a procédé en 2002 à la signature d'un accord d'association avec l'Union européenne, son partenaire historique. Cet accord s'inscrit dans la continuité du processus de Barcelone, initié par l'Union européenne pour développer les relations de coopération avec les pays Sud Méditerranéen, tout en visant la mise en place à long terme d'une « zone de prospérité partagée ». Mais également comme la volonté de l'Algérie de diversifier et d'étendre les relations commerciales avec la communauté européenne, au sein d'un cadre plus structuré et plus formel, et cela en libéralisant le marché de façon progressive et réciproque à travers sommairement un démantèlement tarifaire progressif des barrières tarifaires et une élimination des obstacles aux échanges commerciaux.

Les raisons objectives du choix du thème nous semblent imposer d'elles-mêmes. D'abord par l'intérêt que nous portons envers l'économie mondiale et son évolution. Ensuite, par rapport à la situation des échanges commerciaux extérieurs de l'Algérie, dont les exportations d'hydrocarbures constituent les principales sources de revenue, malgré les différents dispositifs et concessions accordés dans l'accord de libre-échange Algérie-UE. Cet accord qui a divisé les experts, suscitant l'enthousiasme chez les uns, et l'indignation chez les autres, a particulièrement aiguisé notre curiosité.

¹ HAMDOUNI, (Said) : Les tentatives d'intégration des pays du Maghreb face à l'élargissement de la communauté économique européenne (Note), in revue *Études internationales*, vol. 23, n° 2, 1992, p. 319-348.

Par conséquent, le travail de recherche effectué au niveau du ministère de commerce s'est articulé autour de la problématique suivante :

Quel est l'impact de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne sur le commerce extérieur de l'Algérie ?

De cette problématique découlent les questions subsidiaires suivantes :

1. L'accord d'association entre l'Algérie et l'UE est-il bénéfique pour le développement du commerce extérieur de l'Algérie ?
2. Existents-ils des facteurs qui entravent l'application optimale de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE dans le secteur du commerce extérieur ?
3. Comment intensifier le partenariat stratégique entre l'Algérie et l'UE sur le long terme concernant le commerce extérieur ?

Afin de mieux cerner les questions posées auparavant, nous avons élaboré un cadre d'étude qui s'appuie sur les hypothèses suivantes :

- **Hypothèse 01** : Le développement du commerce extérieur en Algérie est un axe clé de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE, et vise à promouvoir la diversification économique.
- **Hypothèse 02** : Il existe de nombreux facteurs qui entravent l'application optimale de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE.
- **Hypothèse 03** : Des améliorations économiques doivent être établies en vue d'intensifier le partenariat économique et stratégique entre l'Algérie et l'UE sur le commerce extérieur.

Pendant le déroulement de notre étude, nous avons rencontrée quelques difficultés qui nous un peu freinées, l'accès a l'information et la disponibilité des personnes interrogées n'étaient pas toujours évidents.

Toutefois, le travail a été mené selon la méthodologie suivante :

Une recherche documentaire au niveau des bibliothèques des trois écoles supérieures de commerce du pôle universitaire, la médiathèque de l'Institut français d'Alger et la bibliothèque numérique *Scholarvox*, afin de bénéficier des différentes lectures se rapportant aux théories du commerce international, aux accords commerciaux, ainsi qu'au contenu de l'accord d'association.

Une étude analytique établie sur l'analyse de statistiques du commerce extérieur de l'Algérie et des échanges commerciaux entre l'Algérie et l'Union européenne sur la période s'étalant de 2005 (date d'entrée en vigueur de l'accord) à 2017, fournis par le ministère de commerce, le CNIS et ALGEX.

Une étude qualitative, à travers des entretiens avec des responsables et des experts des relations algéro-européennes,

Nous avons structuré notre travail sous forme de trois chapitres. Le premier intitulé les fondements théoriques du commerce international et son évolution, consacré aux différents courants qui ont bouleversé la pensée du commerce à travers le temps, mais également aux notions théoriques de l'intégration régionale sous ses différentes formes.

Le deuxième chapitre intitulé l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE, abordera l'historique des relations privilégiées qu'entretient l'Algérie avec son partenaire européen ainsi que l'évolution des échanges entre eux, avant d'aborder le contexte économique dans lequel a été négocié l'accord d'association, son contenu et ses objectifs.

Enfin, le troisième et dernier chapitre de ce mémoire, intitulé l'impact de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne sur le commerce extérieur de l'Algérie, portera sur une étude qualitative pour aboutir aux conclusions quant à la réalisation des objectifs de l'accord pour la partie algérienne.

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution

Introduction du chapitre :

« Le commerce est vieux comme le monde. Du jour où plusieurs individus vivent dans un même voisinage, il s'établit entre eux des échanges. Que l'on nomme cela d'une façon ou d'une autre, peu importe, le fait est là. » **Christian BERNADAC**

Le commerce international désigne l'ensemble des échanges effectués entre les nations. Son développement entraîne un mouvement d'internationalisation qu'on peut définir comme l'élargissement du champ d'activité d'une économie au-delà du territoire nationale.

Ce phénomène n'est guère nouveau, et plusieurs nations ont connu un essor considérable grâce au commerce extérieur. Si ce dernier a existé depuis des siècles, il n'en demeure pas moins qu'il a connu plusieurs phases, et une accélération accrue, entraînant la circulation, non seulement des biens et des services, mais également des Hommes, des capitaux, et surtout de l'information. Ceci en conséquence directe à la mondialisation.

Dans ce premier chapitre, nous analyserons en premier lieu l'évolution du commerce extérieur à travers le temps, par le biais des courants et des théories les plus importantes, et qui ont eu le plus d'impact sur les échanges mondiaux.

Dans un second temps, étant donné que les économies deviennent de plus en plus interdépendantes dans plusieurs domaines, et offrent une conception du monde inédite jusque-là, et cela en grande partie grâce aux différents accords conclus entre les nations, nous avons jugé intéressant d'étudier l'intégration régionale de plus près, sous ses différentes formes.

Enfin, compte tenu de l'objet principal de notre étude, il nous a semblé nécessaire de porter une attention particulière à un type d'accord bien précis, celui liant des pays de niveau de développement différents, à savoir ceux du nord avec ceux du sud.

Section 01 : Les théories du commerce extérieur

L'économie internationale, définie comme l'étude des échanges de produits et de facteurs entre entités géographiques différentes (pays ou régions), constitue un thème à la fois ancien et très développé de la science économique : présente déjà au XVII^{ème} siècle chez les auteurs mercantilistes, elle a connu son essor avec les auteurs classiques puis néoclassiques, pour constituer aujourd'hui une branche à part, avec ses auteurs attitrés et ses ouvrages de référence. Depuis le XIX^{ème} siècle, le commerce international n'a pas connu une évolution linéaire mais une succession de périodes d'expansion et de contradiction.²

En effet, le commerce extérieur est une notion qui n'a cessé de se développer depuis très longtemps. De ce fait, connaître ses grandes théories est nécessaire pour une bonne compréhension de notre étude. Des théories sur le commerce extérieur, il y en a plusieurs, nous allons donc essayer de mettre l'accent sur celles qui ont eu un effet considérable sur l'évolution du commerce à travers le temps.

Afin de mieux cerner ces différentes approches, nous avons subdivisé cette section en trois parties, chacune correspondant à une école ou un courant qui a bouleversé le commerce international.

Dans un premier temps, nous allons aborder les points clés sur lesquels s'est articulée l'école classique. Par la suite, nous développerons les idées qu'a défendues l'école néo-classique, et enfin nous clôturerons cette section, par les nouvelles théories du commerce international.

Sous-section 01 : l'école classique

Les économistes classiques sont souvent tenus pour les véritables fondateurs de la science économique, en raison de leur recherche de « lois naturelles » gouvernant le fonctionnement de l'économie capitaliste.

1. La pensée économique d'Adam Smith et sa conception du commerce extérieur (1723-1890) « avantage absolue » :

²<http://www.forum-scpo.com/economie/theories-commerce-international.htm>, consulté le 10/01/2018 à 8h

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution

A.SMITH³ est de manière général favorable au libre change. Selon lui, l'échange international provient des différences absolues de productivité. Il raisonne dans le cas de deux pays, ne produisant chacun que deux biens. Il suppose qu'il existe un seul facteur de production : le facteur travail, pleinement employé, mobile entre les deux productions mais immobile internationalement.

Les coûts de production unitaire des deux biens sont mesurés en nombre de travailleurs. Un pays dispose d'un avantage absolu sur son partenaire dans un bien, lorsqu'il peut le produire avec moins de travailleurs que son partenaire. Smith montre alors que chaque pays a intérêt à se spécialiser dans le bien pour lequel il dispose d'un avantage absolu sur son partenaire. Il affirme que les pays, dès lors, qu'ils disposent d'un avantage absolu, ont mutuellement intérêt à se spécialiser et à s'ouvrir : l'échange international est un jeu à somme positive et le protectionnisme n'a pas lieu d'être. Cette vision est tout à fait novatrice pour l'époque, les auteurs mercantilistes appréhendaient le commerce international comme un jeu à somme nulle.⁴

Le raisonnement d'Adam SMITH peut être illustré, pour simplifier, par le tableau ci-dessous :

Tableau N°I.1 : Heures de travail nécessaires pour produire une unité de bien

	Portugal	Angleterre
1L de vin	10H	20H
1m de drap	20H	10H
Heures et productions totales	30H pour 1m de drap et 1 L de vin	30H pour 1m de drap et 1L de vin

Source : Projet BaSES pour l'apprentissage des notions de base en sciences économiques et sociales, université de Lausanne, <http://wp.unil.ch/bases/2013/04/adam-smith-et-les-avantages-absolus/>, consulté le 02/02/2018, à

16h.

³Adam Smith (1723 - 1790) est un philosophe et économiste écossais des Lumières. Il reste dans l'histoire comme le père des sciences économiques modernes, dont l'œuvre principale, publiée en 1776, *La Richesse des nations*, est un des textes fondateurs du libéralisme économique.

⁴<http://www.forum-scpc.com/economie/theories-commerce-international.htm>, Op.cit

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution

Au Portugal, un travailleur a besoin de 10h de travail pour produire 1 litre de vin, tandis qu'en Angleterre, il nécessite 20h. Pour le drap par contre, pour en produire 1 mètre, il faut moins de temps au travailleur anglais.

L'Angleterre possède donc un avantage absolu dans la production de drap, tandis que le Portugal possède un avantage absolu dans la production de vin.

Selon SMITH, le Portugal a donc intérêt à se spécialiser dans la production de vin et l'Angleterre dans celle de drap. Si chacun cesse de produire le produit pour lequel il est le moins efficace, et se consacre au produit pour lequel il a un avantage absolu, on arrive à la situation suivante : le Portugal affecte 30h de travail à la production de vin, et l'Angleterre 30h à celle de drap. Chacun pourra ensuite échanger le surplus de sa production avec l'autre pays. Cette théorie est donc un encouragement au libre-échange.

En conclusion, chaque pays a intérêt à se spécialiser dans la production du bien pour lequel il a un avantage absolu. Mais cette théorie rencontre des limites ; en effet, qu'arrive-t-il si l'un des deux pays ne possède pas d'avantages absolus ?

David RICARDO⁵ va essayer de répondre à cette problématique à travers son modèle.

2. La théorie du commerce extérieur chez RICARDO (1772-1823) « avantage comparatif » :

David Ricardo est un économiste libéral classique et un libre-échangiste. Il va compléter la théorie d'A. Smith en se posant la question suivante : que se passe-t-il si un pays ne possède aucun avantage absolu ? Selon Smith, sa production va être nulle. Ricardo énonce la théorie des avantages comparatifs, selon laquelle « tout pays a intérêt à être libre-échangiste même si un pays a un avantage absolu sur tous les autres pays dans tous les domaines ». Le pays qui va se spécialiser dans la production où il possède un avantage relatif, là où il est relativement le meilleur ou le moins mauvais, doit savoir renoncer à ses avantages les plus faibles pour tirer parti de ses avantages les plus forts.

Le tableau ci-dessous reprend le célèbre exemple de D.RICARDO sur le commerce du vin et des draps.⁶

⁵David Ricardo,(1772-1823), est un économiste britannique, également agent de change et député. Il est considéré comme l'un des économistes libéraux les plus influents de l'école classique aux côtés d'Adam Smith

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution

Tableau N°I.2 : Heures de travail nécessaires pour la production d'une unité de bien (avant la spécialisation)

	Portugal	Angleterre
1m de drap	90h	100h
1L de vin	80h	120h
Total des heures de travail	170h	220h

Source : BLANCHETON, (Bertrand), Maxi fiches de sciences économiques, Paris, 2009, p22, fiche 9

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

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

Selon D.RICARDO : « Quoique le Portugal put faire son drap en n'employant que quatre-vingts dix hommes, il préférerait le tirer d'un autre pays, ou il faudrait 100 ouvriers pour le fabriquer. Parce qu'il trouverait plus de profit à employer son capital à la production du vin, en échange duquel il obtiendrait de l'Angleterre une quantité de 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 »⁷Ce qui nous conduit à dresser le tableau suivant sur l'évolution des échanges commerciaux entre les deux pays en cas d'ouverture commerciale.

Tableau N°I.3 : Heures de travail nécessaires pour la production d'une unité de bien (après la spécialisation)

	Angleterre	Portugal
1L de vin	--	80h
1m de drap	100h	--

⁶Amel HAOUCHINE, *Identification des obstacles à l'exportation des produits Algériens vers le marché de l'Union Européenne, étude de cas : pomme de terre*, mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en sciences commerciales, HEC Alger, 2016, p6.

⁷David RICARDO, *Des principes de l'économie politique et de l'impôt*, (traduction française), 1847, p86.

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution

|9

	220h	100h
--	------	------

Source : BLANCHETON, (Bertrand), Op.cit.

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

Le modèle de Ricardo a deux conclusions fondamentales :

- Les pays sont toujours gagnants à l'échange qui permet de produire de manière plus efficace
- En situation d'échange, les pays vont se spécialiser dans la production du bien où ils possèdent un avantage comparatif.⁸

3. La fixation des termes de l'échange selon John Stewart Mill :

Pour Stewart Mill (1844) il faut également prendre en compte la demande pour comprendre la fixation des prix internationaux.

Quand plusieurs nations s'engagent dans le commerce international, le prix s'établit de manière à égaliser l'offre et la demande mondiale. Comme les coûts de production sont différents pour chaque pays, cela va en favoriser certains plus que d'autres. L'intérêt à échanger dépend donc des réactions de la demande ...

Cela ouvre la voie à la théorie normative du commerce international : il est possible de manipuler les termes de l'échange par des taxes ou des quotas.⁹

Sous-section 02 : L'école des Néo-classiques :

L'Ecole néoclassique, née dans les années 1870, regroupe des économistes rattachés au courant marginaliste. Ses théories sont en grande partie encore dominantes aujourd'hui et elles se basent sur les notions d'utilité marginale et d'équilibre du marché.

L'Ecole néoclassique emploie une base microéconomique fondée sur l'individualisme méthodologique : elle analyse les comportements des individus et en déduit des phénomènes collectifs, notamment l'offre, la demande et l'équilibre sur le marché.

⁸Meriem GUELLIL, *Impact de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE en matière de système douanier sur l'importation des produits agricoles et industriel*, Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en sciences commerciales, Université d'Oran, 2013,p9.

⁹<http://socioeconomie.skynetblogs.be/archive/2011/11/24/les-theories-de-l-echange-international.html>, consulté le 24/01/2018 à 15h.

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution

|10

Libéraux, les économistes néoclassiques s'opposent à l'intervention de l'Etat dans l'économie. Ils font confiance au marché pour allouer efficacement et justement les ressources.

Les classiques envisageaient l'économie comme une science humaine contrairement aux néoclassiques vont en faire une science mathématique¹⁰

1. Théorie suédoise des dotations de facteurs HOS (20^{ème} Siècle) :

Dans ce modèle, les échanges internationaux reposent sur des différences de dotations dans les facteurs de production.

D'abord avancée par Eli HECKSHER en 1919, formulée par Bertil OHLIN en 1933, le théorème d'HOS est formulé définitivement par Paul SAMUELSON en 1941.¹¹

Soient deux pays A et B : A dispose en abondance des facteurs capital et travail, mais très peu de terre. A l'inverse, B dispose du facteur terre, mais d'une petite quantité des facteurs capital et travail. La rente dans le pays B est plus faible par rapport au salaire et l'intérêt, il a donc intérêt à produire des biens nécessitant beaucoup de facteur Terre. Inversement dans le pays A, où le salaire et l'intérêt sont relativement faibles par rapport à la rente, son avantage résidera dans des produits qui nécessitent beaucoup de Travail et de Capital et peu de Terre.

Chaque pays a donc tendance, à se spécialiser dans les biens nécessitant des facteurs de production qu'il possède en abondance relativement aux autres pays, deuxièmement, à exporter des biens qui renferment beaucoup de facteurs qu'il possède en abondance, et troisièmement, à importer des biens qui nécessitent beaucoup de facteurs qui lui manquent.

2. Théorie de Paradoxe de LEONTIEF

Wassily LEONTIEF a repris la démarche de François QUESNAY et son « tableau économique », pour concevoir en 1941¹² les tableaux d'entrées sorties ou tableaux input-output en anglais.

¹⁰<http://wp.unil.ch/bases/2013/05/lecole-neoclassique/> consulté le 28/01/2018 à 9h.

¹¹Omar MALLA, *L'impact de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne sur l'industrie nationale*, mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en sciences commerciales, HEC Alger, 2015, p8.

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution

| 11

Ces tableaux, aussi appelés tableaux d'échanges interindustriels, permettent de visualiser et d'analyser les relations entre les différents secteurs d'une économie. Ils établissent un lien entre les facteurs de production (travail, capital...), les produits intermédiaires échangés par les industries et les produits finis.

Ils sont particulièrement utiles pour la planification économique et sont aujourd'hui encore utilisés par les instituts statistiques comme l'INSEE en France.

LEONTIEF s'est servi de ces tableaux pour étudier la comptabilité nationale américaine. Il a constaté que les Etats-Unis exportent principalement les biens intensifs en travail, alors que la théorie HOS prédit le contraire.

Ce paradoxe, connu sous le nom de paradoxe de LEONTIEF, a été résolu grâce à un modèle néo-technologique. Les Etats-Unis exportent des biens qui nécessitent une technologie avancée, et donc du travail qualifié. Comme ce pays dispose d'une main d'œuvre plus qualifiée que la plupart de ses partenaires commerciaux, il est logique qu'il exporte les produits de ce facteur de production.

Wassily LEONTIEF a ainsi utilisé les tableaux d'entrées sorties pour étudier le commerce international et a mis en évidence les faiblesses du modèle HOS. Il a ainsi ouvert la voie à de nouvelles théories du commerce international « le modèle néo-factoriel et le modèle néo-technologique »¹³

Sous-section 03 : Les nouvelles théories de l'échange international :

A partir des années 1980, un ensemble de travaux propose une conception radicalement distincte de celle des classiques ou néo-classiques, qui emprunte les outils de l'organisation industrielle. Ce basculement est d'autant plus aisé que, comme l'indique Paul KRUGMAN¹⁴, l'un des auteurs essentiels du nouveau courant, le commerce international est réalisé de manière essentielle par des acteurs qui, sur un plan domestique, sont caractérisés

¹²WIKIPEDIA, L'encyclopédie libre en ligne, [https](https://www.wikipedia.org/), consulté le 22/02/2018, à 14h.

¹³Audrey Vautherot, Wassily Leontief : biographie et théories, www.infinance.fr, 04/03-2013, consulté le 02/02/2018 à 22h

¹⁴Les Échos, quotidien français d'information économique et financière, https://www.lesechos.fr/08/03/2004/LesEchos/19110-072-ECH_la---nouvelle-theorie-du-commerce-international---.htm, consulté le 23/01/2018, à 8h

comme des oligopoles. La nouvelle théorie du commerce international va donc permettre de mettre fin à une coupure analytique injustifiable entre les niveaux national et international.

1. Le commerce intra-branche :

Le commerce intra-branche est à l'origine d'un renouveau total de l'analyse théorique des échanges internationaux. Il permet de porter un regard plus complet sur la nature même de la spécialisation internationale des pays et de leur degré d'insertion dans l'économie mondiale.

Il n'existe pas d'unanimité quant à la définition du commerce intra-branche. Une définition générale est, toutefois, admise par la majorité des spécialistes travaillant sur le sujet *le commerce intra-branche est l'échange croisé de produits similaires entre pays.*¹⁵

Cependant, l'appréhension empirique de ce phénomène n'est pas aisée et plusieurs générations d'indicateurs et de méthodes statistiques se sont succédé. Les échanges intra-branche sont généralement mesurés au moyen d'indice Grubel-Lloyd portant sur des transactions par groupe de produits. Ainsi pour toute catégorie de produits i , un indice des échanges intra-branche ayant lieu dans cette catégorie de produits entre les pays A et B est donné par le coefficient suivant :

$$1 - \left[\frac{|X_i - M_i|}{X_i + M_i} \right]$$

Cet indice prend la valeur minimum de zéro (0) lorsqu'aucun des produits de la même catégorie n'est à la fois importé et exporté, et la valeur maximum de cent (100) lorsque tous les échanges sont intra-branche.¹⁶

Les échanges entre l'Europe et l'Algérie s'effectuent selon la théorie classique, c'est-à-dire un commerce interbranche (intersectoriel), contrairement au commerce des pays développés où les échanges sont dominés par des produits similaires.¹⁷

¹⁵ Assen Slim, *Le commerce intra-branche peut-il être mesuré ? Les limites des méthodes existantes dans le cas de la République Tchèque et l'UE*, archive de l'institut de science économique appliquée, Ed HAL 01275990, 2009.

¹⁶ <https://www.oecd.org/fr/eco/perspectives/2752933.pdf>, consulté le 23/01/2018 à 17h

2. La demande représentative de Linder :

En 1961, Linder¹⁸ prend argument de l'importance des échanges de produits similaires entre pays riches pour rejeter le modèle HOS et tenter d'élaborer une nouvelle approche en termes de demande.

Pour Linder, les productions sont dépendantes de la demande et les producteurs nationaux produisent d'abord pour leur marché national. La demande est ainsi une « demande domestique représentative ».

Les exportations sont un commerce de surplus par rapport à la consommation intérieure. C'est cette demande représentative qui détermine la nature des produits exportés. Puisque les pays de même niveau de développement ont des demandes représentatives similaires, leurs surplus exportables porteront sur les mêmes produits. Chaque bien exportable est donc un bien importable. En outre, plus le revenu par tête est élevé et plus le degré de sophistication des produits demandés est grand.¹⁹

3. L'approche par différenciation des produits :

« Il faut attendre les nouvelles théories du commerce international pour que la différenciation des produits soit vraiment retenue dans l'analyse des échanges internationaux en dépit de la parution antérieure de travaux rigoureux mais non formalisés, comme ceux de Bernard Lassuderie-Duchene. » (M. Rainelli)²⁰

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

¹⁷Amel HAOUCHINE, *Identification des obstacles à l'exportation des produits Algériens vers le marché de l'Union Européenne, étude de cas : pomme de terre*, mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en sciences commerciales, HEC Alger, 2016, P12.

¹⁸Denis DELGAY, cours sur le Commerce international, Chapitre 3, Université Rennes 1, <https://perso.univ-rennes1.fr/denis.delgay-troise/CI/Cours/REI331.pdf>, consulté le 05/02/2018, à 9h.

¹⁹ Ibid.

²⁰Milan VUJISIC, *Les nouvelles théories du commerce international*, https://creg.ac-versailles.fr/IMG/pdf/Les_nouvelles_theories_du_CI.pdf, consulté le 05/02/2018, à 23h.

Pour expliquer les échanges de biens similaires différenciés, KRUGMAN recourt à un modèle de différenciation des produits qui exclut par définition la concurrence parfaite. Son modèle s'appuie sur une situation de concurrence monopolistique... En effet, à court terme, les entreprises sont supposées toutes en situation de monopole sur la variété des produits qu'elles fabriquent sachant que tous les produits sont différenciés.

Chaque entreprise est par conséquent un monopoleur au sens où elle est la seule firme produisant son bien particulier (pas exactement semblable mais substituable). Mais la demande pour ce bien dépend du nombre de produits similaires disponibles sur le marché et des prix que font les autres firmes de l'industrie.²¹

4. La thèse de l'écart technologique :

La théorie de l'écart technologique, développée par POSNER (1961), prône l'idée que l'innovation crée un avantage comparatif²² pour le pays innovateur. Avantage qui demeure tant que la propagation internationale de l'innovation ne l'a pas évincé.

L'écart technologique entre les pays constitue le déterminant du commerce international, qui devient temporairement indépendant des rapports de coûts et s'explique avant tout par l'innovation.

Son but est d'étendre à la sphère internationale les conséquences des activités de la R&D des firmes. Pendant une période donnée, une firme détient le monopole dans la production d'un bien nouveau. Si ce bien est consommé à la fois sur le territoire national et à l'étranger, cela génère des flux d'exportations, tant que d'autres firmes n'ont pas mis au point un produit concurrent. Le déterminant de ce commerce est appelé « écart technologique ». L'innovation procure donc une brèche technologique qui procure un avantage temporaire dans la production et l'exportation.

Cette théorie met ainsi l'accent sur les firmes et leurs stratégies, plus que sur les dotations factorielles comme dans les théories de D.RICARDO, A.SMITH et d'HOS. Elle présente plusieurs inconvénients : les déterminants des flux commerciaux ne sont pas stables

²¹Milan VUJISIC, Op.cit.

²²MUCCHIELLI, (J-L), *Relations économiques internationales*, Édition HACHETTE, Paris 1991, P68.

dans le temps d'une part, et seule une partie échanges internationaux est expliquée. En parallèle, des exportations de biens de hautes technologies existent un commerce de biens banalisés qui peut être expliqué par les approches traditionnelles.²³

5. Les analyses de Krugman :

L'écart technologique entre les pays constitue le déterminant du commerce international : les pays en avance exportent des biens intensifs en nouvelles technologies et importent des pays les moins avancés technologiquement des biens dont la production requiert des technologies banalisées. Le CI devient temporairement indépendant des rapports de coûts et s'explique avant tout par l'innovation. KRUGMAN complète cette analyse en considérant deux types de zones :

Les pays du Nord qui innovent, ce qui permet de développer de nouveaux produits pour lesquels le Nord dispose d'une situation de monopole et peut donc produire sur son territoire des biens de haute technologie à un prix élevé.

Inversement, les pays du Sud ont des capacités d'innovation réduites. Dès lors, ils ne peuvent que copier les innovations réalisées au Nord, mais avec un décalage plus au moins long. Ils fabriquent et exportent des produits banalisés à un prix réduit en raison de la concurrence.

KRUGMAN montre que les pays du Nord sont contraints d'innover de façon constante afin de maintenir leur niveau de revenu, le monopole technologique des pays du Nord étant constamment érodé par les transferts technologiques à destination des pays du Sud, compétitifs au niveau international. L'innovation prend la forme d'innovations de produits, qui sont d'abord fabriqués au Nord, puis ensuite au Sud.

Selon lui, le monopole technologique des pays développés est continuellement érodé par les transferts technologiques et ne peut être maintenu que par des innovations constantes dans de nouveaux produits. On peut développer l'analyse précédente en considérant plusieurs groupes de pays : le pays innovateur, les pays industrialisés suiveurs, les nouveaux pays industrialisés et les pays en voie de développement. Le pays innovateur exportera des produits

technologiques et les pays en voie de développement, des produits totalement banalisent. Les pays industrialisés (ou nouvellement industrialisés) suiveurs se trouveront dans une position intermédiaire, devant abandonner les produits banalisés aux pays en développement et essayant d'acquérir des avantages comparatifs dans des produits plus sophistiqués.

On obtiendra une hiérarchisation des échanges internationaux correspondant aux différents niveaux de développement des groupes de pays.²⁴

6. 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), expliquée 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'échelles apparaissent lorsque l'expansion de la production réduit le coût moyen de la fabrication du produit.²⁵

Section 02 : Les accords commerciaux internationaux

La mondialisation est un processus qui va de pair avec une ouverture économique de plus en plus grande, une interdépendance économique de plus en plus forte et une intégration à l'économie mondiale de plus en plus profonde. Elle a pour effet de modifier « les règles du jeu » de la concurrence entre les entreprises, au sein d'un même pays ou sur les marchés internationales. En tant que telle, la mondialisation a conduit les Etats à introduire des

²⁴Ibid.

²⁵Milan VUJISIC, Op.cit. Consulté le 02/01/2018 à 16h

politiques d'intégration pour accroître la crédibilité des membres d'une région vis-à-vis des acteurs externes, en particuliers des investisseurs potentiels.

Au cours des décennies quatre-vingt et quatre-vingt-dix, les obstacles politiques et techniques aux échanges de biens et aux flux de capitaux se sont réduits. L'intégration internationale s'est alors renforcée, imposant aux Etats d'adapter leurs actions économiques et posant de manière accrue le problème de la coopération internationale.

Nous présenterons dans cette section les différents types d'accords, nous nous intéresserons ensuite de plus près à l'intégration régionale et ses différentes formes, et enfin tenterons d'étudier les accords liants des pays de niveaux de développement différents, dits les accords Nord-Sud.

Sous-section 01 : Les grandes familles d'accords :

Au-delà de la rapide croissance du commerce mondial, on observe sur les vingt dernières années un phénomène de régionalisation des échanges Amérique, en Europe ainsi qu'en Asie de l'Est. Près de 50% du commerce mondial²⁶ s'effectue aujourd'hui au sein d'accords régionaux.

Il convient tout d'abord de faire la distinction entre les accords multilatéraux et les accords régionaux.

1. Le multilatéralisme :

Le multilatéralisme est un phénomène récent, guère antérieur au XXe siècle et quelque peu méconnu. Il est d'abord un concept à la fois théorique et historique²⁷, il est aussi un mode de coopération et d'action, ainsi qu'un type d'organisation et d'instrument institutionnelle.

Il a pris un véritable essor après la création, en 1919, de la Société des Nations (multilatéralisme bancal qui ne comprenait pas toutes les grandes puissances) et de l'organisation internationale du Travail.

²⁶ Site officiel de l'Organisation mondiale du commerce, https://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm, consulté le 05/01/2018, à 20h.

²⁷ W. Andy Knight, A Changing United Nations – Multilateral Evolution and the Quest for Global Governance, 2000, Palgrave, Londres, p. 1

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution

Désigné auparavant par les expressions « action collective » ou « action concertée » Il faudra attendre l'après Seconde Guerre mondiale pour que le terme même de « multilatéralisme » se répande. Le mot apparaît dans le vocabulaire américain pour définir le nouveau système économique et financier construit à Bretton Woods²⁸, et dans le cadre des accords du GATT²⁹.

Selon le dictionnaire de la science politiques et des institutions politiques, « *le multilatéralisme tend à définir un système mondial de coopération dans lequel chaque Etat cherche à promouvoir des relations avec tous les autres plutôt que de donner la priorité aux actions unilatérales ou bilatérales jugées dangereuses ou déstabilisantes.* »³⁰

Le multilatéralisme renferme donc une grande variété de situations internationales et d'acteurs³¹. En fait, il signifie bien plus qu'une simple méthode de coopération : non seulement c'est un moyen de régulation du système international, une méthode d'institutionnalisation de la société internationale, une méthode de négociation, une méthode d'action, mais en outre, il s'accompagne d'un système de valeurs (principalement universelles) fondé sur les principes de la Charte des Nations Unies.

Ce multilatéralisme peut revêtir plusieurs formes :

- De façon horizontale (ou géographique), il peut être universel (ce qui a été la première de ses formes) ou régional (ce qui tend de plus en plus à être le cas par le développement des organisations régionales), voire intercontinental (cas de l'OTAN, ou de l'OSCE de Vladivostok à Vancouver).
- De façon verticale (ou structurelle), il peut être institutionnel (les organisations internationales sont son principal vecteur) ou informel (par le développement de groupes de contact, de groupes d'intérêt, de groupes économiques informels comme le G8) ; il peut être, selon la thèse de d'Andrew KNIGHT, « *du haut vers le bas (ou*

²⁸ Les Accords de Bretton Woods constituaient un système de gestion monétaire qui établit le dollar US Comme monnaie de réserve mondiale. L'objectif principal de l'accord était d'obtenir une stabilité économique pour les principales puissances économiques du monde.

²⁹ Marie-Claude Smouts, Les Organisations internationales, 1995, Paris, A. Colin (coll. Cursus), p. 29.

³⁰ Guy Hermet, Bertrand Badie, Pierre Birnbaum, Philippe Braud, *Dictionnaire de la science politique et des institutions politiques*, 1998, Paris, A. Colin, p. 174.

³¹ JoAnn Fagot Aviel, *La négociation multilatérale est caractérisée par de multiples parties, de multiples questions, de multiples rôles et de multiples valeurs*, p. 11.

descendant) inspiré de l'Europe, très axe sur l'Etat » ou « du bas vers le haut (ascendant) », prenant en compte la formation de sociétés civiles.³²

- Selon les types d'organisations : organisation intergouvernementales, organisation communautaire (CEE), alliance militaire, système de coopération, conférences annuelles.
- Selon les thèmes : les organisations internationales et les groupes informels se constituent et se forment également selon les sujets. Il existe une organisation internationale pour traiter de presque chaque sujet à conséquence mondiale (santé, éducation, désarmement, environnement, régulation aérienne, développement économique, etc.). C'est à ce niveau que se positionnent les organisations non gouvernementales, dont la création est fonction d'une thématique bien définie, mais qui sont en dehors de l'institutionnel au sens gouvernemental du terme.³³

2. Régionalisme :

Le régionalisme économique international est, avec la globalisation des marchés, l'un des traits les plus marquants de l'économie mondiale d'après-guerre au point que, devant l'ampleur que prend actuellement ce phénomène, certains se sont demandés s'il n'était pas mieux adapté que le multilatéralisme aux réalités de l'économie de cette fin de siècle.

« *L'extension spectaculaire et inattendue des blocs commerciaux régionaux* », pour reprendre la formule de KRUGMAN, a donné lieu à de nombreuses études et interprétations. Les positions sont, en la matière et de façon générale, bien arrêtées.

Pour les uns, on assisterait à l'émergence d'une nouvelle division systémique du monde en blocs rivaux. Mais contrairement à la précédente, cette division ne serait pas d'ordre idéologique, mais d'ordre économique. Pour les autres, au contraire, le phénomène doit être relatif, pour deux raisons : la première, parce que le régionalisme économique répond à la préoccupation que peuvent avoir des pays qui partagent un même espace géographique de vouloir coopérer plus étroitement entre eux ; la seconde, parce que ces accords régionaux

³²W. Andy Knight, Op.cit, p. 685

³³Alexandra NOVOSSELOFF, *L'essor du multilatéralisme principes, institutions et actions communes*, <http://www.afri-ct.org/wp-content/uploads/2006/03/novo2002.pdf>, P4.

viennent compléter et élargir les accords signés à l'échelle des grandes organisations internationales.³⁴

Ce régionalisme est source de méfiance à l'égard des économistes libéraux pour lesquels, cette forme de commerce qui a pour effet de fragmenter le marché mondiale, s'éloigne du principe de libre échange.

3. Le régionalisme face au multilatéralisme :

Depuis quelques années visiblement, la tendance est à la conclusion d'accords d'intégration régionale. Les Etats partis à ces accords s'accordent –le plus souvent sur une base réciproque- des conditions de commerce préférentielles qui vont au-delà des concessions convenues dans le cadre de l'OMC. Ces accords contreviennent donc au principe de la nation la plus favorisée, pièce maitresse du régime de l'OMC.

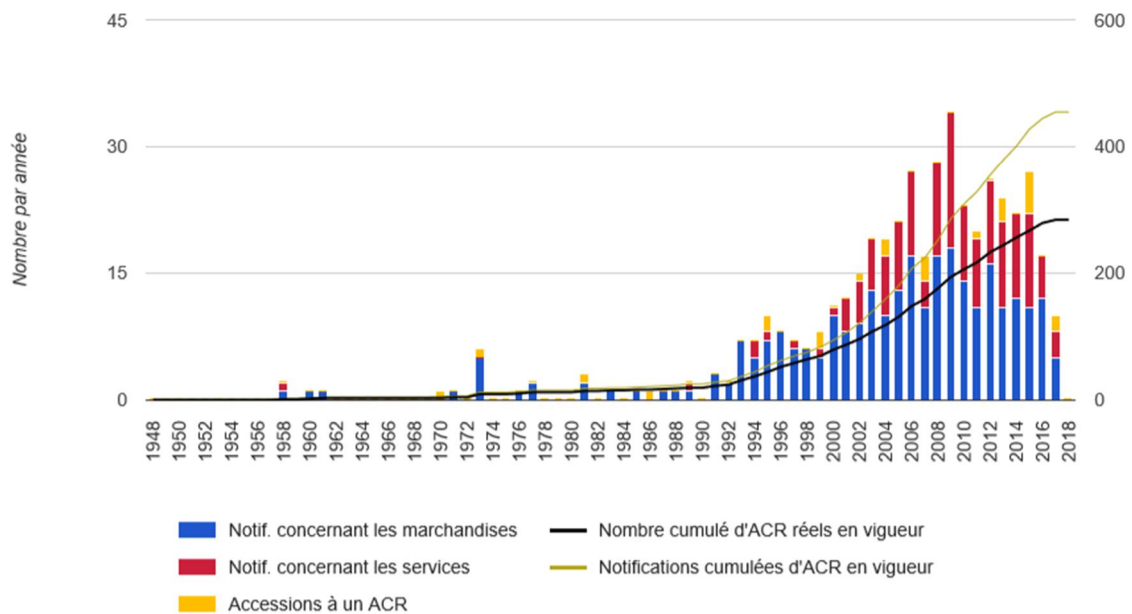
Les accords commerciaux régionaux composent souvent des dispositions différentes ou allant au-delà de celles de l'OMC, même si les ACR contiennent parfois des dispositions de portée plus vaste que celles de l'OMC, ils reposent le plus souvent sur les approches et les principes fondamentaux de cette organisation.

Le nombre d'accords commerciaux régionaux a augmenté et leur portée s'est étendue au fil des années ; il y a eu notamment une augmentation notable du nombre de grands accords plurilatéraux au cours de négociation. Depuis la notification de l'ACR entre la Mongolie et le Japon en Juin 2016, tous les membres de l'OMC comptent maintenant un ACR en vigueur.

Figure n°I.1 : Accords actuellement en vigueur (par années d'entrée en vigueur)

1948-2017

³⁴ Christian DEBLOCK et Dorval BRUNELLE, *Le régionalisme économique international : de la première à la deuxième génération*, Texte publié dans : *Tous pour un ou chacun pour soi. Promesses et limites de la coopération régionale en matière de sécurité*, Institut québécois des hautes études internationales, Québec, 1996. P3.



Source : WTO Secrétariat, <http://rtais.wto.org/UI/charts.aspx>, consulté le 12/02/2018, à 12h.

A partir de la figure ci-dessus, on peut clairement remarquer une forte augmentation du nombre d'ACR, cette augmentation est accompagnée d'une hausse du commerce des marchandises et celui des services, et cela à partir du début des années 2000.

Sous-section 02 : L'intégration régionale :

Ces dernières années, le nombre et l'importance des accords d'intégration régionale n'ont pas cessé de s'accroître dans le monde. C'est la preuve inévitable d'une ouverture extraordinaire des marchés nationaux dans le cadre régional, c'est ce qui nous amène à nous y intéresser de plus près.

1. Définition :

L'intégration régionale a été définie comme étant l'union d'états individuels au sein d'une région dans un ensemble plus vaste. Le degré d'intégration dépend de la volonté et de l'engagement des états indépendants et souverains de partager leurs souverainetés.³⁵

L'initiative d'intégration régionale, doit remplir au moins huit (08) fonctions importantes :

- 1 Le renforcement de l'intégration commerciale dans la région

³⁵ Mehdi ABBAS, *La régionalisation du monde arabe. Une lecture en termes d'économie politique internationale*, Cahier de recherche EDDEN n° 4/2014, UPMF Grenoble, P28.

- 2 La création d'un environnement propice au développement du secteur privé
- 3 Le développement de programmes d'infrastructures à l'appui de la croissance économique
- 4 Le développement de solides institutions du secteur public et la bonne gouvernance
- 5 La réduction de l'exclusion sociale et le développement d'une société inclusive civile
- 6 Contribution à la paix et à la sécurité dans la région
- 7 La construction de programmes environnementaux au niveau régional
- 8 Le renforcement de l'interaction de la région avec d'autres régions du monde.

2. Les degrés d'intégration économique :

Il existe différents niveaux d'intégration régionale. S'il est assez délicat de tisser des liens entre deux pays, il est davantage difficile d'en tisser avec plusieurs états compte tenu des intérêts qui gouvernent chacun des pays. L'IR consiste alors en une succession d'étapes, qui débute en la suppression des barrières tarifaires et qui se conclut en l'union économique et sociale.

Les différents types d'intégration régionale se présentent comme suit :

2.1 Zone de libre-échange : les pays qui forment la zone de libre-échange abolissent à terme les tarifs douaniers et autres barrières qui entravent leurs échanges mutuels, mais chacun d'eux conserve ses propres tarifs avec le reste du monde. Elle consiste en la suppression des barrières douanières dans la zone, en d'autres termes, c'est la libre circulation des marchandises entre les Etats de l'union.³⁶

Nous pouvons citer à titre d'exemple l'Accord de Libre Echange (ALENA), qui réunit trois pays, savoir les Etats-Unis, le Canada et le Mexique., les accord de libre-échange établi entre l'UE et les pays du Maghreb (Zone de libre-échange Euro-Méditerranéenne ZLEM), ou encore l'éventuelle zone de libre-échange de l'Amérique, qui regroupe des membres de l'ALENA avec ceux du MERCOSUR (tous les pays de l'Amérique sauf Cuba)³⁷

³⁶Youva BENSLIMANE, Nadia BOURENANE, l'impact de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne sur le commerce extérieur algérien, mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Master en sciences commerciales, université de Bejaia, 2013, p11

³⁷MARTINAZ(Luis), l'Algérie, l'union du Maghreb arabe et l'intégration régionale », EuroMeSco, Paper, n41, Octobre 2006. Site du CERI

2.2 Union douanière : il s'agit d'une zone de libre-échange accompagnée d'un tarif extérieur commun. Les pays membres renoncent à la pleine souveraineté sur leur politique douanière. C'est une zone de libre-échange ayant un tarif extérieur commun. Autrement dit, c'est le fait d'avoir le même barème douanier pour tous les pays de l'union envers les pays extérieurs.³⁸

C'est le cas du Benelux, qui inclut la Belgique, les Pays Bas, et le Luxembourg. Ou encore de la communauté Andine (CAN) qui rassemble la Bolivie, la Colombie, l'Equateur et le Pérou.

2.3 Marché unique : le marché commun est un peu plus que l'union douanière puisqu'il permet la libre circulation du travail et du capital entre ses membres. Il constitue donc aussi une union douanière (et par la même occasion une zone de libre-échange) : les biens circulent librement entre les pays membres, et les tarifs extérieurs sont uniformes. En somme, Il représente l'union douanière de libre circulation des hommes et des capitaux au sein de la communauté.³⁹

On peut citer à titre d'exemple la Communauté Economique Européenne (CEE).

2.4 Union économique et monétaire : il s'agit de la forme suprême de l'union économique. Les membres d'une union économique doivent d'abord établir entre eux un marché commun. Il y'a donc une libre circulation des biens et des facteurs de production entre les pays membres. De plus, les politiques fiscales, monétaires, et sociales doivent être harmonisées. Les membres perdent donc une bonne partie de leur souveraineté économique.⁴⁰

Parmi les unions économiques, on trouve la Caribbean Community (CARICOM), qui se compose de pays tels que la Jamaïque, Haïti, les Bahamas. Et surtout l'Union Européenne, la plus célèbre et la plus connue d'entre toutes.

Le tableau ci-dessous résume parfaitement ce qui s'est dit plus haut.

³⁸Ibid.

³⁹Ait HABOUCHE, LOUKIT, *Zone de libre-échange et investissements directs étrangers : une question d'attractivité d'ancrage territorial, une méditerranée occidentale entre régionalisation et mondialisation*, CREAD 2003, p151.

⁴⁰LIODE (PetreJ) « Régionalisation et commerce mondial », revue économique de l'OCDE, n18 printemps 1992, disponible sur www.ocde.org/dataocde/30/34/34250624.pdf

Tableau n°I.4 : Degré d'intégration des blocs économiques

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

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

Le tableau ci-dessus, résume les différents degrés d'intégration économique du groupement préférentiel à l'union économique.

3. Le commerce international des marchandises dans le cadre de certains ACR :

Le nombre d'accords commerciaux régionaux (ACR) a augmenté et leur portée s'est étendue au fil des années ; il y a eu notamment une augmentation notable du nombre de grands accords plurilatéraux en cours de négociation. Depuis la notification de l'ACR entre la Mongolie et le Japon en juin 2016, tous les Membres de l'OMC comptent maintenant un ACR en vigueur.

Figure N°I.3 : Le commerce total des marchandises dans le cadre de certains ACR, 2014-2016 (Part et variation annuelle en pourcentage)

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution

|25



Source : Site officiel de l'Organisation mondiale du commerce, https://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm, consulté le 20/02/2018, à 9h.

On peut remarquer d'après le graphe que les membres de ces trois accords commerciaux régionaux ont contribué au PIB mondial à hauteur de 53% en 2016, avec un taux de croissance moyen de 1,9% et un marché de 1,6 Milliard de consommateurs.

Il est à noter que l'ALENA, l'Union Européenne et l'Association des nations de l'Asie du Sud Est (AESAN) ont représenté 58% du commerce mondial en 2016, à savoir 56% des exportations mondiales (8730 Milliards de dollars EU) et 60% des importations mondiales (9470 Milliards de dollars UE).

Néanmoins leur croissance connaît une certaine stagnation ou baisse en 2016.⁴¹

Sous-section 03 : Les accords Nord-Sud

Les relations Nord-Sud sont intimement liées au contexte de la mondialisation, caractérisées par la mobilité de l'information, de capitaux, de biens et de services. Les choix politiques de développement sont soit en faveur de la mondialisation des modèles

⁴¹Site officiel de l'Organisation Mondiale du Commerce, https://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm. Consulté le 20/02/2018 à 9h

économiques (économie de marche), soit contre celle-ci : altermondialiste (protectionnisme). On assiste de plus en plus dans ce contexte, à l'apparition intra sectoriels et intersectoriels touchant les entreprises, les états et les organisations de l'économie sociale et de l'économie solidaire locale.

Nous avons vu que les accords pouvaient unir des pays dont le niveau de développement économique est différent, il est donc essentiel de nuancer les analyses faites précédemment par une approche de point de vue de l'économie de développement.

Nous devons au préalable citer les deux principaux courants d'analyse au sous-développement, pour ensuite les recadrer selon les logiques plurilatérales et régionales.

1. Les accords Nord-Sud pluri partenariaux :

Tous les accords Nord-Sud qui ne relèvent pas d'une véritable réalité d'intégration en profondeur et d'exclusivité de *jure* ou de *facto* sont de type pluri partenarial. Nous distinguons des accords washingtoniens mou et des accords de libéralisation pré-washingtonienne.

1.1 Les accords washingtoniens mous :

Ils représentent tous les accords signés par les Etats-Unis ou d'inspiration américaine, à visée sectorielle large (industrie, agriculture, services, propriété intellectuelle) et traitant aussi de l'investissement, donc dans une logique affichée d'intégration. Ils recouvrent les accords de types forum(APEC), des accords de libre-échange (FTA, Free Trade Agreement) voire les accords-cadres sur le commerce et l'investissement (TIFA, TRADE and Investment Framework Agreement) qu'affectionnent les Etats-Unis.⁴²

1.2 .Les accords de libéralisation pré-washingtonienne :

Ils comprennent la quasi-totalité des accords impliquant l'Europe, avec, en tête, les accords euro-méditerranéens. Ces accords se contentent principalement d'organiser des démantèlements d'obstacles aux échanges commerciaux industriels, laissant de côté les produits agricoles, les services, et n'abordant pas le thème de l'investissement. Ce sont d'ailleurs des accords dans lesquels l'Europe prend peu de risque pour elle-même.⁴³

⁴² Henri REGNAULT, *Libre échange nord sud et typologie des formes d'internationalisation des économies*, Région et Développement N22 2005, CATT Université de Pau et des Pays de l'Adour, P30.

⁴³ Ibid.

1.3. Les accords Nord-Sud régionaux :

1.3.1 Le régionalisme washingtonien :

Il peut être résumé par la formule : *Le marché, rien que le marché, mais tout le marché... ou presque.* ⁴⁴

Le marché, bien sûr, parce que tel est le mode fondamental, incontournable de la régulation économique libérale, consubstantiel au washingtonien.

Rien que le marché, parce qu'il n'est pas question d'aller au-delà, et, en particulier, d'institutionnaliser des mécanismes de solidarité financière. *Tout le marché*, parce qu'il ne s'agit pas de gérer une de protection régionale qui ne concernerait que les produits industriels (comme c'est le cas pour Euromed), mais de libéraliser aussi les échanges de produits agricoles et de services ; au de-là des biens et services, le régionalisme washingtonien, en régulant, dans un sens très libéral, les normes encadrant les investissements étrangers.

Cette logique washingtonienne peut être dynamisante, jusqu'à un certain point. Le Mexique en a bien profité dans les premières années de l'ALENA, voyant ses exportations vers les Etats-Unis dynamisées et les investissements américains en forte augmentation⁴⁵. Mais les limites en sont tout aussi évidentes : ainsi le Mexique a perdu en 2001 plus de 200 000 employés exportateurs -après un maximum de 1 300 000 emplois atteint en 2000 – pour cause de réorientation des firmes américaines vers une Chine entrant dans l'OMC, ou vers des pays d'Amérique Centrale a la main d'œuvre moins chère.

Cette réalité mexicaine ne peut qu'ouvrir les yeux sur les limites du régionalisme washingtonien. Ce régionalisme est une machine à fabriquer de la spécialisation internationale, en fonction des avantages comparatifs vis-à-vis du reste du monde, face auquel l'érosion des préférences n'accorde plus beaucoup de marge préférentielle au bénéficiaire du libre-échange.

1. 3.2 Le régionalisme européen :

⁴⁴La formule, comme toute formule, ne saurait être prise au pied de la lettre en ce qui concerne les Etats-Unis, leur comportement commercial relevant parfois de l'adage : « Faites ce que je dis, pas ce que je fais », comme en témoigne des retours de protectionnisme affiché-l 'acier- ou déguisé –l'augmentation des subventions agricoles-.

⁴⁵Mella et Mercado, *Les effets de l'ALENA sur l'économie mexicaine, 1994-2000*, chapitre 19.

Régionalisme régulé par des politiques communes et des transferts budgétaires, à travers la convergence des périphéries européennes avec le noyau dur de l'Europe, a donc montré que le libre-échange entre pays à travers des niveaux de développement différents peut marcher, peut dynamiser le développement des pays les moins avancés de la zone. Mais, cette convergence ne résulte pas seulement d'une pure logique de marche, il faut aussi une solidarité financière.

Ainsi, l'Europe a pragmatiquement inventé un régionalisme d'inspiration structuraliste, corrigeant les incapacités du marché à traiter les différences de développement dans le sens de la convergence et non la divergence.⁴⁶

2. Les avantages et les inconvénients de l'intégration régionale entre des pays Nord-Sud :

Afin d'avoir une vision plus claire des avantages et des inconvénients qui résultent d'une intégration régionale entre des pays Nord-Sud, nous avons jugé bon de les résumer dans le tableau suivant :

Tableau n°I.5 : Récapitulatif des avantages et des inconvénients de l'intégration régionale entre des pays Nord-Sud

Avantages	Inconvénients
<ul style="list-style-type: none">• Chacun gagne à accroître substantiellement ses marchés d'exploitation, de façon à tirer profit des économies d'échelle dans la production intérieure.• Le fait d'être exposé à la concurrence prépare les petits pays à une plus grande intégration dans l'économie mondiale tout en améliorant la qualité, la productivité	<ul style="list-style-type: none">• Baisse des recettes assises sur les échanges commerciaux pour certains pays (poids des taxes à l'importation dans les recettes publiques)• Le grand partenaire tire plus de profit que le plus petit.• La concurrence est parfois difficile si il y'a un grand déséquilibre entre les économies nationales.

⁴⁶Ibid.

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution

<p>de leur économie et donc la compétitivité.</p> <ul style="list-style-type: none">• Le mécanisme fixant la politique économique dans une zone de libre-échange régionale paraît plus efficace que la simple libéralisation imposée par l'ajustement structurel.• L'investissement du plus grand partenaire augmentera les ressources (par l'accès à l'épargne et la devise) et offrira des possibilités de transfert de technologie et d'une meilleure intégration dans les marchés financiers plus élaborés.• La progression bilatérale des échanges grâce aux investissements étrangers imposera un développement industriel et diversifier la production vers des exportations non traditionnelles.• Une expansion des marchés peut en résulter, en particulier pour les produits manufacturés.• La zone de libre-échange contribue à élargir les possibilités d'investissement profitables, dans le	<ul style="list-style-type: none">• Il y a un risque de voir les marchés extérieurs se fermer ou certains pays ne pas respecter les accords afin de tirer profit des marchés extérieurs.• Les produits du partenaire le plus important pénètrent dans les autres pays avec ou sans intégration régionale. Par conséquent, son économie nationale croît plus rapidement que celle des autres pays membres.
---	--

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution

<p>but d'aboutir à une meilleure circulation de l'information.</p> <ul style="list-style-type: none">• L'essor du commerce et des investissements devrait créer des emplois dans les petits pays.	
---	--

Source : Adapté de Revue coopération sud, PNUD, 2003, p.15-16.

Conclusion du chapitre :

Ce chapitre nous a permis de cerner les différentes théories et approches qui ont bouleversé le commerce extérieur, mais également de nous familiariser aux concepts généraux qui régissent la politique économique et commerciale d'un état.

Dans une logique de concurrence, d'expansion et de volonté d'obtention de plus en plus de parts de marché, les nations trouvent intérêt à s'associer dans le cadre d'accords commerciaux, qui diffèrent de formes et de contenus suivant l'objectif visé des partenaires.

Même s'il n'est pas toujours évident de mesurer les bénéfices apportés par un accord commercial sur l'un des pays partenaire (en particulier quand un déséquilibre de développement réside entre ces derniers), la conclusion d'un accord commercial pour l'intégration du commerce mondial demeure un phénomène de plus en plus courant.

L'Algérie qui a signé en 2002 un accord d'association avec l'Union Européenne⁴⁷ en représente un très bon exemple, et c'est ce que nous tenterons d'étudier plus en profondeur dans le chapitre suivant

⁴⁷Site officiel du ministère du commerce, <https://www.commerce.gov.dz/a-presentation-de-l-accord-d-association>, consulté le 19/02/2018, à 13h.

Introduction du chapitre :

« J'ai la conviction – mais qui la partage ? - qu'un lien supérieur unit tous les hommes. Le commerce, cette chose triviale, est l'expression de ce lien commun, qui grâce à l'échange, unit tous les êtres humains » Jean-Christophe Rufin.

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

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

La dynamique mondiale de ces dernières décennies et l'émergence de puissants blocs économiques régionaux, ont obligé l'Algérie à sortir de son autarcie afin de pouvoir se frayer un chemin au sein de ces blocs.

Dans ce contexte, l'Algérie a exprimé ⁴⁸son souhait de négocier un accord d'association avec l'Union Européenne, qui représente un partenaire de choix compte tenu des échanges commerciaux effectués entre les deux parties. Après 17 Rounds de négociation, l'accord a été paraphé en Décembre 2001 à Bruxelles, et signé le 22 Avril à Valence.

Dans ce chapitre, nous traiterons de deux axes principaux. En premier lieu, le commerce extérieur de l'Algérie, son évolution durant ces dernières années, sa structure en essayant de mettre en évidence ses principaux partenaires. En second lieu, nous nous intéresserons de plus près à l'accord d'association, le contexte économique de son négociation, ses objectifs et enfin son contenu.

Section 01 : Le commerce extérieur en Algérie

⁴⁸Site officiel du ministère du commerce, <https://www.commerce.gov.dz/a-presentation-de-l-accord-d-association>, consulté le 23/04/2018 à 19h.

Dans ce second chapitre, nous allons bien évidemment nous intéresser de près à l'accord d'association qui unit l'Algérie à l'UE, ses raisons, ses objectifs, son contenu et les moyens mis en œuvre pour le bon déroulement de ce dernier. Cependant, nous avons jugé indispensable d'exposer la situation économique actuelle de l'Algérie, en portant une attention particulière aux échanges extérieurs, à la structure de ses derniers, et ainsi pouvoir mettre en exergue la place importante qu'occupe l'UE au sein des échanges commerciaux de l'Algérie.

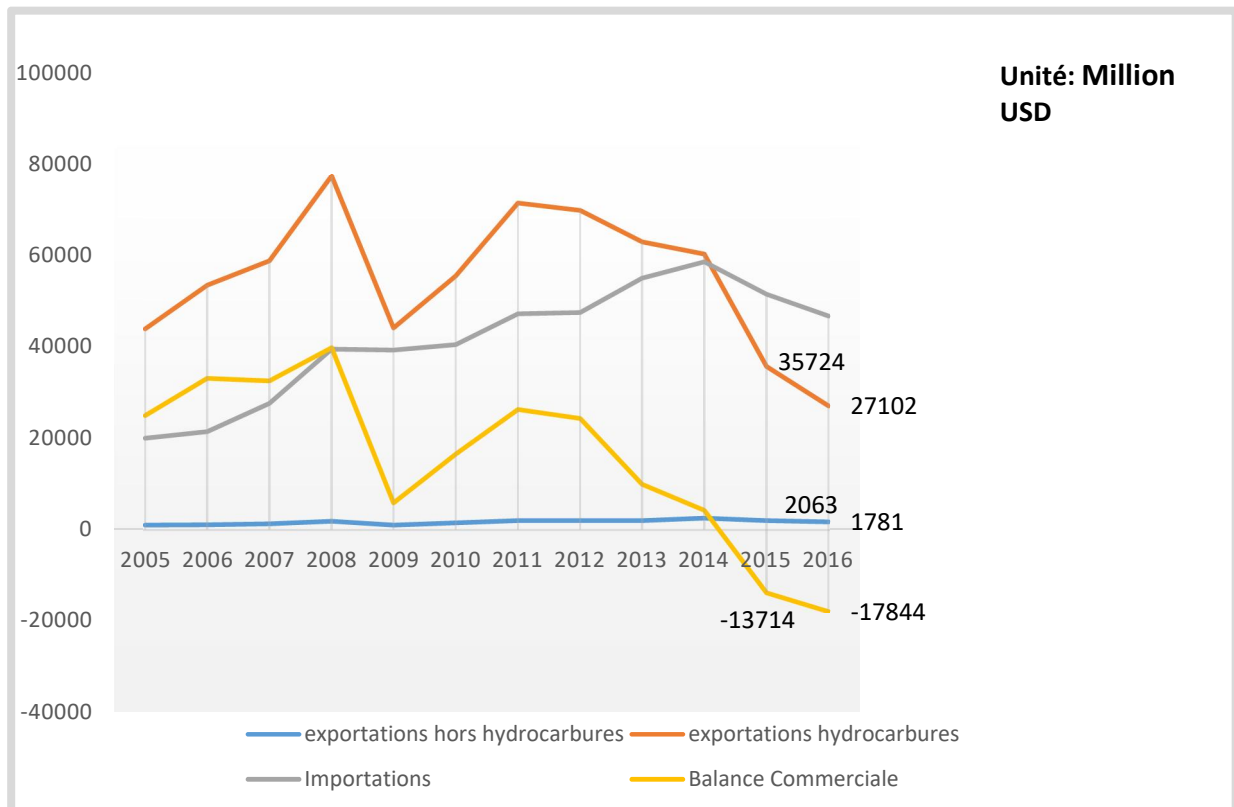
Sous-section 01 : Le commerce extérieur en Algérie

L'économie algérienne est une économie rentière. Le pétrole, principale ressource économique en Algérie, constitue paradoxalement un atout et une contrainte pour le développement et la croissance économique du pays.

Il est à noter que les indicateurs économiques clés (le produit intérieur brut, la balance des paiements, le taux d'inflation, le taux de change, le taux de chômage, la dette extérieure, les réserves de changes) des pays exportateurs nets du pétrole sont en très forte corrélation avec les fluctuations du prix international du pétrole. Etant donné que les pays exportateurs n'ont presque aucun contrôle sur ce dernier, cela met en évidence la forte vulnérabilité de l'économie algérienne aux fluctuations du prix du pétrole.

Afin d'avoir une idée plus claire sur le commerce extérieur en Algérie, voici quelques chiffres récents.

Figure N°II.1 : Récapitulatif des échanges commerciaux de l'Algérie (2005-2016)



Source : Association Nationale des Exportateurs Algériens (ANEXAL)

En prenant en considération d'abord l'intervalle de 2005 jusqu'à 2008, on constate que l'économie algérienne est dominée par des exportations relativement importantes par rapport aux importations. L'évolution de la balance commerciale suit la même tendance que celle des exportations hydrocarbures, ce qui témoigne de leur poids par rapport à l'économie du pays. Les importations sont quant à elles, en constante augmentation.

L'excédent le plus important durant la période 2005-2016 a été enregistré en 2008, avec un montant de 39,82 milliards d'USD, soit une couverture de 201% des importations par les exportations, tandis qu'un déficit marquant a été enregistré en 2015, de valeur 13,71 milliards d'USD.

En 2010, les exportations reprennent à la hausse, malgré une part des hors hydrocarbures (HH) toujours marginale, qui s'élève à 2,58% du volume global des exportations.

Entre 2011 et 2014, l'évolution du commerce extérieur se caractérise par une diminution significative de la balance commerciale, cela en conséquence de la baisse des exportations et malgré une hausse continue des importations.

Entre 2015 et 2016, une chute simultanée des exportations et des importations affecte lourdement la balance commerciale qui enregistre en 2015 un déficit s'élevant à 1,85 milliard d'USD, ceci en résultat de la chute du cours du pétrole qui constitue avec le gaz, les deux principales ressources en devises du pays.

La situation géographique avantageuse du pays et les ressources abondantes des hydrocarbures sont censées être une aubaine pour l'économie nationale, et devraient permettre à l'Algérie de disposer d'un bon potentiel de croissance économique rapide et durablement, notamment dans les secteurs hors hydrocarbures (HH). Malheureusement, ces atouts empiètent sur ces secteurs, à savoir la production ou encore l'agriculture qui sont trop peu exploitées au détriment des hydrocarbures. Les exportations sont ainsi principalement concentrées sur les exportations des hydrocarbures tout comme l'économie entière du pays.

1. Le Commerce extérieur de l'année 2017 :

Les données sur le commerce extérieur de 2017 font état d'un déficit commercial en baisse de 31,3%, comparativement à 2016, se stabilisant à 10,07 milliards de dollars, grâce surtout à la hausse du prix des hydrocarbures, données exogènes qui échappent à la gouvernance interne.⁴⁹

L'Algérie n'est pas seule dans son cas, à l'instar des autres pays pétroliers de la région du Moyen-Orient et d'Afrique du Nord, l'Algérie a pâti de la baisse des cours de pétrole qui l'ont incité à opérer un ajustement budgétaire pour faire face au choc pétrolier, en réduisant les dépenses d'équipement de l'Etat, ce qui a pour conséquence de pénaliser la croissance économique.⁵⁰

Tableau N°II.1 : Evolution du commerce extérieur (Période : Dix mois 2016/2017)

⁴⁹ *Le Matin d'Algérie*, le site de l'information indépendante et du débat constructif et libre, <http://www.lematindalgerie.com/lalgerie-bilan-economique-et-perspectives-20182025>, consulté le 24/02/2018, à 15h.

⁵⁰ *Algérie-Focus*, un site web d'actualité, <http://www.algerie-focus.com/2017/06/economie-algerienne-previsions-inquietantes-fmi-de-banque-mondiale/>, consulté le 24/02/2018, à 12h.

	10 mois 2016		10 mois 2017*		Evolution (%)
	Dinars	Dollars	Dinars	Dollars	
<i>Importations</i>	4 244 838	38 877	4 204 248	38 177	-1,80
<i>Exportations</i>	2 673 355	24 487	3 157 019	28 671	17,09
<i>Balance Commerciale</i>	-1 571 483	-14 390	-1 047 229	-9 506	
<i>Taux de Couverture (%)</i>	63		75		

Source : Rapport *Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie dix mois 2017*, CNIS

Le commerce extérieur Algérien a enregistré au cours des dix premiers mois de l'année 2017 un volume globale des importations de 38,18 milliards de dollars US, soit une légère baisse de 1,8% par rapport aux résultats des dix premiers mois de l'année 2016 et un volume global des exportations de 28,67 milliards de dollars US, en hausse de 17,09% par rapport aux résultats des dix premiers mois de l'année 2016.

Cela s'est traduit par une réduction de la balance commerciale durant la période des dix premiers mois de l'année 2017, de l'ordre de 4,88 milliards de dollars US en valeur absolue, soit une diminution en proportion de 33,94% par rapport à celui enregistré durant la même période de l'année 2016.

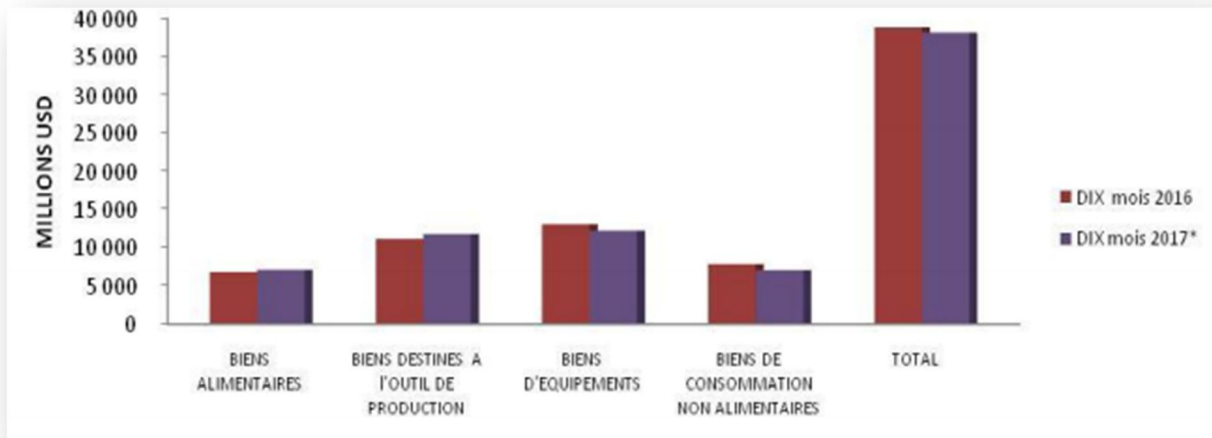
Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par les exportations de 75% durant les dix premiers mois de l'année 2017.

Sous-section 02 : Structure des échanges extérieurs de l'année 2017

1. **Les importations :** La répartition des importations par groupe de produits, comme l'indique le graphique ci-après fait ressortir des augmentations pour les biens alimentaires à hauteur de 4,49%, les biens destinés à l'outil de production 5,69%, et des diminutions pour les biens de consommation non alimentaires 10,15%, et pour les biens d'équipements 6,47%. ⁵¹

Figure N°II.2 : Importations par groupes de produits (Période : dix mois 2016-2017)

⁵¹Douane algérienne, statistique du commerce extérieur, *Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie (période : les dix premiers mois 2017)*.P7-10.



Source : Rapport Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie dix mois 2017, CNIS

L'examen des principaux produits par groupe de produits fait ressortir les résultats suivants :

1. Les « **biens d'équipements** » (appareils électriques, véhicules de transports de personnes et de marchandises...). Le groupe occupe le 1^{er} rang dans la structure des importations avec la cote part de plus de 32% et un volume de 12,22 milliards de dollars US.
2. Les « **biens destinés** » au fonctionnement de l'outil de production, qui représentent près de 31% des importations, sont constitués essentiellement par les huiles de pétrole, les tubes et tuyaux en fer et en acier.
3. Le groupe des « **biens alimentaires** » vient en troisième position dans la structure des importations réalisées durant les dix premiers mois de 2017, avec un volume de 7,12 milliards de dollars US, soit une proportion de 18,64 du volume global. Par rapport à la même période de l'année 2016, ce groupe a enregistré une augmentation de 4,49%, soit 306 millions de dollars US en valeur absolue.
4. Le groupe « **biens de consommation non alimentaires** » occupe le dernier rang dans la structure de nos importations, avec la cote part de 18,46 % et un volume de 7,05 milliards de dollars US.

2. Les exportations :

Dans la structure des exportations algériennes, les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel de nos ventes à l'étranger avec une part de 94,79% du volume global des exportations et une hausse de 17,94 par rapport à la même période en 2016.

Quant aux exportations hors hydrocarbures, elles demeurent toujours marginales, avec seulement 5,21% du volume global des exportations, soit une valeur de 1,49% milliard de dollars US. Elles ont enregistré une hausse de 3,39% par rapport à même période en 2016.⁵²

Les principaux produits exportés hors hydrocarbures sont :

Tableau N°II.2 : Liste des produits exportés hors hydrocarbure durant les dix premiers mois de 2016 et 2017

<i>Principaux Produits</i>	<i>10 MOIS 2016</i>		<i>10 MOIS 2017</i>		<i>Evolution (%)</i>
	<i>Valeurs</i>	<i>Struc %</i>	<i>Valeurs</i>	<i>Struc %</i>	
HUILES ET AUTRES PRODUITS PROVENANT DE LA DISTILLATION DES GOUDRONS	320,85	22,22	423,38	28,36	31,96
AMMONIACS ANHYDRES	279,35	19,35	297,04	19,90	6,33
SUCRES DE CANNE OU DE BETTERAVE	171,97	11,91	204,95	13,73	19,18
ENGRAIS MINERAUX OU CHIMIQUES AZOTES	346,90	24,02	184,43	12,35	-46,83
PHOSPHATE DE CALCIUM	59,99	4,15	45,98	3,08	-23,35
DATTES	28,06	1,94	37,75	2,53	34,53
HYDROGENE ET GAZ RARES	20,38	1,41	31,71	2,12	55,59
MACHINE A LAVER LE LINGE	8,26	0,57	26,19	1,75	217,07
ALCOOLS ACYCLIQUES	25,69	1,78	25,97	1,74	1,09
HYDROCARBURES CYCLIQUES	36,37	2,52	23,25	1,56	-36,07
Sous Total	1 297,82	89,88	1 300,65	87,12	0,22
Total du Groupe	1 444	100 %	1 493	100 %	3,39

Source : Rapport *Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie dix mois 2017*, CNIS

Les principaux produits hors hydrocarbures exportés, sont constitués essentiellement par le groupe « demi-produits » qui représente une part de 3,67% du volume global des exportations, soit l'équivalent de 1,05 milliard de dollars US. Le groupe « biens

⁵²Ibid. P 11.

alimentaires » vient en seconde position avec une part de 1,05%, soit 301 millions de dollars US, suivi par le groupe « *produits bruts* » qui représente 0,21% soit une valeur absolue de 59 millions de dollars US. Et enfin, les groupes « *biens d'équipements industriels* » et « *biens de consommations non alimentaires* » avec les parts respectifs de 0,22% et 0,06%.

Sous-section 03 : La place de l'UE dans les échanges commerciaux de l'Algérie

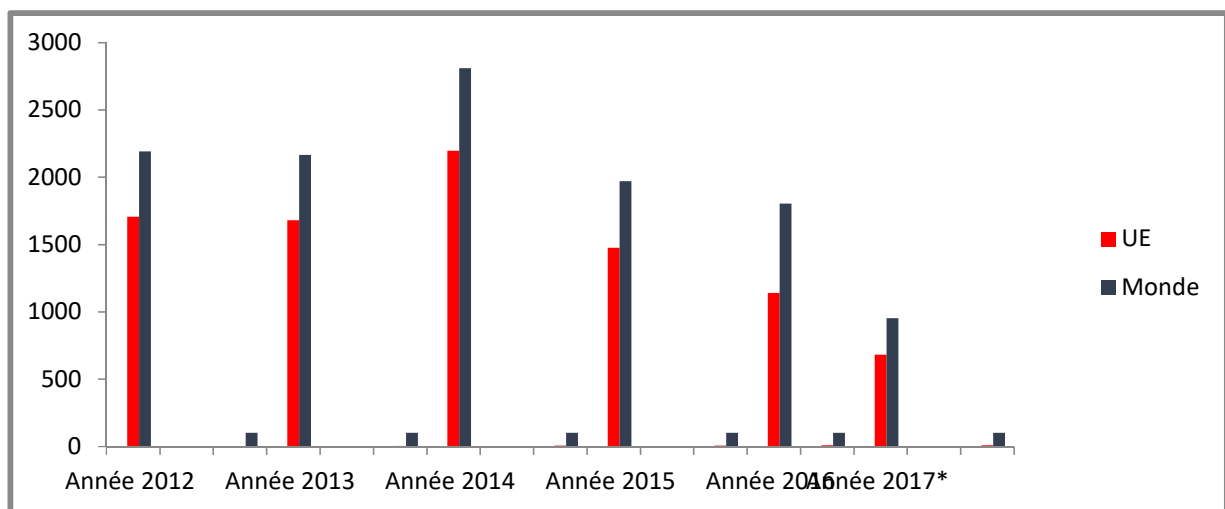
L'analyse des échanges entre l'Algérie et l'UE est importante à plus d'un égard, elle révèle l'intensité des liens entre les deux parties.

Cette orientation des échanges de l'Algérie avec l'UE peut s'expliquer par des facteurs objectifs comme la proximité géographique qui donne aux échanges des deux partenaires une coloration régionale et marque l'appartenance géographique de ces pays à la Méditerranée.

1. Au niveau des exportations :

L'analyse des exportations de l'Algérie vers l'UE durant la période allant de 2012 à 2017, révèle les résultats retranscrits dans le graphique suivant :

Figure N°II.3 : Évaluation des exportations de l'Algérie vers l'UE et le reste du monde 2012-2017



Source : Documents officiels du Ministère du Commerce.

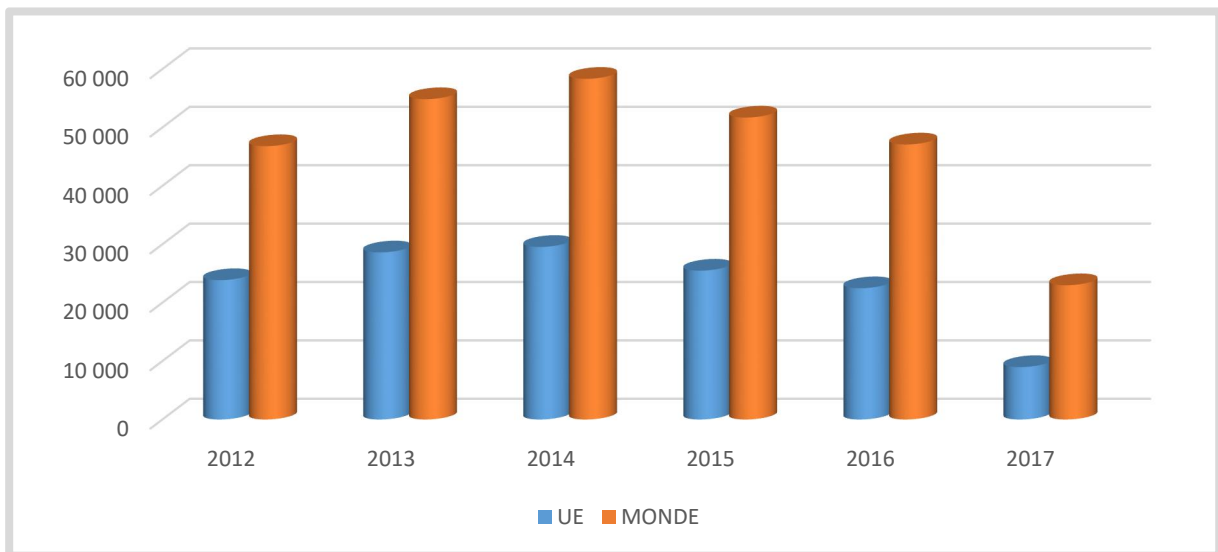
En ce qui concerne les exportations de l'Algérie vers l'UE, le graphique montre clairement que l'essentiel de nos échanges extérieurs reste toujours polariser sur notre

partenaire principal, à savoir l'UE. Ce dernier totalise près de la moitié de nos exportations durant les années de 2012 à 2017, avec un pic important au cours de l'année 2014 où on enregistre le montant le plus important, à savoir 29,548 milliards de dollars US. A partir de 2015, on remarque une chute des exportations jusqu'à 8,971 milliards de dollars US en 2017, cela résulte de la baisse du cours du pétrole, principale ressource hydrocarbure du pays.

2. Au niveau des importations :

Les échanges commerciaux concernant les importations de l'Algérie vers l'UE peuvent être résumés comme suit :

Figure N°II.4 : Évaluation des importations originaires de l'Union Européenne par rapport aux importations globales du reste du monde (2012-2017)



Source : Documents officiels du Ministère du Commerce.

Encore une fois, le graphique précédent met en exergue la place prépondérante qu'occupe l'UE à la fois dans les exportations, mais également les importations.

Ainsi, on peut nettement remarquer que le taux des importations avoisine les 48% en 2014 avec près de 29,684 milliards de dollars US. Toutefois, tout comme les exportations, une baisse de 35,94 % est enregistrée vers le début de 2015 et ceci suite à la mise en place des licences d'importation en Algérie.

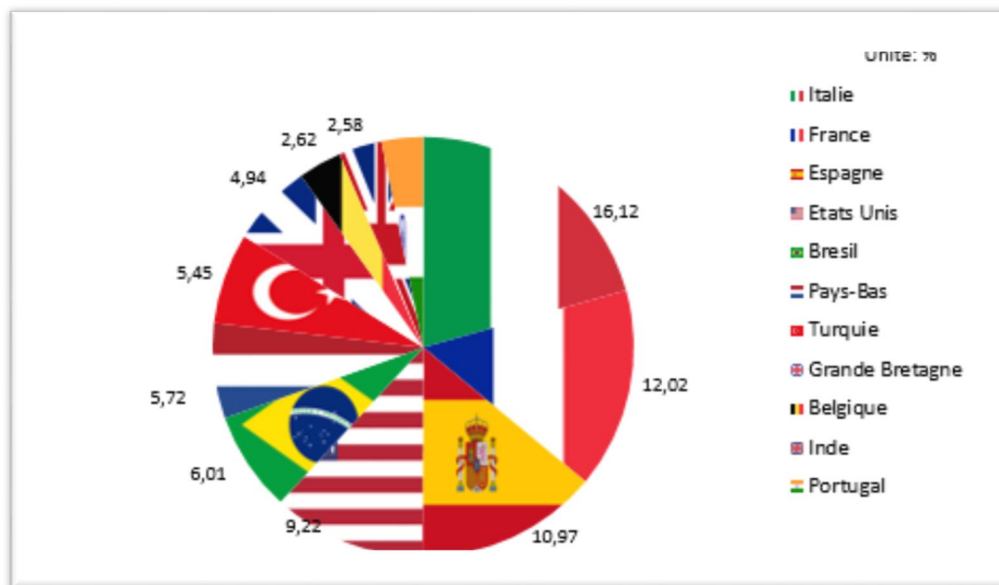
3. L'UE : Principal partenaire économique de l'Algérie

Afin de mieux visualiser l'importance des échanges commerciaux entre l'Algérie et l'UE, nous avons jugé opportun de dresser, dans un premier temps, la liste des principaux clients, et dans un second temps celle des fournisseurs de l'Algérie durant l'année 2017.

3.1 les principaux clients de l'Algérie (2017) :

Les principaux clients de l'Algérie durant l'année de 2017 se présentent comme suit :

Figure N°II.5 : Principaux clients de l'Algérie (2017)



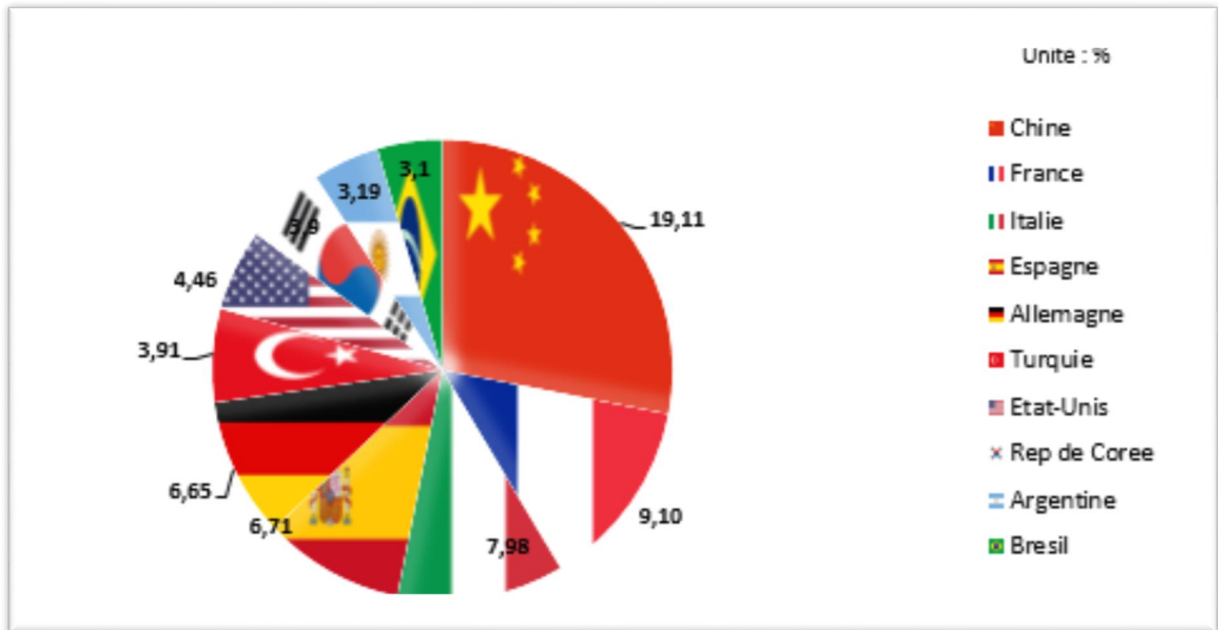
Source : Adapté par nos soins à partir du rapport 2017 du CNIS.

Durant l'année 2017, l'Italie a été notre principal client avec une part assez importante de 16,12% des ventes algériennes à l'étranger, suivi de la France et l'Espagne, avec respectivement 12,02% et 10,97%. D'autres pays de l'Europe tels que les Pays-Bas, la Grande Bretagne ou encore la Belgique et le Portugal viennent compléter la liste.

3.2 : les principaux fournisseurs de l'Algérie (2017)

Pour une meilleure visualisations des principaux fournisseurs de l'Algérie au cours de l'année 2017 nous avons décidé de représenter les résultats sur le graphique ci-dessous :

Figure N°II.6 : Principaux fournisseurs de l'Algérie (2017)



Source : Adapté par nos soins à partir du rapport 2017 du CNIS.

D'après le graphique, durant l'année 2017, la Chine représente notre plus grand fournisseur avec une part de 19% des importations, suivi de la France, de l'Italie et l'Espagne avec respectivement 9,10%, 7,98% et 6,71%.

Les deux derniers graphiques nous donnent une vision un peu plus claire sur les relations qu'entretient l'Algérie avec l'UE, avec des échanges commerciaux avoisinant les 55% des exportations, et 30% de nos importations. Cette domination des échanges avec l'UE sur l'ensemble du commerce extérieur de l'Algérie, fait que notre économie est devenue dépendante de l'Europe. Par conséquent, rester en dehors de ce qui se passe dans le cadre euro-méditerranéen mettrait l'Algérie en mauvaise situation pour affronter les défis de l'avenir.

Section 02 : L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne

Les premiers pas dans la construction d'un modèle de relations entre états développés et pays du Maghreb, remontent à 1957 avec la signature du traité de Rome.⁵³

⁵³Ahmed TIBOURTINE, *L'impact des accords commerciaux régionaux sur l'économie nationale, cas : accord d'association Alger-UE*, mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de licence en sciences commerciales, INC Alger, 2009, P38.

Les signataires du traité de Rome formulent une déclaration annonçant la disponibilité de la communauté à conclure avec les pays indépendants de la zone franche, des conventions d'association économique et pourtant, ce n'est qu'après l'année 1962 que l'Algérie a fait ses premières démarches avec la communauté européenne afin de conserver le statu quo sur le plan des échanges. Dès 1963, l'autorité algérienne manifeste le désir d'engager des négociations en vue de conclure un accord global. Ces négociations seront reportées à plus tard, en 1972, et aboutissent à la signature d'un accord de coopération en Avril 1976.⁵⁴

Ayant pris conscience des limites des accords de 1976, la CEE a proposé de nouvelles voies de coopération. Et c'est dans cette optique que l'Algérie a exprimé son souhait de négocier un nouvel accord d'association avec l'UE en Octobre 1993.⁵⁵

Dans cette section, nous traiterons successivement de l'historique des relations qui lient l'Algérie à l'UE, et enfin les moyens mis en œuvre pour le développement des relations entre les deux parties, pour enfin conclure avec l'accord d'association,

Sous-section 01 : Historique des relations entre l'Algérie et l'UE

Depuis les années 70⁵⁶, les relations Algéro-européennes sont organisées dans le cadre d'accords qui sont renouvelés à plusieurs reprises. Ces accords se sont inscrits dans le cadre de la politique méditerranéenne communautaire qui avait un caractère global. Ces accords ont combiné différents moyens d'action, susceptibles de contribuer au développement économique et social de l'Algérie.

1. La coopération dans le cadre de l'accord de 1976 :

A la veille de l'élargissement de l'UE de 6 à 9 pays, avec l'adhésion de la Grande Bretagne, du Danemark et l'Islande, le sommet européen de Paris de 1972, a défini une politique « *d'approche globale méditerranéenne* » (AGM), l'élargissement devait changer la nature des relations établies avec la CEE et ses partenaires maghrébins.⁵⁷

⁵⁴ Ibid.

⁵⁵Délégation de l'Union Européenne, *Union Européenne-Algérie 30 ans de Coopération : 1979-2009*, Alger, 2009, Page 13.

⁵⁶Délégation de l'Union Européenne, *Supplément 50eme anniversaire d'indépendance*, 2007, P2.

⁵⁷Nachida M'hamsdji,-Bouzidi, *5 essais sur l'ouverture de l'économie algérienne*, ENAG/Editions, Alger, 1998, P111

Chapitre II : L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne

C'est dans cette perspective que les accords de coopération, signés en Avril 1976 avec le Maghreb (l'Algérie, la Tunisie et le Maroc) sont considérés comme étant le premier jalon de cette politique euro-méditerranéenne. Cet accord est important car il porte sur des domaines aussi variées que les échanges commerciaux, la coopération technique et financière et la politique sociale.⁵⁸

L'objectif principal de l'accord de 1976 a été selon l'article 8 : « *de promouvoir échanges entre les parties contractantes... d'assurer un meilleur équilibre dans les échanges en vue d'accélérer le rythme de croissance de l'Algérie et d'améliorer les conditions d'accès de ses produits au marché de la communauté...* »⁵⁹. La concrétisation de cet objectif se traduit par la non réciprocité des concessions tarifaires accordées par la communauté européenne.

La durée de cet accord est illimitée dans le temps, sauf pour le protocole financier qui est limitée à cinq ans. De manière générale, ces accords présente trois aspects essentiels, un aspect commercial, un aspect financier et économique et enfin un aspect social.

Tableau N°II.3 : Sommes allouées par la CEE à l'Algérie dans le cadre des protocoles financiers accompagnant l'accord de coopération (1976-1996)

Protocole	Le montant des ressources budgétaires de la communauté (million d'euro)	Ressources propres de la BEI (million d'euro)	Total du montant du protocole (million d'euro)
1 ^{er} protocole (1976-1981)	44	70	114
2eme protocole (1981-1986)	44	107	151
3eme protocole (1986-1991)	56	183	239
4eme protocole	70	280	350

⁵⁸Ibid.

⁵⁹Amel TMAR, *Colloque sur l'intégration des pays du Maghreb et l'UE*, Tunisie, 1995.

(1991-1996)			
-------------	--	--	--

Source : Rapport d'information N 2367- Délégation UE 1995, P 26.

1.1L'accord d'adaptation de 1987 « protocole additionnel » :

Cet accord a accompagné l'élargissement de l'UE au Portugal et l'Espagne potentiellement concurrentes pour les mêmes gammes de produits (fruits et légumes) que l'Algérie. Pour s'adapter à la situation, l'UE a pris l'engagement de maintenir les importations traditionnelles en provenance de l'Algérie, mais toujours avec des limitations et des contingents pour les produits agricoles.

Ces accords d'adaptations signées avec les trois pays du Maghreb sont assortis des restrictions suivantes :

- ✓ Calendriers d'importations auxquels les réductions tarifaires sont octroyées seulement pendant certaines périodes de l'année
- ✓ Clause de sauvegarde qui vise à protéger les producteurs de la communauté en cas de perturbation du marché de la CEE.
- ✓ Définition de l'origine des produits importés dans la CEE.
- ✓ Degré d'autosuffisance de la CEE.
- ✓ Prix de référence communautaire pour les produits sensibles visés par la politique agricole commune pour protéger les producteurs de la CEE.
- ✓ Mesures antidumping.⁶⁰

1.2. Bilan de la coopération 1976-1996 :

L'examen de la structure des échanges réalisés 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 contrepartie, et qui représentaient une grande opportunité, l'Algérie n'a su que partiellement tirer profit des facilités proposées par l'Europe durant cette période.⁶¹

⁶⁰Manal AYADI, *L'impact de la dynamique de l'intégration régionale sur l'économie algérienne Etude de cas : Accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne*, Mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de licence en sciences commerciales, HEC Alger, 2012, P 40.

En matière de coopération économique, de nombreux projets qui portaient notamment sur la modernisation et la diversification industrielle, ont été abandonnés.

La coopération financière entre l'Union européenne et l'Algérie souffrait de difficultés essentiellement dues à la situation politique et sécuritaire.

Ceci a provoqué d'importants retards à la mise en œuvre de cette coopération. A travers les quatre protocoles financier, l'Algérie a bénéficié entre 1978 et 1996 de 949 million d'euros (communauté : 309 millions d'euros ; BEI : 640 millions d'euros). Le taux d'engagement des fonds communautaires 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, ce qu'il faut retenir c'est que l'Algérie n'a pas su ou pu profiter pleinement des préférences commerciales et des aides financières.

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 algérienne.⁶²

2. Le partenariat Euro-Méditerranéen et le processus de Barcelone :

Le renforcement de coopération entre les pays méditerranéens a été marqué par une nouvelle forme de partenariat « **le partenariat Euro-Méditerranéen** ». C'est en Juin 1992, lors du conseil européen de Lisbonne, que l'UE a décidé de ce renforcement des liens entre les deux régions, ce partenariat a véritablement démarré lors de la conférence ministérielle euro-méditerranéenne de Barcelone.⁶³

La conférence euro-méditerranéenne des ministres des affaires étrangères qui s'est tenue à Barcelone les 27 et 28 Novembre 1995 a inauguré le partenariat euro-méditerranéen, un large cadre de relation politique économique et sociale entre les quinze états membres de

⁶¹Ahmed TIBOURTINE, Op.cit. P 40.

⁶²Ibid.

⁶³Institut Catala de la méditerranée, forum civil Euromed, *vers un nouveau scénario de partenariat euro-méditerranéen*, Généralités de Catalogne, 1996

l'Union Européenne et douze partenaires de la région méditerranéen (Algérie, Tunisie, Turquie, Chypre, Israël, Jordanie, Liban, Egypte, Malte, Maroc, Syrie, Territoires Palestiniens). Ils ont fixé trois principaux objectifs dans cette déclaration :⁶⁴

1. Création d'une zone commune de paix et de stabilité fondée sur le renforcement du dialogue sur le plan de la politique et la sécurité.
2. La construction d'une zone de prospérité partagée par l'instauration progressive d'une zone de libre échange et d'un partenariat économique et financier.
3. Le rapprochement entre les peuples par le biais d'un partenariat social, culturel et humain, entre les sociétés civiles.

Si on compare les accords de coopération des années soixante-dix, les accords d'association renferment plus d'une innovation, le domaine de coopération est plus étendu, un cadre général du « *dialogue politique* » apparaît. Les aspects commerciaux font l'objet de profonds changements, car il s'agit de mettre en une zone de libre-échange au lieu d'un régime préférentiel non réciproque, qui a pu être concédé par des accords de coopération et prévoit des incitations indirectes aux échanges, il en est ainsi du droit d'établissement et aux services, de l'obligation de prévoir un régime efficace de protection des droits de propriété intellectuelle et commerciale.⁶⁵

Sous-section 02 : Les moyens mis en œuvre

Tout au long du partenariat liant l'Algérie à l'UE, des instruments et des programmes financiers sont venus accompagnés la mise en œuvre des actions du partenariat.

1. L'instrument financier de partenariat euro-méditerranéen (MEDA) :

Le programme MEDA est le principal instrument financier de l'Union Européenne pour la mise en œuvre du partenariat euro-méditerranéen initié lors de la conférence de Barcelone en Novembre 1995, les ressources budgétaires allouées à MEDA représentent 3,4 milliards d'euro pour la période 1995-1999 (MEDA I) et 5,4 milliards d'euro pour la période

⁶⁴Ibid.

⁶⁵Communiqué de presse de la commission européenne, *l'Europe élargie- Voisinage ; un nouveau cadre propose pour les relations avec les voisins orientaux et méridionaux de l'UE*, IP/03/358, Bruxelles 2003, P4.

2000-2006 (MEDA II)⁶⁶. De 1995 à 2002, il a été doté d'un budget de 5,731 milliards d'euros sur cette période, 86% de ce montant ont été consacrées aux relations bilatérales avec l'Algérie, l'Egypte, la Jordanie, le Liban, le Maroc, la Syrie, les Territoires Palestiniens, la Turquie et la Tunisie, les 14% restants ont été effectués aux activités régionales.⁶⁷

Les actions de coopération en faveur de l'Algérie menées dans le cadre du programme MEDA pour la période (1995-2003) concernant les enjeux les plus importants de la transition économique et représentent 345,2 millions d'euros en crédits d'engagement, le montant des engagements effectués sous MEDA I (1995-1999) est de 164 millions d'euros, les engagements effectués sous MEDA II (2000-2003) représentent 181,2 millions d'euros.⁶⁸

Le programme MEDA est principalement composé de subventions, mais il comprend aussi le financement des capitaux à risque et les subventions d'intérêts aux prêts octroyés par la Banque Européenne d'Investissement (BEI)⁶⁹, qui est une institution bancaire spécialisée, prévue par le traité de Rome, à l'origine elle était conçue pour soutenir les investissements dans les régions les plus pauvres de la communauté.⁷⁰ Mais son champ d'action a été élargi à des pays hors CEE et notamment les pays en développement.

Pour l'Algérie, le volume des prêts octroyés pendant la période 1995-2002 s'élève à 1113 millions d'euros, les secteurs ciblés sont essentiellement l'infrastructure énergétique (gazoduc vers l'Europe, lignes électriques), les transports (système de contrôle aérien, tronçon

⁶⁶Direction générale du développement et de la coopération (EuropeAid) qui a pour mission de mettre en œuvre les instruments d'aide extérieure de la Commission européenne, « le programme MEDA », 2003.

⁶⁷Foued KADOURI, *l'impact du démantèlement tarifaire sur l'économie algérienne dans le cadre de l'accord d'association avec l'UE*, mémoire de fin de cycle pour l'obtention du diplôme de Magister en sciences commerciales, Université d'Oran, 2012, P 27.

⁶⁸Partenariat EuroMed, *Algérie : document de stratégie 2002-2006 & Programme indicatif national 2002-2004*, P 15.

⁶⁹La BEI dispose de ressources propres constituées par son capital et le produit des emprunts qu'elle peut lever sur les marchés ou par l'intermédiaire des Etats pour le financement d'un investissement qui présente une rentabilité économique et financière suffisante. Elle tient également compte des facteurs qui peuvent garantir le service de la dette, les prêts de la BEI ne relèvent pas de l'aide financière mais bien de crédits commerciaux, quoique avantageux.

⁷⁰Sid Ali BOUKRAMI, *Vade-mecum de la finance*, OPU, Alger, 1992, P 465.

de l'autoroute Est-Ouest) la gestion de l'eau (barrages), et la protection de l'environnement (dépollution industrielle).⁷¹

2. Programme d'appui à la mise en œuvre de l'accord d'association (P3A) :

Le programme a été décidé et mis en place par les autorités algériennes et européennes, après que l'application de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne est entrée en vigueur en 2005.

La convention de financement de ce programme a été signée en 2008 et son lancement effectif a eu lieu en 2009. Il a comme but d'appuyer l'administration algérienne et toutes les institutions contribuant à la mise en œuvre de l'accord d'association en apportant à celles-ci l'expertise, l'assistance technique et les outils de travail nécessaires pour le rapprochement des administrations.⁷²

A la différence des autres programmes de coopération, qui sont tous uni-sectoriels, le P3A est un programme multisectoriel. Il est d'une durée initiale de neuf (09) ans. Il s'étale ainsi sur trois phases, pour une période de trois (03) ans chacune.⁷³

- La première phase, P3A (1), 2009-2011 : il avait une enveloppe budgétaire de 10 millions d'euros. Cette première phase avait comme objectifs de réaliser 05 projets de jumelages institutionnels⁷⁴ et 50 opérations d'assistance technique et d'échange d'information (TAIEX).⁷⁵

⁷¹EuropeAid, Op.cit., aide financière de l'UE à l'Algérie, 2004

⁷²P3A : programme d'appui à la mise en œuvre de l'accord d'association, <http://www.p3a-algerie.org/programme-dappui-a-la-mise-en-oeuvre-de-laccord-dassociation/>, consulté le 16/03/2018, à 22h.

⁷³Ibid.

⁷⁴Le jumelage institutionnel est un instrument de coopération administrative de long terme. Il a été lancé par la Commission Européenne en 1998 afin d'aider les pays candidats pour l'adhésion à l'Union européenne à renforcer leurs capacités administratives, en vue de pouvoir appliquer la législation communautaire en tant que futurs États Membres de l'UE.

⁷⁵TAIEX (Technical Assistance and Information Exchange Instrument) est un instrument de la direction générale de l'élargissement de la Commission européenne. Il a été introduit dans le cadre de la Politique européenne de voisinage (PEV) qui est entrée en vigueur le 1er janvier 2007. Il a pour objectif de fournir aux administrations des pays partenaires de l'UE une assistance technique à court terme sur des aspects très ciblés d'une façon efficace et rapide.

- La deuxième phase, P3A (2), 2012-2014 : son budget est de 30 millions d'euros. Cette deuxième phase a pour objectifs de réaliser 15 projets de jumelages institutionnels et 40 opérations d'assistance technique et d'échanges d'information (TAIEX) par année, en plus d'introduire l'instrument SIGMA⁷⁶ et de réaliser un certain nombre d'action de coopération par le biais de cet instrument.
- La troisième phase, P3A (3), 2015-2017 : cette troisième et dernière phase a le budget plus important dans la mesure où elle devra réaliser plus d'actions de coopération entre les institutions algérienne et européenne, elle devra également déboucher sur la création de la Zone de libre échange (ZLE).
- La quatrième phase, P3A (4), 2017-2021 : avec un budget de 20 millions d'euros, elle aura pour l'objectif de favoriser la réussite du partenariat, en soutenant les efforts de l'administration pour assurer la mise en œuvre de l'AA dans tous ses volets.⁷⁷

Sous-section 03 : L'accord d'association entre l'Algérie et l'UE

1. Le contexte politique et économique des négociations de l'accord d'association :

L'étude de la situation politique et économique de l'Algérie nous permettra de découvrir dans quel contexte se sont déroulées les négociations entre l'Union européenne et l'Algérie en vue de la conclusion de l'accord d'association.

La situation globale de l'économie algérienne se caractérise principalement par :

- Un taux de chômage qui avoisine 25% de la population active, ce chômage touche surtout les jeunes,
- Une dépendance alimentaire qui n'est que le corollaire d'une démographie non maîtrisée.
- Un appareil de production qui ne fonctionne qu'à hauteur de 50% de ses capacités.
- Une dette extérieure qui représente, environ 70% du PIB.

⁷⁶ C'est une initiative conjointe de l'Union européenne et de l'ODE, financée principalement par l'UE. Depuis plus de 20 ans, nous aidons nos pays partenaires à renforcer leurs systèmes de gouvernance publique et les capacités de leurs administrations publiques.

⁷⁷ El Moudjahid, quotidien national d'information, <http://www.elmoudjahid.com/fr/actualites/117964>, consulté le 20/05/2018 à 17h.

- Une dépendance totale à l'égard des exportations d'un seul produit, en l'occurrence les hydrocarbures, 98% des revenus en devises proviennent de la vente du pétrole et du gaz.
- Une inflation qui avoisine les 30%.
- Le déficit budgétaire est devenu chronique et son financement est d'origine monétaire, ce qui favorise la persistance des pressions inflationnistes. L'une des causes de ce déficit provient de la situation du secteur public productif.⁷⁸

Une extrême vulnérabilité de l'Algérie aux fluctuations de l'environnement international. Une baisse du prix des hydrocarbures où une hausse des taux d'intérêt sur le marché international des capitaux ont un effet négatif immédiat sur son économie.

Pour répondre aux exigences de développement économique et social, deux plans de relance de l'économie ont été mis en place. Le premier a pris la forme d'un plan de réforme budgétaire en prévoyant des reprises de dépenses d'investissements de l'Etat pour un montant total d'environ 6,9 milliards de dollars sur la période 2001-2004. Ces fonds seront utilisés en grande partie pour financer des œuvres publiques génératrices d'économie au niveau global.

Cependant, tous ces plans de relance reposaient sur la capacité des autorités algériennes à dégager des recettes suffisantes pour les financer. En outre, les réformes structurelles progressaient trop lentement. La politique de privatisation et d'appel aux investissements étrangers se heurtait à de très fortes résistances. La politique de dépense publique ne peut être maintenue indéfiniment pour soutenir la croissance. Il est vital que cette croissance puisse reposer sur les activités productives et des services et non sur le prix du baril.⁷⁹

2. La mise en œuvre de l'accord d'association :

L'Accord d'association signé à Valence (Espagne) en avril 2002, ne se limite pas uniquement à la création d'une zone de libre-échange mais intègre aussi bien les aspects économiques (volet commercial, coopération économique et financière, flux d'investissement) que les dimensions politiques, sociales et culturelles nécessaires pour un développement

⁷⁸Document Ministère du commerce, Algérie – Union européenne, Dossier *préparatoire aux négociations exploratoires pour un accord de partenariat*, Septembre 1994, p 2-3.

⁷⁹Manal AYADI, Op.cit. , p 46.

durable. L'Accord d'association est entré en vigueur le 1er septembre 2005⁸⁰, et s'inscrit dans le contexte du processus de Barcelone initié par l'Union Européenne pour développer les relations de coopération avec les pays Sud Méditerranéens tout en visant la mise en place à long terme d'une «*zone de prospérité partagée*».

2.1 Les raisons et les objectifs :

Les raisons : La proximité et l'interdépendance existant entre la Communauté, ses Etats membres et l'Algérie, fondées sur des liens historiques et des valeurs communes.

➤ La volonté des Etats membres et de l'Algérie de renforcer ces liens et d'instaurer durablement des relations fondées sur la réciprocité, la solidarité, le partenariat et le co-développement.

➤ L'importance que les parties attachent au respect des principes de la Charte des Nations Unies et, en particulier, au respect des droits de l'Homme et des libertés politique et économique qui constituent le fondement même de l'association.

➤ L'importance des relations se situant dans un cadre global euro-méditerranéen et, d'autre part, de l'objectif d'intégration entre les pays du Maghreb.

➤ La pleine réalisation des objectifs de leur association par la mise en œuvre des dispositions pertinentes de cet accord, au bénéfice d'un rapprochement du niveau de développement économique et social de la Communauté et de l'Algérie.

➤ L'instauration d'une coopération, soutenue par un dialogue régulier, dans les domaines économique, scientifique, technologique, social, culturel, audiovisuel et de l'environnement, afin de parvenir à une meilleure compréhension réciproque.

➤ L'instauration d'un cadre propice à l'épanouissement d'un partenariat qui se base sur l'initiative privée, et qui crée un climat favorable à l'essor de leurs relations économiques, commerciales et en matière d'investissement, facteur indispensable au soutien de la restructuration économique et de la modernisation technologique.⁸¹

Objectifs : L'accord a pour objectifs :

⁸⁰Site officiel du ministère du commerce, <https://www.commerce.gov.dz/a-presentation-de-l-accord-d-association>, consulté le 05/06/2018 à 20h

⁸¹Accord d'Association Algérie-Union Européenne, P3.

- Fournir un cadre appropriée au dialogue politique entre les parties afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinents.
- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties, et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens, de services et de capitaux.
- Favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives.
- Encourager l'intégration maghrébine en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin et entre celui-ci et la communauté européenne et ses Etats membre.
- Promouvoir la coopération dans les domaines économique, social, culturel et financier.⁸²

2.2. Le contenu :

Les principaux volets de coopération entre l'Algérie et l'UE :

Cet accord repose sur quatre piliers que sont un dialogue régulier, la création d'une zone de libre-échange complétée par les dispositions en matière de services, le volet coopération économique, social et culturel, humain et financier et une structure institutionnelle plus élégie.⁸³

L'accord entre l'Algérie et l'UE comprend aussi un volet de coopération en matière de justice et affaires intérieures.

Il comprend également un préambule, 110 articles repartis en 09 titres couvrant les différents domaines de coopération. Font également partie intégrante de l'accord, 6 annexes 7 protocoles, ainsi que 5 déclarations communes, 5 déclarations unilatérales de la commission européenne, et 4 déclarations de l'Algérie.

2.3. Les domaines de coopérations : Ce sont les suivants

2.3.1. Le dialogue politique :

⁸²Accord d'Association Algérie-Union Européenne, P4

⁸³Kaci DJERBIB, *Contenu des accords*, Revue mutations, Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI), N 39, le premier trimestre 2002, P 14.

Ce titre traite des sujets présentant un intérêt commun pour les parties. Le dialogue est établi à différents niveaux, notamment au niveau du Conseil d'Association, l'établissement d'un dialogue politique régulier, portant aussi sur les principes de démocratie et des droits de l'Homme, est susceptible de constituer un facteur important pour appuyer le processus de démocratisation et le retour à la stabilité et à la paix (Articles 3-5).

2.3.2. La libre circulation des marchandises :

L'accord d'association avec l'UE prévoit une période de transition de 12 ans avant l'établissement d'une zone de libre-échange. Selon ce titre, les droits de douanes et taxes applicables aux importations algériennes provenant de la Communauté Européenne diminueront progressivement avant d'être complètement éliminés (Article 6-29).

2.3.3. Le commerce des services :

Ce volet concerne les échanges commerciaux des services, notamment le traitement réciproque auquel l'Algérie et la Communauté sont tenus d'accorder à leurs fournisseurs respectifs dans ce domaine. Ce traitement doit être non moins favorable que celui accordé par l'une et l'autre partie aux autres fournisseurs similaires des autres pays et ce conformément à l'Accord Général sur le Commerce des Services (A.G.C.S).

Ce titre traite aussi de la prestation transfrontalière des services, la présence commerciale, le transport et la présence temporaire de personnes physiques (Article 30-37).

2.3.4. Les paiements, capitaux, concurrence et autres dispositions économiques :

Traite de la libre circulation des capitaux concernant les investissements directs en Algérie, l'application des règles communautaires de concurrence, l'élimination progressive de discrimination concernant les conditions d'approvisionnement et de commercialisation des marchandises entre les ressortissants des Etats membres et ceux de l'Algérie, la protection des droits de propriété intellectuelle, industrielle et commerciale, la protection de données à caractère personnel et la libéralisation réciproque et progressive des marchés publics (Articles 38-48).

2.3.5. La coopération économique :

Celle-ci couvrira les domaines suivants : coopération régionale, science technique et technologie, environnement, industrie, mise à niveau de infrastructures économiques, protection et promotion des investissements, normalisation et conformité , rapprochement des législations, services financiers, agriculture et pêche , transport , télécommunication et société de l'information, énergie et mines, tourisme et artisanat, données statistiques, protection des consommateurs. Un dialogue économique sera établi sur la politique macroéconomique des parties qui définissent les modalités et moyens de mise en œuvre des actions de coopération économique (Articles 47-66).

2.3.6. La coopération sociale et culturelle :

L'objectif de ce titre est de promouvoir un dialogue culturel et une coopération soutenue sans exclure a priori aucun domaine d'activité, l'encouragement des échanges de jeunes, presse et audiovisuel, protection du patrimoine, traductions, formation des échanges des expositions d'art et des artistes, coopération en matière de formation et d'éducation (Articles 67-78).

2.3.7. La coopération financière :

Ce titre comporte les domaines d'application suivants : modernisation de l'économie, promotion des investissements, mise à niveau des infrastructures, accompagnement de la mise en place d'une zone de libre-échange et d'une législation de concurrence (Article 79-81).

2.3.8. La coopération dans les domaines de la justice et affaires intérieures :

Ce titre porte sur le renforcement des institutions et de l'Etat de droit, sur la libre circulation des personnes, sur la réadmission, sur la coopération en matière juridique et judiciaire, sur la prévention et la lutte contre la criminalité organisée, contre le terrorisme, contre le blanchissement d'argent, contre le racisme et la xénophobie, contre la drogue ainsi que contre la corruption (Articles 82-91).

2.3.9. Les dispositions institutionnelles, générales et finales :

Ce titre prévoit l'instauration d'un Conseil d'association qui examine les problèmes importants se posant dans le cadre de l'accord, ainsi que toutes autres questions bilatérales ou internationales d'intérêt commun, et l'instauration d'un Comité d'association qui se charge de

la gestion du présent accord dans les limites des compétences réservées ou attribuées au Conseil d'association (Articles 92-110).

2.4 Autres aspects de l'accord :

2.4.1. Les règles d'origines :

Les règles d'origine constituent un élément essentiel de l'accord d'association pour éviter le détournement des marchandises.

Pour éviter les pratiques spéculatives, il faut prouver l'origine algérienne des marchandises auxquelles s'appliquent les concessions tarifaires, c'est le principe de la règle d'origine qui est à la base de la formation des ensembles économiques.⁸⁴

A cet effet, la preuve de l'origine est constituée par le certificat de circulation EUR. Ce certificat est délivré au niveau de la Chambre Algérienne du Commerce et d'Industrie, ainsi que les différentes Chambres de Commerce et d'Industrie régionales. Cette preuve d'origine est valable pendant quatre mois à compter de la date de délivrance dans le pays d'exportation et doit être présente dans ce même délai aux autorités douanières du pays d'importation.⁸⁵

L'accord reconnaît en outre, « *l'origine maghrébine* », puisqu'il permet sous certaines conditions, de considérer comme d'origine algérienne un bien dont une partie de l'ouvrage a été réalisé au Maroc ou en Tunisie.

2.4.2. Les mesures spécifiques : Les négociateurs ont prévu un certain nombre de situations où une entorse peut être faite à l'Accord. Ce sont des mesures d'exception, habituellement temporaires et devant être dûment étayées par des preuves. Il s'agit en général, de représailles contre la concurrence déloyale ou de mesures d'urgence pour défendre l'intérêt national. Les mesures qui peuvent être prises en l'occurrence sont les suivantes :

- ✓ **Des mesures antidumping** (Article 22) : En cas de constatations d'un dumping (prix à l'exportation inférieur à celui pratiqué dans le marché intérieur du pays exportateur) qui cause un dommage à une branche de production ou retarde la création de nouvelles branches de production.

⁸⁴Ministère du commerce, *Guide pratique sur la mise en œuvre de l'Accord d'Association entre l'Algérie et la communauté Européenne et ses Etats membres*, Alger, édition 2005, P 6.

⁸⁵Article 17 du protocole 6 de l'accord d'association Algérie-Union européenne.

- ✓ **Des mesures compensatoires** (Article 23) : En cas de constatations de subventions accordées par le pays fournisseur à ses entreprises qui causent un dommage à une branche de production ou retarde la création de nouvelles branches de production.
- ✓ **Des mesures de sauvegarde** (Article 24) : En cas de constatations d'une augmentation des importations dans une proportion qui cause ou menace de causer un dommage à une branche de production nationale.
- ✓ **Mesures exceptionnelles en faveur d'industries naissantes ou de certains secteurs qui sont en cours de restriction ou connaissent de graves difficultés** (article 11) : Il est prévu une majoration de droits de douanes de 25% du taux appliqué. Ce droit peut demeurer en place pendant 5ans au maximum à moins qu'une durée plus longue ne soit autorisée par le comité d'association sans dépasser la période de mise en œuvre de la zone de libre-échange (12ans).⁸⁶

2.5 La création d'une zone de libre-échange :

L'accord prévoit l'établissement progressif d'une zone de libre-échange entre les deux parties, sur une période transitaire de douze ans.

2.5.1 Pour les produits industriels : le démantèlement tarifaire s'effectuera en trois étapes :

La première étape concerne le démantèlement immédiat d'une liste de produits dès l'entrée en vigueur de l'accord et concerne les produits bruts et les demi-produits.

La deuxième étape concerne le démantèlement d'une liste de produits sur une période de cinq années à partir de la 3ème année de l'entrée en vigueur de l'accord, et porte sur les biens d'équipements agricoles et industriels, ainsi que les produits du groupe d'utilisation « énergie et lubrifiants ».

La troisième étape concerne le démantèlement du reste des produits inscrits au tarif douanier (produits finis), sur une période de dix années à partir de la 3ème année de l'entrée en vigueur de l'accord.⁸⁷

2.5.2 Pour les produits agricoles :

⁸⁶Les conditions et les modalités de mise en œuvre des mesures de sauvegarde, des mesures compensatoires et des mesures d'antidumping, sont fixées, respectivement par décrets n 05-220, 05-221 et 05-222 du 22 Juin 2005 (JORADP n 43 du 22 Juin 2005)

⁸⁷Ministère du commerce, *Guide pratique sur la mise en œuvre de l'Accord d'Association entre l'Algérie et la communauté Européenne et ses Etats membres*, Op.cit., P 3-4.

Contrairement aux produits industriels dont le démantèlement des droits de douanes est programmée sur douze ans, l'accord prévoit pour les produits agricoles, produits agricoles transformés et produits de la pêche une libéralisation progressive durant les cinq premières années de la mise en œuvre de l'accord. Une clause de rendez-vous est prévue à partir de la 6ème année pour une plus grande libéralisation des échanges. Ainsi les produits agroalimentaires et les produits de la pêche bénéficient des concessions suivantes :

- Un accès en franchise des droits de douanes.
- Un accès avec réduction partielle de droits de douane.
- Un accès en franchise de droit de douane avec des quotas tarifaires ou quantités de référence.
- Un accès d'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.

Conclusion du chapitre :

Au plan extérieur, l'Algérie forte de sa géographie et de ses ressources naturelles, s'attache désormais à se hisser au rang auquel elle aspire, tant dans la région que sur la scène internationale. Elle est de fait, considérée comme un partenaire stratégique en Méditerranée, un acteur clé dans les rapports de l'Union Européenne avec l'Afrique. Purement économique au départ, les relations de l'UE et l'Algérie se sont progressivement étendues et approfondies au cours des années. En effet, depuis les années 70, les relations algéro-européennes sont organisées dans le cadre d'accords qui se sont renouvelées à plusieurs reprises.

L'objectif principal de ces accords est de promouvoir les échanges commerciaux entre les parties, en vue d'accélérer le rythme de croissance de l'Algérie et d'améliorer les conditions d'accès de ses produits. La limite de l'accord de 1976, l'émergence des blocs régionaux, la nature des échanges entre les deux parties, ont conduit l'Algérie à la signature d'un nouvel accord en 2002, entré en vigueur en 2005. En acceptant les termes de l'accord, l'Algérie s'intègre à un puissant ensemble politique et économique.

Cette évolution qualitative, qui a pour objectif sur le plan économique, l'instauration d'une zone de libre-échange à l'horizon de 2020, s'inscrit comme la volonté de l'Algérie à diversifier son économie, jusque-là basée essentiellement sur les hydrocarbures.

Porteur de plusieurs promesses pour l'avenir, cet accord entre le partenaire historique de l'Algérie semble assouvir les intérêts mutuels des deux parties pour faire face aux enjeux et les défis communs, mais quels sont les résultats réellement atteints depuis son entrée en vigueur ? Afin de répondre à cette question, nous allons consacrer le prochain chapitre à notre étude empirique, portant sur l'impact de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE sur le commerce extérieur de l'Algérie.

Introduction du chapitre :

« Oui, demain est aux grands capitaux, aux efforts centralisés des grandes masses. Toute l'industrie, tout le commerce, finiront par n'être qu'un immense bazar unique, où l'on s'approvisionnera de tout. » Emile ZOLA.

Si l'accord d'association retient toute notre attention c'est principalement que pour des raisons historiques, culturelles et géographiques, l'Algérie a beaucoup misé sur cet accord qui s'inscrit comme la volonté du pays à renforcer ses relations avec son premier partenaire économique au sein d'un cadre plus formel et structuré.

Dans le troisième et dernier chapitre de notre mémoire, nous avons tenté d'établir l'impact de l'accord d'association liant l'Algérie à l'Union européenne sur le commerce extérieur, afin d'en tirer les répercussions positifs mais également négatives.

Après une présentation de l'organisme d'accueil et de la méthodologie de travail utilisée, nous procéderons aux résultats et suggestions de notre recherche.

Section 01 : Présentation d l'organisme d'accueil et de la méthodologie de recherche

Dans la première section de ce dernier chapitre, nous présenterons d'abord l'organisme au sein duquel nous avons pu effectuer notre stage pratique, à savoir le ministère du commerce, sa structure, ses missions et celles de ses différentes directions. (Organigramme en annexe n°III.1) .Ensuite, nous exposerons la méthodologie de l'étude menée.

Sous-section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil

Dans le cadre de notre recherche, l'étude s'est effectuée au sein de la Direction du Suivi des Accords Commerciaux Régionaux et de la Coopération du ministère de commerce, au niveau de la sous-direction de l'Union Européenne.

1. Structure du ministère de commerce :

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 économique 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

2. Les missions du ministère du 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 :

- En matière de commerce extérieur :
 - 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 répression 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 ce 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 tarifaires en initiant toute mesure particulière de sauvegarde.

3. 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'accompagnement des missions qui ont été confiées au ministère du commerce et aux engagements auxquels a souscrit l'Algérie.

3.1. Organisation de la direction générale du commerce extérieur (D.G.C.E) :

La structure organisationnelle actuelle de la DGCE se constitue comme suit :

3.1.1 Direction du 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 importations
- Sous-direction des décences commerciales

3.1.2 Direction des relations avec l'organisation mondiale du commerce (OMC) :

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

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

- Sous-direction de l'Union Européenne
- 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

3.1.4 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 pays arabes et d'Afrique.

Organigramme en annexe

3.2 Les missions de la DGCE :

La direction du commerce extérieur est chargée de :

- ✓ Proposer toutes les stratégies en matières de commerce extérieur et de la promotion des exportations et d'en assurer le suivi.
- ✓ Contribuer à la prédation a la négociation des accords commerciaux internationaux.
- ✓ Animer et 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 l'OMC.

✓ Initier et participer à l'élaboration des instruments juridiques et organisationnels relatifs aux échanges commerciaux extérieurs.

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.

La direction du suivi des accords commerciaux régionaux et de la coopération est chargée de :

✓ La contribution à la mise en œuvre et au suivi de l'accord d'association a la zone de libre-échange avec l'Union Européenne.

✓ La prédation, la mise en œuvre et le suivi des accords commerciaux régionaux.

✓ 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-direction sont chargées de préparer les négociations des accords commerciaux, suivre leurs mise en œuvre, leurs évaluations périodiques et la gestion de leurs fonds documentaires.

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 de gérer les programmes d'assistance technique, ainsi que les fonds documentaires relatifs à ces institutions.

Dans le cadre de la réalisation de l'objectif de notre étude, et afin de répondre au mieux à notre problématique, 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'UE, et d'affiner les conclusions de notre recherche. Cette sous-direction a pour objectifs :

- ✓ Suivi et évaluation du volume et de la structure des échanges commerciaux Algérie-UE
- ✓ Poursuite des travaux de groupe interministériel chargé de révision contingents tarifaires de produits agricoles et agroalimentaires dans le cadre de l'accord d'association
- ✓ Poursuite des négociations du plan d'action PEV (Plan Euro-méditerranéen de voisinage)
- ✓ Poursuite des consultations avec les secteurs et les organisations patronales à travers la préparation d'une série de réunions du groupe intersectoriel chargé de la révision des règles d'origines
- ✓ La ratification de la convention régionale sur les règles d'origine plan euro-méditerranéen
- ✓ Mise en œuvre des actions prioritaires inscrites dans la feuille de route Euro Med commerce
- ✓ Proposer toutes stratégies en matière de commerce extérieur et de promotion des exportations vers les pays de l'UE
- ✓ Concevoir et mettre en place un système d'information sur les échanges commerciaux avec l'UE
- ✓ Animer et orienter les activités des structures et espaces intermédiaires ayant des missions en matière de promotion des échanges commerciaux avec l'UE⁸⁸

Sous-section 02 : Présentation de la méthodologie de recherche

Compte tenu du thème de notre recherche et des éléments mis à notre disposition, nous avons opté pour une enquête qualitative. Il est à noter que notre étude s'est accompagnée

⁸⁸Décret exécutif n°02-454 du 17 Chaoual 1423 correspondant au 21 décembre 2002 portant organisation de l'administration centrale du ministère du commerce, P12.

d'analyse de documents statistiques provenant principalement du ministère de commerce, l'agence nationale de promotion du commerce extérieur (ALGEX), et du centre national de l'information statistique (CNIS).

1. Définition de l'étude qualitative :

Les études qualitatives sont des études à caractère intensif qui utilisent comme procédure la récolte de données, une approche ouverte non directive, permissive et indirecte des personnes interrogées. Les études qualitatives par communication visent à un approfondissement du sujet traité. Le mode d'interrogation est non-structuré et le nombre de contact y est relativement peu élevé. Elles cherchent les causes, les fondements d'un comportement, d'une attitude, d'une perception⁸⁹. Dans le cas d'une enquête qualitative, il existe deux types de données :

- **Les données qualitatives primaires** : elles sont collectées par entretiens individuel, de groupe, ou par observations.
- **Les données qualitatives secondaires** : ce sont des données plus anciennes que les données primaires, elles peuvent provenir de documents d'entreprises, d'articles de presse etc.⁹⁰

Cette méthode de recherche comporte plusieurs techniques de recueil des données :

- **Les entretiens individuels** : « l'entretien individuel est une technique qui permet d'obtenir des informations peu structurées. La personne interrogée s'exprime plus ou moins librement, et les informations collectées doivent être exploitées avec prudence fu fait des multiples intersections entre l'interviewer et l'interviewé »⁹¹

2. Population ciblée :

Nous avons décidé de cibler des profils différents, tous en ayant une connaissance approfondie de notre thème de recherche, cela dans le but d'avoir des visions variées selon le poste qu'occupe la personne interviewée et ainsi arriver aux conclusions les plus abouties.

⁸⁹GAUTHY-SINECHAL (M), VANDERCAMMEN (M), *Etudes de marchés : Méthodes et outils*, Editions de Boeck Université, Bruxelles, 3ème édition, 2010, PP. 93-94.

⁹⁰ROCHE (D), *Réaliser une étude de marché avec succès*, Editions d'Organisations, Paris, 2009, p.33.

⁹¹LADWEIN (R), *les études Marketing*, ECONOMICA, Paris, 1996, p47. Cité par BOUDJEMAA (M) : Impact de la veille stratégique sur la prise de décision dans l'entreprise, étude de cas : Nataniya Telecom Algérie, mémoire de magistère en management, Ecole des Hautes Études Commerciales d'Alger, 2014, p.132

Chapitre III : L'impact de l'accord d'association algéro-européen sur le commerce extérieur de l'Algérie

|67

2.1 Profil des interviewés :

Dans le tableau ci-dessous nous allons procéder à la présentation de nos interviewés :

Tableau n°III.1 : Présentation des interviewés

L'interviewé	Poste occupé
1. M. BRAHITI	Ancien chef de cabinet au sein du Ministère de l'industrie et responsable du programme de mise à niveau des entreprises algériennes dans le cadre de l'accord d'association Algérie – Union européenne
2. M. Mohamed Laid BENAMOR	PDG du groupe BENAMOR, président de la chambre de commerce et de l'industrie à Alger, vice-président du forum des chefs d'entreprises (FCE).
3. M. Mauro MIRANDA	Conseiller pour la politique commerciale de la délégation de l'Union européenne en Algérie.
4. M. Cherif SOUAK	Professeur à l'Ecole des Hautes Etudes Commerciales, EHEC Alger.
5. Mme. Lila MOKHTARI	Directrice de la sous-direction de l'Union européenne au sein du ministère de commerce.

Source : Elaboré par nos soins.

2.2 Méthode de contact :

Pour contacter ces personnes, nous avons fait appel à notre réseau relationnel, et notamment notre maître de stage.

En tenant compte des objectifs de notre recherche ainsi que des personnes interrogées, nous avons choisi les entretiens individuels comme outil de recueil des données.

3. Outils de recueil des données :

En vue de collecter les informations nécessaires à notre étude, nous avons choisi les entretiens individuels comme outils de recueil des données.

Cependant, il existe plusieurs types d'entretiens qu'on pourrait utiliser cela dépend surtout de la profondeur de l'information et de l'objectif de notre étude. Des types d'entretiens, nous citerons : l'entretien non-directif l'entretien semi-directif, et l'entretien directif, qui sont classées selon le degré de directivité.

Par conséquent, pour notre étude, nous avons opté pour un entretien semi-directif

- **L'entretien semi-directif** : le degré de liberté dans ce type d'entretien est plus réduit, l'interviewé aura à répondre le plus directement possible à des questions précises. « dans ce type d'entretien, le chercheur pose peu de question et laisse le choix à la personne interviewé mais il demande des explications, des arguments, des exemples »⁹²

4. L'élaboration du guide d'entretien :

La collecte des données pour notre étude se fera à travers des entretiens semi-directifs, définis au préalable, les questions qu'on va poser tournent autour d'un thème précis, divisé en plusieurs axes, où chaque axe portera sur un sous thème dérivé du thème général. Ces axes seront traités dans un guide d'entretien afin de centrer le discours des personnes interrogées. (Guide d'entretien en annexe n°III.2).

4.1 L'objectif du guide d'entretien :

Grace aux thèmes de références que constituent le guide d'entretien, les personnes interrogées sont amenées à répondre aux questions en toute liberté, tout en laissant une certaine marge de manœuvre à l'intervieweur pour comprendre pourquoi et comment l'interviewé agit ou recommande d'agir telle ou telle manière.⁹³

4.2 La construction du guide d'entretien :

Les étapes de la création d'un guide d'entretien sont très importantes pour la réussite de l'entretien afin d'être surs de ne pas oublier aucun détails qui pourrait nuire aux résultats de l'enquête. Un bon guide d'entretien doit être composé de la façon suivante :

⁹² ROCHE Didier, Op.cit. , P37.

⁹³Ibid. P73.

❖ Phase d'ouverture : présentation du sujet tout en restant assez évasif pour ne pas trop influencer l'interviewé. On peut commencer par une question générale et vague pour mettre en confiance la personne interrogée.

❖ Phase de centrage : on aborde chacun des sous thèmes afin d'obtenir le maximum de réponses

❖ Phase de l'approfondissement : creuser autour des axes clés de l'étude.

❖ Phase de conclusion : remerciements. ⁹⁴

Les axes de notre guide d'entretien :

Tableau n°III.2 : Présentation des axes du guide d'entretien

Axes	Objectifs
I. Description et profils des interviewés	Ce sont des questions introductives pour présenter le profil des interviewés, ainsi que leurs missions au sein des postes qu'ils occupent.
II. L'accord d'association, stratégie de diversification de l'économie ?	Ce sont des questions qui visent principalement à comprendre l'objectif de la conclusion de l'accord d'association entre les deux parties.
III. Algérie-UE, partenariat « asymétrique »	Le but de cet axe est d'arriver à conclure si l'accord d'association est réellement bénéfique aux deux partenaires comme stipulé.
IV. Défis et obstacles	Cet axe est composé de questions autour des difficultés que rencontre l'AA quant à la réalisation optimale de ses objectifs.
V. Conclusion, perspectives	Cet axe est destiné à la vision futures des interviewés à l'égard de l'accord d'association.

Source : Etabli par nos soins.

⁹⁴Ibid.

4.3 Retranscription des entretiens :

Toutes les informations collectées ont été retranscrites par écrit sur un document Word afin de faciliter notre phase d'analyse et cela après plusieurs relectures et à partir des thèmes de références communs aux guides d'entretien.

Pour analyser les informations collectées à travers les entretiens, nous avons opté pour une analyse et une synthèse des enregistrements des entretiens pour en tirer ce qu'il en résulte.

Section 02 : Analyse des résultats de l'étude

Après avoir présenté les études envisagées et la méthodologie suivie pour mener à bien notre recherche, il devient indispensable de présenter les résultats qui découlent de notre étude.

Sous-section 01 : Présentation et interprétation des résultats

1. Le choix de l'UE comme partenaire économique :

1.1. La première question était subdivisée en deux parties, il s'agissait dans un premier temps de savoir si l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE était une nécessité ou non, et dans un second temps d'en connaître les raisons de sa signature, la réponse des interviewés peut être synthétisée comme suit :

➤ C'est un fait, l'Algérie est un grand pays, qui dispose de beaucoup de potentialités économiques et de perspectives de croissance. On ne peut vivre en autarcie dans un monde constitué de blocs, c'est pour cela que l'Algérie doit absolument chercher le partenariat au niveau international.

Au-delà de la nécessité, on parle également de volonté des deux parties de nouer des relations dans un cadre plus formel et plus structuré. La mondialisation a clairement montré ses étendues, et c'est dans ce sens que les accords comme celui signé avec l'UE devient utile, voire nécessaire.

➤ Les raisons de la conclusion de l'accord sont multiples. D'abord parce que la proximité géographique peut constituer un facteur facilitateur de la dynamique des échanges. Ensuite, parce que le marché européen a besoin de marchés porteurs, et ces marchés sont beaucoup plus dans les pays émergents. Et enfin, parce que les accords d'association facilitent

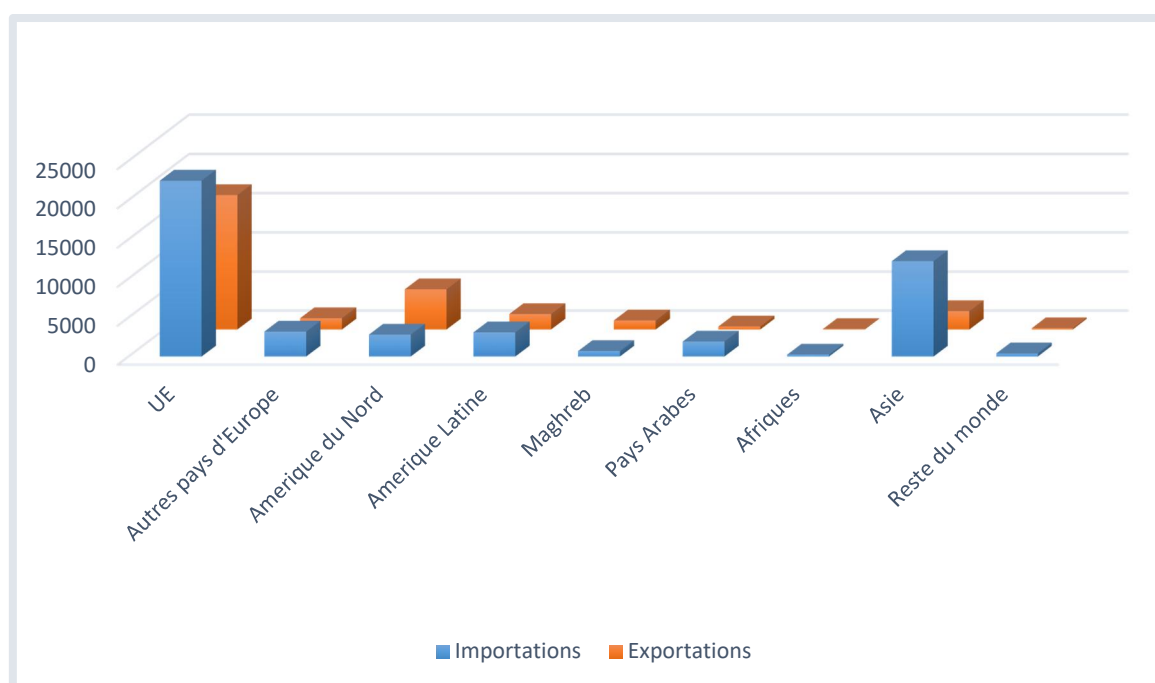
Chapitre III : L'impact de l'accord d'association algéro-européen sur le commerce extérieur de l'Algérie

les effets de synergie et impulsent les volontés de coopération et de partenariat, dans la mesure où l'accord est en soi la traduction d'une volonté commune d'agir ensemble.

1.2 La deuxième question portait sur le choix de l'UE pour la signature de l'accord. Les réponses de nos interviewés étaient unanimes :

➤ Le choix de l'Algérie de s'ouvrir au bloc européen à travers l'accord d'association semble évident. D'abord, parce que l'Europe représente notre premier partenaire économique, comme le montre le graphique suivant :

Figure n°III.1 : Echanges extérieurs de l'Algérie par région économique (Année 2017)



Source : Elaboré par nos soins à partir des données statistique de la revue N° 205/2017Office Nationale des Statistiques.

Commentaire :

La figure ci-dessus montre clairement la place prépondérante qu'occupe l'UE au sein du commerce extérieur de l'Algérie. En effet, avec pas moins de 20 298 milliards USD à l'importation et 20386 milliards USD à l'exportation, l'UE demeure notre partenaire économique.

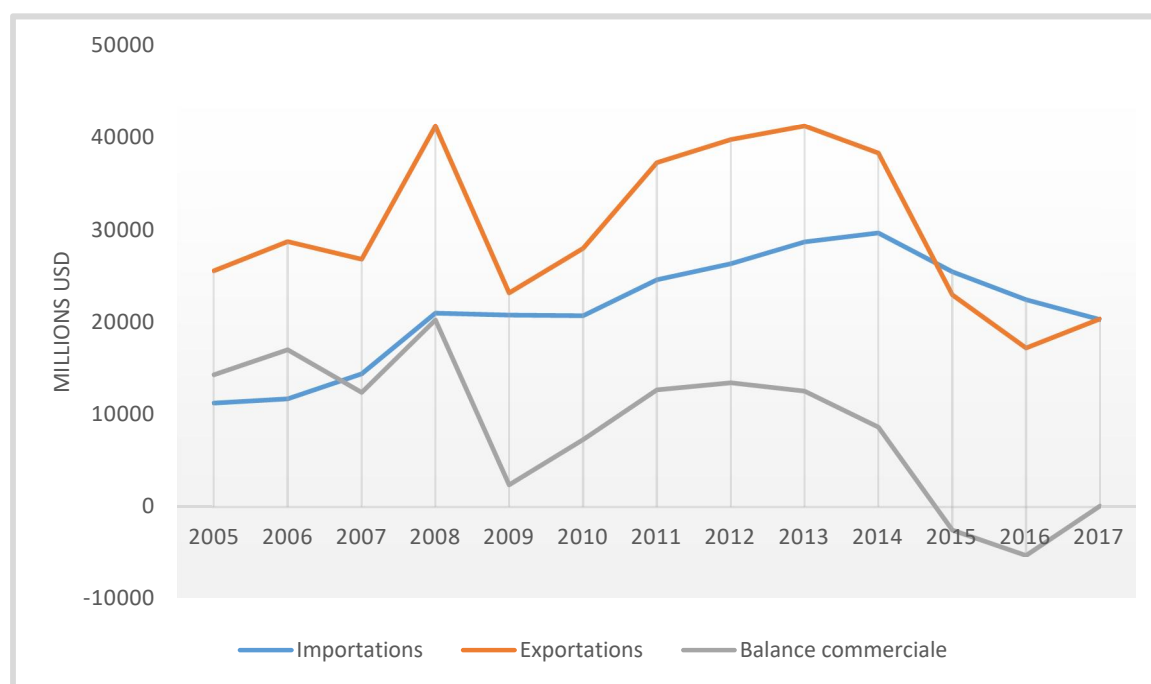
Chapitre III : L'impact de l'accord d'association algéro-européen sur le commerce extérieur de l'Algérie

|72

➤ Ensuite, c'est le sens même de l'intégration économique ; commencer par ceux qui vous entourent pour ensuite aller plus loin. D'autant plus que le facteur géographique est très important. Alger est à 45 minutes d'Alicante et a 60 minutes de Marseille. En outre, il y a aussi le facteur expérience et savoir-faire ; le marché européen permet d'opérer un bon apprentissage en matière de conformité aux normes et standards internationaux et d'améliorer la qualité de ses produits, et delà, sa compétitivité.

Il convient dès lors de faire d'apporter une attention particulière à l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie avec l'UE depuis la mise en œuvre de l'accord d'association qui les lie.

Figure n°III.2 : Evolution du commerce extérieur de l'Algérie avec l'UE (Période : 2005-2017)



Source : Elaboré par nos soins à partir des données officiels du ministère de commerce.

Commentaire :

D'après le graphe ci-dessous, nous notons que les importations algériennes en provenance de l'UE et cela dès la mise en œuvre de l'AA, ont augmenté de plus de 260% entre 2005 et 2014, toutefois une baisse considérable est enregistrée entre 2014 et 2015, et cela se poursuit jusqu'en 2016. Il faudra attendre 2017 pour observer une légère augmentation. Ces résultats viennent en conséquence de la volonté de l'Etat à réduire les importations par la mise en place des licences importations pour certains produits, comme l'automobile, suite aux résultats déficitaire de la balance commerciale du pays.

L'augmentation la plus importante est enregistrée en 2014 avec près de 29 684 millions USD.

Quant aux exportations, principalement constituées d'hydrocarbure, elles se sont accrues entre 2005 et 2008, avant de subir une baisse importante en 2009, passant de 41 millions USD à 23 millions USD. Cela s'explique principalement par la crise financière qui a touché l'Europe et a contraint le gouvernement européen à faire attention à ses dépenses. Depuis 2010, les exportations ont repris leur croissance pour atteindre en 2013 la valeur de 41 277 millions USD.

En 2015, les exportations connaissent une chute remarquable en conséquence à la chute du prix du baril de pétrole.

2. L'accord d'association, stratégie de diversification de l'économie algérienne ?

2.1 L'économie algérienne étant une économie rentière, le but de cette question était de savoir si l'AA représentait une alternative à la diversification de l'économie

➤ S'il est difficile d'affirmer avec certitude que la diversification de l'économie algérienne est le but fondamental de l'accord d'association, elle n'en demeure pas moins un facteur stimulant. Sur le plan de l'intention, c'est une démarche très juste.

Toutefois, La diversification de l'économie passe par la diversification des métiers et domaines. Et ceci est fondamentalement basé sur les orientations de politique économique du pays. Il est possible que les secteurs gagnent en dynamique si des opportunités de pénétration de marchés extérieurs sont offertes, l'inverse est également vrai : il est possible que des investisseurs étrangers soient motivés par des niches d'investissement dans des pays comme l'Algérie où ils bénéficient non seulement d'un marché local porteur et en pleine croissance, mais aussi et surtout de marchés voisins du continent africain qui peuvent constituer un espace d'intervention nettement plus important.

➤ Quoiqu'il en soit, les enjeux sont des enjeux nationaux, il faut d'abord compter sur soi pour développer des valeurs ajoutées nationales. Pour cela, il faut exploiter les potentialités du pays. Il est impératif de développer notre agriculture de manière moderne et reformée avec le niveau de qualité et de normes requis, pour pouvoir ainsi dégager un surplus économique. Car en théorie, c'est le surplus agricole qui finance le développement industriel. D'autre part, il faut veiller à diversifier le secteur industriel en développant les industries productives. Il est également nécessaire de porter une attention particulière aux dispositifs de soutiens à l'investissement, tout en ayant une approche sélective, car on ne peut pas développer tout en même temps et avec les mêmes dispositifs. Et enfin, il faut introduire la notion de concurrence saine entre les opérateurs algériens sur les différentes filières d'activité et également essayer de lancer les clusters⁹⁵ d'entreprises.

2.2 A travers cette question, il s'agissait de connaître la perception qu'ont nos interviewés par rapport au développement du commerce extérieur au sein de l'AA, et la réponse est subdivisée en deux parties représentant l'angle algérien et l'angle européen :

➤ Du côté européen, même si la richesse est là, il n'en demeure pas moins que c'est un vieux continent, pris en étau entre une Amérique numérique et une Asie atelier, elle

⁹⁵Cluster est un terme anglais qui signifie « grappe, amas ». En économie, un cluster correspond à une concentration géographique et interconnectée d'entreprises, de fournisseurs, et d'institutions dans un domaine particulier, et qui allie compétition et coopération. Plus simplement, le cluster est un réseau, structuré certes, mais qui permet aux sphères économiques, académiques et publiques de se rencontrer autour d'un intérêt commun, d'échanger et d'avancer ensemble.

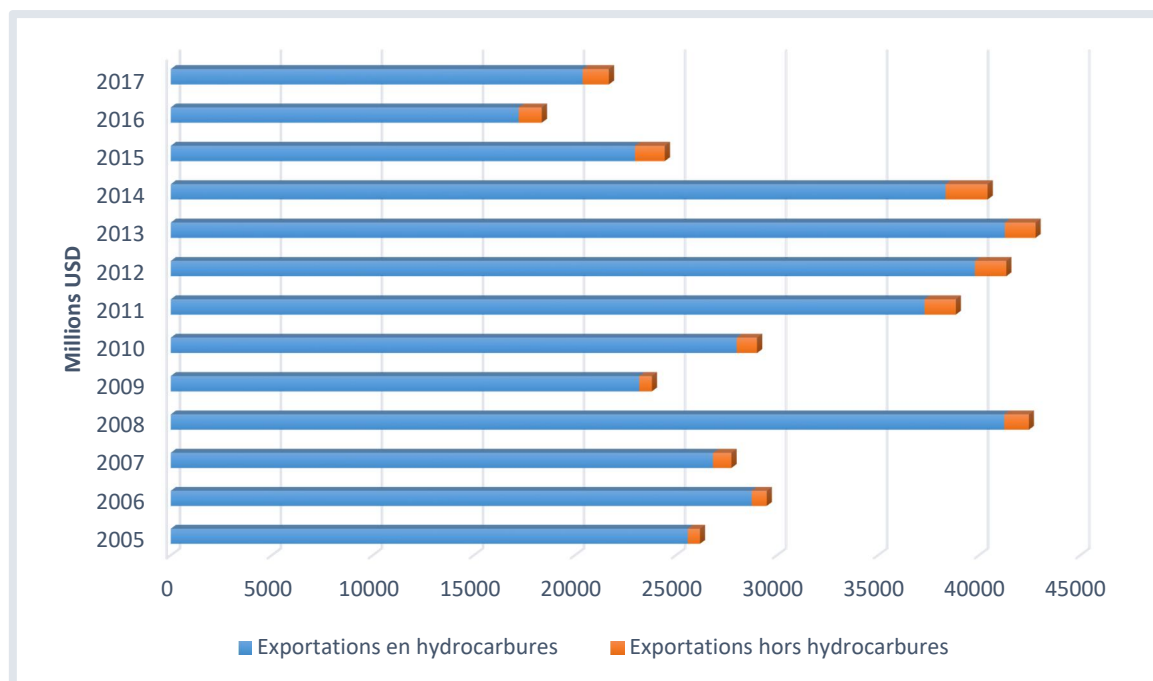
se doit de préserver ses acquis pour ne pas disparaître. Nous représentons pour elle deux points essentiels :

1. Une frontière, que nous devons contrôler afin d'aboutir à une immigration choisie.
2. Une source d'énergie, étant donné qu'elle en est dépourvue. Dans ce sens, l'UE a conscience que nous devons désormais vendre nos hydrocarbures à tous prix, car depuis 2014, les importations ont dépassé les exportations. Par conséquent, notre atout majeur se transforme en notre défaveur.

➤ Du côté algérien, l'un des objectifs essentiels d'un accord d'association, c'est justement le développement des volumes d'échange entre les partenaires associés. Aujourd'hui, la balance penche plutôt du côté européen. Néanmoins, les potentialités de l'économie algérienne sont énormes pour réduire cet écart, comme par exemple dans le domaine agricole, agroalimentaire ou encore dans l'électronique et l'électroménager. Le développement du commerce extérieur sera aussi boosté lorsque nous aurons établi le cadre adéquat pour identifier de manière précise ce que nous pouvons placer sur ces marchés, avec quelles exigences et modalités et avec quels avantages et facilités qui nous seront accordés dans le cadre de l'AA.

2.3 Cette troisième question du second axe a suscité beaucoup de réactions chez nos interviewés, il s'agissait de comprendre pourquoi les exportations hors hydrocarbures demeurent marginales malgré les dispositions prises par l'AA, comme l'indique le graphe suivant :

Figure n°III.3 : Les exportations algériennes vers l'UE (période 2005-2017)



Source : Elaboré par nos soins à partir des données du rapport 2017 du CNIS.

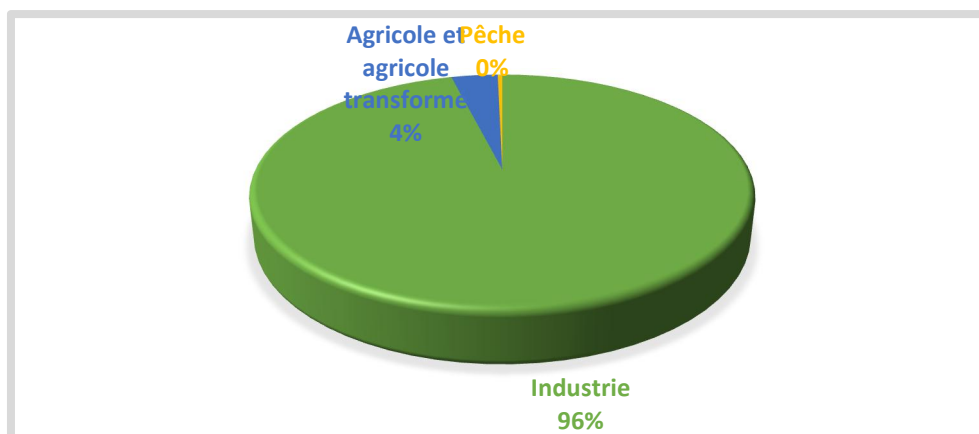
Commentaire :

Selon les statistiques de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur « Algex », les exportations algériennes d'hydrocarbures représentent en moyenne 95% des exportations vers l'UE, soit une part marginalisée d'exportations hors hydrocarbures.

Depuis la signature de l'AA en 2005, l'évolution des exportations HH représente une part marginale des exportations, la valeur maximal a été enregistrée en 2014 avec près de 2 077 millions USD selon le CNIS.

La structure des exportations hors hydrocarbure vers l'UE se décompose comme suit :

Figure n°III.4 : Structure des exportations HH vers l'UE



Source : Elaboré par nos soins à partir des données de la revue 2017 du CNIS.

Commentaire :

Par secteur, les exportations dans le cadre de l'accord d'association dénotent une prépondérance des produits industriels à hauteur de 96%, suivi des produits agricoles et agricoles transformés et enfin des produits de la pêche.

Nous avons jugé intéressant d'étudier de plus près les composants des secteurs industriels, agricoles et agricoles transformés, ainsi que la pêche.

2.3.1 Les produits industriels :

Le tableau ci-dessous représente le total industriel des produits exportés depuis la mise en œuvre de l'accord d'association :

Tableau n°III.2 : Les produits industriels exportés vers l'UE

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Total industriel	551,2	657	855,5	1180	569	1023	1383	1461	1391	2218	1413	1052	1203
Taux de croissance (%)	-	19	30,2	38	-52	80	35	5,5	-5	59,5	-33	-27	14,4

Chapitre III : L'impact de l'accord d'association algéro-européen sur le commerce extérieur de l'Algérie

178

Source : Elaboré par nos soins à partir du bilan Mars 2017 des échanges entre l'Algérie et l'UE, Algex.

Commentaire :

Durant l'année 2017, les produits industriels (exportés en exonération totale vers l'UE) d'une valeur de 1 203 millions USD, représentent en moyenne 94% des exportations HH et sont composés à hauteur de 75% des produits dérivés des hydrocarbures.

Les principaux produits exportés vers l'UE en 2017 se déclinent comme suit :

Tableau n°III.3 : Les principaux produits industriels exportés vers l'UE durant l'année 2017

Produits exportés	Principaux clients
Solvants-naphta (530 millions USD)	Pays-Bas (55%), Espagne (22%)
Ammoniac (294 millions USD)	Espagne (42%), France (27%), Pays-Bas (10%)
Engrais (167,7 millions USD)	France (42%), Grande Bretagne (21%)
Hélium (43 millions USD)	France (100%)
Phosphate (36,6 millions USD)	Pologne (55%), Grèce (15%)
Méthanol (20 millions USD)	Italie (77%), Espagne (12%), Slovénie (11%)

Source : Elaboré par nos soins à partir du bilan Mars 2017 des échanges entre l'Algérie et l'UE, Algex.

Commentaire :

Les exportations d'hélium et de solvants-naphta enregistrent les plus grandes progressions depuis 2016 et passe respectivement de 22 millions USD à 43 millions USD, et de 373 millions USD à 530 millions USD, soit une croissance de 96% et de 42%. Si l'ammoniac et le phosphate connaissent une timide progression de de 14% et 0,7% chacun, les engrais chutent quant à eux de 31% et passent de 245 millions USD en 2016, à 168 millions USD en 2017.

Chapitre III : L'impact de l'accord d'association algéro-européen sur le commerce extérieur de l'Algérie

|79

S'agissant des produits manufacturés, le tableau ci-après laisse apparaître l'évolution des exportations après l'entrée en vigueur de l'accord d'association :

Tableau n°III.4 : Evolution des produits manufacturés après l'entrée en vigueur de l'AA

Unité : millions USD

	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	La part	Total des exportations Algérienne	Part de l'UE dans les exportations algérienne	Pays destinataires
Machines à laver le linge	-	0,07	-	-	-	0,001	-	-	-	0,001	13,2	26,1	47,5%	30,1	68,5%	France
Verre plat et trempé	0,3	0,13	0,005	12	20	22	13,6	13,59	7,65	3,22	6,7	13,4	24,4%	30,8	43,5%	Espagne/ Portugal/Italie
Cuir et peaux tannés ou en croûte de bovins	2,75	1,44	0,76	0,14	1,61	2,69	2,45	6,34	8,93	5	3,6	4,8	8,7%	8,1	59,6%	Italie/ Portugal/ Espagne
Peaux tannées en croûte d'ovins	-	-	8	8,7	9	9,25	10,54	6,57	7,33	3,5	2,5	3,3	6%	3,5	94,1%	Italie
Papiers et cartons	0,01	0,04	0,04	0,002	-	0,05	0,004	0,06	0,02	0,03	0,9	3,3	6%	5,2	62,5%	Grèce/ Espagne
Cuir préparés après tannage ou après dessèchement	0,01	0,11	0,16	0,03	0,06	2,88	4,08	4,56	4,54	3,3	2,4	2,1	3,8%	2,1	99,7%	Italie/ France
Médicaments	0,07	1	0,7	1	0,2	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	3,3	2	3,6%	3,8	54%	France/ Pologne/ Italie
Sous Total	12	10,6	16,3	26,3	37,2	45,5	38,1	36,1	33,4	18	18,4	56,8				

Source : Elaboré par nos soins à partir des données 2017 du CNIS.

Commentaire :

On remarque à partir du tableau ci-dessous, que les machines à laver le linge font une entrée fulgurante, et ceci grâce au groupe Brandt Algérie de Cevital qui les conçoit principalement pour l'exportation. Il est à noter que ces produits enregistrent un taux d'intégration supérieur à 85%⁹⁶.

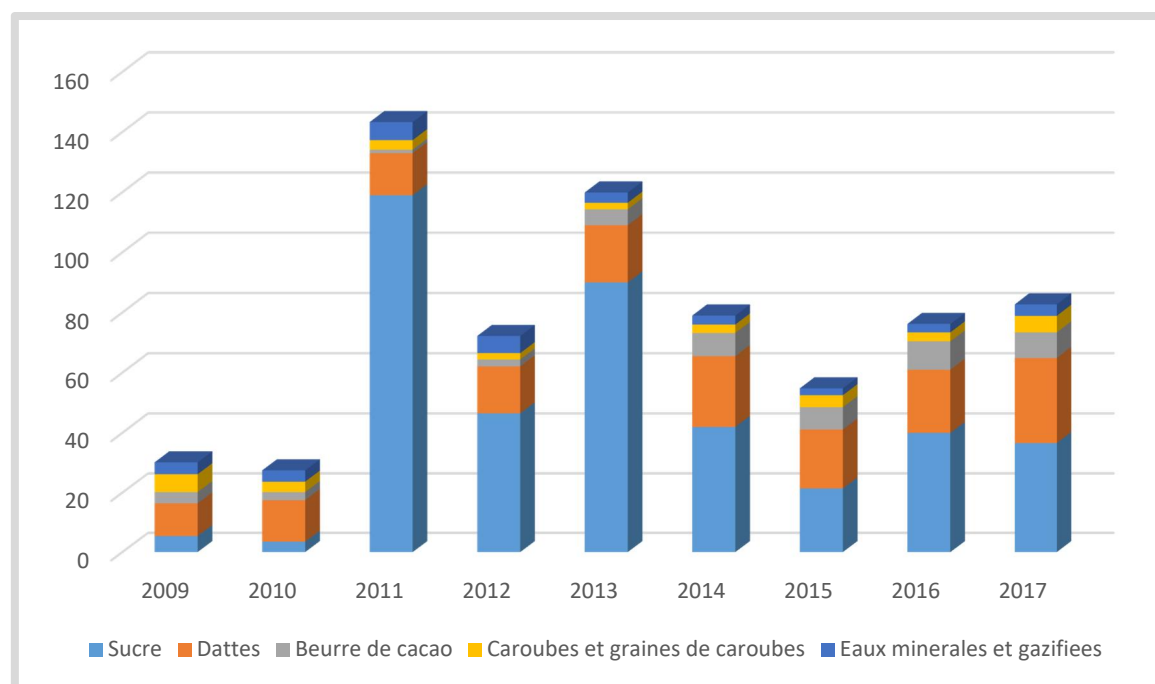
Un produit émergent et régulier, le verre plat, dont l'exportation exclusive est la Méditerranéan Float Glass (MFG)⁹⁷, a assuré une stabilité des ventes au sein de l'UE. Néanmoins, il enregistre une baisse des ventes globales, toutes destinations confondues. En effet, les clients habituels comme l'Espagne et l'Italie, où la concurrence est rude, ont perdu leurs quoteparts dans les ventes de MFG, en faveur de la Tunisie, marché porteur.

⁹⁶Liberté, quotidien national d'information, <https://www.liberte-algerie.com/actualite/brandt-algerie-penetre-le-marche-europeen-258140>, consulté le 10/05/2018, à 7h30.

⁹⁷Mediterranean Float Glass (MFG SPA) est une filiale du groupe Cevital, créée en 2007, elle se classe aujourd'hui parmi les premiers producteurs africains de verre.

2.2.2 Produits agricole transformés :

Figure n°III.5 : Evolution des principaux produits agricoles transformés exportés vers l'UE



Source : Elaboré par nos soins à partir du bilan Mars 2017 des échanges entre l'Algérie et l'UE, Algex.

Commentaire :

Les dattes et le sucre représentent une part importante des produits agricoles exportés vers l'UE, elles sont en perpétuelle hausse et atteignent à eux deux une valeur de 64,9 millions USD en 2017.

Les exportations des produits agricoles et agricoles transformés ayant bénéficié d'avantage préférentiels (0% de droits de douane avec ou sans limitations de quotas), représentent 54,3% du total des exportations agricoles et agricoles transformés, dont près de 97,9% sans limitation de quotas.

2.2.3 Les produits de la pêche :

Chapitre III : L'impact de l'accord d'association algéro-européen sur le commerce extérieur de l'Algérie

|81

Durant l'année 2017, l'exportation des produits de la pêche (exemptés des droits de douane à l'importation dans la communauté), a atteint un montant de 8,6 millions USD, soit une part de 0,7% du total des exportations algériennes hors hydrocarbures. Par rapport à 2016, il a été enregistré une hausse de 38%. Il est à noter que l'UE absorbe à elle seule 94% des exportations algériennes dont les principaux produits sont les suivants :

Tableau n°III.5 : Liste des produits de la pêche exportés vers l'UE

Valeur : Millions USD

Produit	Valeur	Part%	Destination
Poissons frais ou réfrigérés	2,13	24,7	Malt, France
Thons rouges	1,99	23,1	Malt
Crevettes	1,77	20,5	Espagne, France
Mollusques autres que les poulpes et l'escargot	1,74	20,2	Espagne, France
Poissons congelés	0,37	4,3	Malt, Espagne, France
Escargots autres que de mer	0,29	3,4	Italie, Espagne
Crustacés autres que les crevettes	0,26	3	France, Espagne, Italie
Poulpes ou pieuvres	0,07	0,8	Espagne, France
Total général	5,8	100	

Source : Elaboré par nos soins à partir du bilan Mars 2017 des échanges entre l'Algérie et l'UE, Algex.

Commentaire :

On constate d'après la liste des produits que les poissons frais et les thons rouges représentent les exportations les plus importantes en ce qui concerne les produits de la pêche, avec respectivement des parts de 24,7% et 23,1%.

➤ Il est primordial de reconnaître que si l'AA n'a pas tenu ses promesses, cela est dû en grande partie à la partie algérienne qui n'a pas su en tirer profit. Quant à l'absence des exportations hors hydrocarbures, notamment dans le secteur agricole et industriel, les raisons citées par nos interviewés sont les suivantes :

- D'abord, il y'a une explication qui est fondamentale, ce sont les erreurs des différents gouvernements algériens qui se sont succédées et qui n'ont pas pu impulser une industrialisation en temps voulu.

- Ensuite, il faut rappeler que ces secteurs fonctionnent en complémentarité et il faut leur accorder davantage d'attention. L'exportation des produits agricoles ou industriels est tributaire de la capacité de ces secteurs à fournir des produits répondant aux normes et

standards internationaux, tant en matière de qualité et de conformité qu'en matière de quantité régulièrement disponible de ces produits. Pour l'instant, il n'y a pas grand-chose à exporter et seuls quelques produits du terroir arrivent à trouver des places au sein du marché européen.

- De plus, la mentalité des opérateurs algériens est très peu portée vers une vision export. La majorité se contente de satisfaire le marché national, sans penser à conquérir de nouveaux marchés. Il est impératif que cela change car l'Algérie y gagnerait à tous points de vue. Dans ce sens, le gouvernement algérien avec l'aide de l'UE, a mis en place « Algex », l'agence de promotion des exportations, mais les résultats ne sont pas concluants. Il faut inculquer qu'exporter ce n'est pas seulement vendre, c'est un métier à part entière.

- Enfin, même si des politiques agricoles bien pensées et réfléchies ont été instaurées, notamment grâce à des dispositifs de soutiens pour les agriculteurs, il faut avouer qu'il n'y a jamais eu de relève pour l'agriculture, et pourtant chaque année l'état forme des jeunes agronomes pour prendre en charge le relai des domaines et perpétuer un processus de production agricole avec le savoir-faire nécessaire. Nous disposons de terres agricoles, la main d'œuvre qualifiée et la mécanisation de l'agriculture manquent pour pouvoir mettre en place une agriculture intensive et extensive.

3. Algérie-UE, partenariat « asymétrique » ? :

3.1 La négociation de l'AA étant remise en question ces dernières années, nous avons estimé opportun de demander l'avis de nos interviewés :

➤ Par rapport aux négociations de l'AA par la partie algérienne, le constat est froid et unanime : l'AA a été mal négocié. Il faut toutefois reconnaître que le contexte était difficile. En effet, l'Algérie sortait d'une période tragique, l'aspect politique a été mis en avant au détriment de l'aspect économique. Car la priorité était de gagner une légitimité sur la scène internationale. C'est par rapport à ça que le ministère de commerce a procédé à une évaluation de l'accord à deux reprises. En 2010, pour décaler le calendrier de démantèlement tarifaire jusqu'à 2017, pour aller ensuite au-delà de 2020. Et la seconde fois en 2016, pour en sortir avec une feuille de route et essayer d'équilibrer le dysfonctionnement qu'il y'a.

➤ Maintenant, on est forcé de constater que l'Algérie écoule presque uniquement que des hydrocarbures, et le taux d'utilisation des contingents agricoles pour les produits algériens avoisine les 2% contre 100% pour la partie européenne, qui assure de son côté qu'elle ne fait que respecter ses engagements.

Dans ce contexte, nous nous sommes référés aux chiffres pour vérifier le bienfondé de notre interviewé, les résultats des exportations bénéficiant d'avantages préférentiels sont comme suit :

3.1.1 Les produits agricoles :

Tableau n°III.6 : Les exportations agricoles vers l'UE bénéficiant d'avantages préférentiels

Unité : millions USD

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Part	Moyenne
Produits agricoles bénéficiant d'avantages préférentiels (liste1)	25	23,8	21,6	24	18,5	22	20,8	17,5	22	28,3	24,7	25	33,7	100	23,6
Produis Sans limitation de quotas	22	21,6	19,2	22,16	17	18	19,82	16,83	21,15	26,97	23,76	24,1	33	97,9%	22
Produits Sous contingents	3	2,1	2,5	2	1,5	4	1	0,03	0,04	0,01	0,01	0,85	0,7	2,1%	1,4
Produits Sous quantité de référence	0,03	0,06	0	0,02	0,03	0,01	0,002	0,59	0,83	1,3	0,96	0,001	0,01	0,03%	0,3

Source : Elaboré par nos soins à partir du bilan Mars 2017 des échanges entre l'Algérie et l'UE, Algex.

Commentaire :

Sur la période allant de 2005 à 2017, les exportations algériennes vers l'UE des produits agricoles bénéficiant d'avantages préférentiels ont connu des fluctuations mais à des niveaux stables.

Pour les exportations des produits sans limitation de quotas, tel que les dattes, les oignons et échalotes, il y'a lieu de signaler la hausse enregistrée avec un montant de 33 millions USD en 2017, contre 24 millions USD en 2016.

Pour les produits sous contingents, les exportations ont chuté significativement à partir de 2012. En outre, il est important de relever l'exportation de la pomme de terre avec une valeur de 110 milliers USD durant l'année 2017 pour l'équivalent de 269 tonnes sur un contingent de 5000 tonnes, soit une consommation de 5,4% du contingent.

3.1.2 Les produits agricoles transformés :

Tableau n°III.7 : Les exportations agricoles transformées vers l'UE bénéficiant d'avantages préférentiels

Unité : millions USD

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Part	Moyenne
Produits agricoles transformés bénéficiant d'avantages préférentiels (liste 2)	9,5	8,8	8,76	18	11	8,5	9,07	12,5	11,2	11,5	11,2	14,1	13,85	100	11,4
Produits Sans limitation	9,08	8,63	8,33	16,7	9,3	8,5	9,04	12,2	10,7	10,8	9,93	13,34	13	94%	10,7
Produits Sous contingents	0,32	0,08	0,23	0,82	0,6	-	-	0,12	0,46	0,39	0,22	0,067	0,38	2,7%	0,3
Produits avec élément agricole	0,07	0,1	0,2	0,4	1	0,01	0,03	0,17	0,09	0,34	1,05	0,08	0,46	3,3%	0,3

Source : Elaboré par nos soins à partir du bilan Mars 2017 des échanges entre l'Algérie et l'UE, Algex.

Commentaire :

Depuis la mise en œuvre de l'accord d'association, les exportations algériennes vers l'UE de produits agricoles transformés bénéficiant d'avantages préférentiels ont connu des fluctuations allant de 18 millions de dollars en 2008 à 13 millions de dollars en 2017, cela s'explique par une forte hausse des produits agricoles transformés sans limitations de quotas.

Pour les produits sous contingents, il y a lieu de signaler le faible niveau des exportations ne dépassant pas 1 millions USD. En effet, durant l'année 2017, les pâtes alimentaires et le couscous ont représenté respectivement 31 milles USD et 371 milles USD, soit une baisse de 5% pour les pâtes, et de 42% pour le couscous, par rapport à l'année 2016. Toutefois, quoique les quantités exportées vers l'UE soient à la baisse, la consommation du contingent fixé à 2000 tonnes n'est que de 25,3% pour les pâtes et 2% pour le couscous.

En parallèle, du côté européen et des importations, les chiffres sont nettement meilleurs, comme le montre le tableau suivant :

Chapitre III : L'impact de l'accord d'association algéro-européen sur le commerce extérieur de l'Algérie

| 85

Tableau n°III.8 : Importations algériennes de produits agricoles et agricoles transformés bénéficiant d'avantages préférentiels

Unité : Millions USD

	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Produits agricoles bénéficiant d'avantages préférentiels (1)	319	2636,4	1343,2	2180	2065,7	1983	1459
Sans limitation	92,5	130	8,17	9	14,26	11,54	1444,2
Sous contingents	1226,5	2506,4	1335	2197	2051,4	1971,2	14,7
Produits agricoles transformés bénéficiant d'avantages préférentiels (2)	984	1292,3	1366,6	1550	2078,3	1384	1166
Sans limitation	73	128	229,6	300,4	355,1	266,8	274,1
Sous contingents	911	1164,3	1137	1250	1723,20	1116,7	892
(1)+(2)	2303	3929	2710	3729	4144	3366	2625

Source : Elaboré par nos soins à partir du bilan Mars 2017 des échanges entre l'Algérie et l'UE, Algex.

Commentaire :

La somme des produits agricoles et agricoles transformés s'élevant à 2,635 milliards USD bénéficiant des avantages préférentiels ont représenté près de 82% des importations algériennes en provenance de l'UE (3,2 milliards USD).

➤ On revient donc toujours à la production nationale, il faut que nous produisions en quantité et en qualité, pour pouvoir nous imposer sur le marché international. Il devient très dur de concurrencer les autres opérateurs comme la Chine par exemple. Désormais, il faut revoir ses intérêts et les défendre davantage. Ce sont nos producteurs qui doivent avoir une vision stratégique vers l'extérieur et le rôle du ministère de commerce et du gouvernement c'est de les accompagner au mieux en essayant de trouver des facilités politiques et économiques. D'ailleurs, les mesures ciblées prises par le ministère de commerce cette année par rapport à l'arrêt provisoire des licences d'importation, sont susceptibles de changer la donne et d'inverser la vapeur. En effet, le marché local est en pleine ébullition, beaucoup de projets sont en train de connaître un montage soit par des opérateurs locaux seuls, soit avec

des partenaires étrangers. De cette manière, l'ouverture sur l'Europe sera une voie privilégiée pour offrir des produits tout en bénéficiant des avantages et facilités accordées dans le cadre de l'AA.

3.2 Concernant les mesures à travers lesquelles l'Algérie pourrait jouir pleinement des avantages que propose l'accord d'association,

➤ l'Algérie ne pourra jouir pleinement des avantages qu'offre l'AA que lorsque le produit algérien sera conforme en qualité et en normalisation pour rivaliser avec d'autres produits étrangers.

Le ministère de commerce assure dans ce sens, faire de son mieux pour orienter les discussions avec la partie européenne vers les normes et la certification, car ce sont des points qui ne sont pas cités de façon directe dans l'AA.

Il est impératif de réguler notre production et notre économie, car notre premier fournisseur est désormais la Chine, il ne faut pas refaire les mêmes erreurs qu'avec l'UE. Pour cela, il est important de développer des systèmes d'évaluation et de contrôle avec des objectifs précis, des budgets, des coûts mais aussi et surtout des échéances. Cela nous permettra de tirer les bons renseignements et de ne pas refaire les mêmes erreurs.

3.3 A la question d'identifier les freins qui entravaient la réalisation optimale de l'AA, les réponses de nos interviewés ont répondu comme suit :

➤ La bonne gouvernance est un impératif, les intérêts du pays doivent être mis en avant. Il y'a des réformes à mener, la réforme de l'administration publique est prioritaire car de la suivre le reste. Cependant, il faut élargir le sens du mot réformer et aller au-delà des textes, il faut de l'action et l'application, c'est la mise en œuvre.

➤ Il faut lever la contrainte bureaucratique, il faut avoir une transparence dans les actions pour pouvoir être efficace et efficient. Il faut revoir le système d'organisation et de gouvernance.

➤ Le contexte économique en général nécessite de disposer d'une configuration plus adaptée aux relations d'échange. L'export est un métier qui exige à la fois maîtrise et expertise. Nous devons revoir notre manière de produire, tant sur le plan des normes de qualité que de l'emballage et du conditionnement. L'AA propose des facilités et des

privilèges, mais pour les exploiter, il faut d'abord avoir des produits à placer qui répondent aux exigences de ces marchés.

4. Défis et obstacles :

4.1 Dans la première de cet axe, il s'agissait de savoir s'il était possible pour l'Algérie de mettre sur la table des négociations le lancement de grands projets :

➤ Avant ce n'était pas possible, car on n'était pas en mesure de mettre sur la table des négociations des projets de telles envergure d'une part, et on ne disposait pas des plateformes adéquates d'autre part. Mais aujourd'hui c'est faisable. Cependant, il faudra mettre en place les conditions en incitant les cadres de l'administration à changer de mentalité. Par conséquent, les atouts dont dispose l'Algérie seront mis en valeur tels que la position géographique, la main d'œuvre et la stabilité.

Il ne faut pas oublier que l'accord est ouvert à toutes les initiatives. Aujourd'hui le monde a basculé dans le numérique, si on devait apporter des révisions dans le cadre de l'AA, il faudrait s'adapter à la nouvelle donne économique mondiale. Il est inconcevable de garder certaines dispositions des années 2000. Il faut se projeter pour espérer réduire l'écart avec les pays développés. Toutefois, ces grands projets structurants sont réalisés par l'Etat et ses institutions, ce qui fait que tous ces projets doivent s'inscrire dans le strict respect des dispositions relatives à la réglementation des marchés publics. De plus, pour que des projets de cette envergure soient négociés, il faut mettre en plus un cadre juridique spécial pour permettre à des investissements directs étrangers de prendre forme dans le cadre des objectifs fixés par cet accord.

4.3 L'arrêt provisoire des licences d'importation est un événement d'actualité, qui a fait couler beaucoup d'encre des deux côtés, et nous avons pu avoir les ressentis de chaque partie :

➤ La partie européenne estime que ces mesures sont contraire au traité et sont contre productives pour l'économie algérienne. D'abord sur la forme, si l'AA prévoit des mesures pour les temps de crises qui peuvent justifier la décision du gouvernement algériens, il est toutefois nécessaire d'en aviser la partie européenne, ce qui n'a pas été le cas vu que l'Algérie a pris la décision unilatéralement et sans préavis d'arrêter les importations. Ensuite, sur le fond s'ils reconnaissent la mauvaise conjoncture de l'économie algérienne et la nécessité de

prendre des mesures, ils ne sont absolument pas d'accord avec les mesures prises. Ils jugent que cela a un effet qui induit la perte de l'emploi, comme par exemple dans l'industrie de boissons où les interdictions d'importation d'arômes ont occasionné des pénuries à l'industrie algérienne. Le gouvernement a donc été sommé de rectifier le tir.

➤ Du côté algérien, on salue la décision ambitieuse du ministère de commerce car on considère qu'il est inutile d'importer des produits dont on n'a pas besoin et qui gênent la croissance des produits algériens. En contrepartie, il faut être vigilant et faire des projections dans le temps, afin d'évaluer l'impact de cette restriction pour chaque produit. Cela va encourager beaucoup d'initiatives pour combler l'écart engendré par cet arrêt des licences. En outre, l'impact est attendu dans le sens de l'entrée des entreprises européennes pour s'installer en Algérie en partenariat avec les opérateurs locaux qui vont transformer leur activité d'importations en activité de co-production.

4.3 Le respect des normes a été évoqué plusieurs fois, par rapport au fait si l'Algérie pouvait s'aligner ou non aux normes internationales, voici ce qui s'est dit :

➤ « *Les normes aujourd'hui c'est la manière qu'ont les pays développés pour freiner les importations.* » M.Souak .C'est un fait reconnu, nous sommes encore loin par rapport à eux, c'est à nous de trouver des créneaux de produits qui peuvent entrer, peut-être pas une industrie complète, mais des segments de certaines industries, des produits bien ciblés. Et pour que cela soit fait, il faut des préalables essentiels qui conditionnent l'accès à ces marchés, sont les normes et standards en termes de qualité, d'étiquetage, d'emballage et de régularité de la quantité à exporter.

➤ La partie européenne reconnaît parfaitement que ses standards restent très élevés, c'est pour cela d'ailleurs qu'ils justifient que leurs produits soient tant prisés. Ils affirment en outre que ces standards sont appliqués pour tous leurs partenaires sans exception, et que c'est à ces derniers de hausser leurs standards s'ils souhaitent écouler leurs produits sur le marché européen.

➤ Toutefois, il faut reconnaître qu'il est difficile pour l'Algérie de s'aligner aux normes d'aujourd'hui, compte tenu de l'avance considérable qu'a l'UE sur nous. Néanmoins, cela représente notre seul ticket d'entrée et la seule façon d'avoir la chance de pouvoir négocier équitablement avec la partie européenne.

Cette remise à niveau dépend également en grand partie des opérateurs qui envisagent de proposer des produits à l'export. C'est à eux de s'aligner aux exigences requises s'ils veulent réellement pénétrer ces marchés exigeants mais porteurs et dotés de stabilité. Ce qui constitue en soi une assurance de rendement et de présence pérenne.

4.5 A la question de savoir si l'ouverture du marché algérien ne nuirait pas aux entreprises nationales, et de savoir comment elles devaient se protéger face à cela, nos interviewés ont partagé le même avis :

➤ Le seul moyen de résister à la concurrence et à l'ouverture du marché algérien c'est de produire de la qualité. Si les produits respectent le consommateur local et répondent à ses besoins et ses attentes, on pourra rivaliser avec n'importe quel produit concurrent. Notre opérateur national nous a confirmé à travers son expérience, que le consommateur algérien préfère le produit algérien lorsque ce dernier répond aux exigences de qualité et de conformité aux normes requises. C'est le cas par exemple pour l'industrie des jus.

➤ Il faut apprendre à côtoyer les plus grands. La concurrence peut être un atout de concurrence, à condition qu'elle soit loyale, saine et encadrée, et que la production nationale soit protégée. Ainsi, on pourra en tirer avantages et parfois même en développer des complémentarités, des synergies, des alliances économiques. Et c'est à travers eux que la concurrence devient un bénéfice pour l'économie. L'environnement doit être attractif pour favoriser une concurrence entre les opérateurs nationaux et/ou étrangers.

5. Conclusions et perspectives :

5.1 Enfin, cette dernière intentionnellement ouverte, afin de laisser nos interviewés exprimer leurs points de vue par rapport aux années à venir, notamment 2020 qui est la date à laquelle le calendrier du démantèlement tarifaire a été retardé :

➤ Une chose est sûre, il ne faut pas casser le processus qui est déjà engagé avec l'UE, au contraire il faut le consolider à travers :

- La mise en place d'un système d'évaluation interne neutre et périodique comme le fait déjà l'UE. En 2020, faire un bilan général et constater ce qui a été réalisé pour l'Algérie, ce qui est positif, ce qui est négatif, et ce qui mérite reprise, correction et abandon.

- Faire une projection en 2020 d'un accord qui vise à reconduire les priorités qui n'ont pas été atteintes et à en lancer de nouvelles, qui propulseront le pays dans une prospective d'avenir et de nouvelles ambitions.

➤ En outre, on constate cette année la naissance de beaucoup d'initiatives issues des nouvelles mesures visant la promotion de la production nationale en vue de la diversification de l'économie. Ces initiatives contribueront à réduire l'écart dans la balance des échanges. Mais il n'est pas exclu qu'en 2020, d'autres accords verront le jour pour asseoir une stratégie d'échange plus équilibrée et qui offre des facilités pour davantage d'accords de coopération, de partenariat et de co-production susceptibles de répondre non seulement aux besoins et attentes du marché national, mais aussi aux attentes des marchés voisins.

Sous-section 2 : Synthèse de l'étude et recommandations :

1. Synthèse de l'étude :

En synthèse à la problématique de notre recherche, nous aboutissons aux résultats suivants :

Quinze années ont passé depuis la signature de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE. Le protocole censé garantir les intérêts des deux parties n'a pas généré les résultats escomptés. Tout au contraire, le temps écoulé a démontré clairement que l'intérêt recherché s'est effectué unilatéralement, presque exclusivement en faveur de la partie européenne.

Tous reconnaissent et regrettent les conditions dans lesquelles l'accord a été conclu, et qui s'est révélé au fil des années être une quête de soutien plutôt politique de l'Union européenne au régime en place.

En 2017, les produits agricoles, les produits agro-alimentaires et les produits de pêche n'ont pas dépassé les 8% des exportations hors hydrocarbures vers l'UE, et les produits industriels sont quasiment absents. Ainsi, ces éléments d'évaluation nous permettent de dire qu'à ce stade, l'accord d'association n'a pas abouti aux résultats attendus pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures d'une part, et de relancer les IDE d'autre part. Ce dernier point, représente un volet important de l'accord, et qui constitue pour l'Algérie, deux objectifs motivants pour la conclusion de tout accord de libre-échange,

Chapitre III : L'impact de l'accord d'association algéro-européen sur le commerce extérieur de l'Algérie

|91

L'Union européenne ne l'ignore pas, mais réclame sans cesse l'assainissement du climat d'affaires afin d'attirer davantage les capitaux d'investissements étrangers.

Désormais, face à la raréfaction de revenus pétrolières, l'Algérie se trouve contrainte de développer une économie diversifiée. En outre, la levée totale des barrières tarifaires prévue en 2020 fait craindre les entreprises locales. Toutefois, les mesures prises par le gouvernement algérien pour limiter les importations, font naître beaucoup de nouveaux projets, et mettent en exergue de nouvelles perspectives pour combler l'écart engendré par l'arrêt des importations. A noter également, que l'impact est attendu dans le sens de l'entrée des entreprises européennes pour s'installer en Algérie en partenariat avec les opérateurs locaux, pour transformer leurs activités d'importation en activité de co-production.

Tableau n°III.9 : Résultats de la recherche

Questions	Hypothèses	Résultats	Statut
1. L'accord d'association entre l'Algérie et l'UE est-il bénéfique pour le commerce extérieur de l'Algérie ?	Le commerce extérieur est un axe clé de l'accord d'association et vise à promouvoir la diversification de l'économie algérienne.	Malgré le fait que la diversification de l'économie algérienne est un des objectifs clé de l'AA, les mesures mis ont place n'ont pas profité à la partie algérienne a l'instar de la partie européenne, et les résultats sont loin d'être concluants.	✓ <u>Infirmé</u>
2. Existent-ils des facteurs qui entravent la réalisation optimale de l'accord d'association concernant	Il existe de nombreux facteurs qui entravent la réalisation optimale de l'accord	Beaucoup d'obstacles ont été évoqué tels que : <ul style="list-style-type: none"> ▪ La non-conformité des 	✓ <u>Affirmé</u>

Chapitre III : L'impact de l'accord d'association algéro-européen sur le commerce extérieur de l'Algérie

|92

le commerce extérieur de l'Algérie ?	d'association.	produits algériens. <ul style="list-style-type: none"> ▪ La bureaucratie et lenteur des procédures. ▪ Absence de stratégie orientée export. 	
3. Comment intensifier l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE à long terme concernant le commerce extérieur ?	Des améliorations doivent être établies en vue d'intensifier le partenariat stratégique qui lie l'Algérie à l'UE.	Il faut entre autres : <ul style="list-style-type: none"> ▪ Faire des réformes profondes. ▪ Développer le secteur de l'industrie et de l'agriculture, pour produire en quantité et en qualité. ▪ Mettre en place un système d'évaluation continue. 	✓ <u>Affirmé</u>

Source : Elaboré par nos soins.

2. Recommandations et suggestions :

Si l'algérien souhaite mettre fin aux « relations asymétriques » avec l'UE, et ainsi rattraper le retard accumulé et aller vers un accord d'intérêts partagés, il lui faudra à notre sens :

- ✓ Revoir le système de gouvernance, afin d'impulser une culture d'industrialisation.

- ✓ Développer et apporter une attention particulière aux secteurs de l'industrie et de l'agriculture, car ce sont des secteurs qui fonctionnent en complémentarité. De cette façon, on pourra fournir des produits répondant aux normes et standards internationaux, tant en matière de qualité et de conformité, qu'en matière de quantité régulièrement disponible de ces produits.
- ✓ Concernant l'agriculture, assurer une main d'œuvre qualifiée et une mécanisation des procédés de l'agriculture pour pouvoir mettre en place une agriculture intensive et extensive.
- ✓ Consolider l'accord à travers la mise en place d'un système d'évaluation interne, neutre et périodique. En 2020, faire un bilan général de et constater ce qui a été réalisé pour l'Algérie, les points positifs et négatifs, et les points qui méritent reprises, correction ou abandon.
- ✓ Faire une projection en 2020 d'un accord qui vise à reconduire les priorités qui n'ont pas été réalisées et à en lancer de nouvelles, qui propulseront le pays dans une prospective d'avenir et de nouvelles ambitions, en prenant en considération tous les changements et les anticipations possibles.
- ✓ Régler les problèmes de lourdeur et lenteurs des formalités administratives qui découragent les opérateurs économiques étrangers à investir en Algérie. En ceci, en mettant en place des techniques modernes relevant du domaine digital et électronique afin d'instaurer une culture de modernisme tant sur le plan matériel que sur le plan humain pour plus de rapidité et de flexibilité dans les démarches administratives.
- ✓ Développer des systèmes d'évaluation et de contrôles, avec des objectifs périodiques précis, avec des budgets, des coûts et des échéances.
- ✓ Inculquer aux opérateurs nationaux une vision stratégique tournée vers l'extérieur, et essayer de leur trouver des facilités politiques ou économiques à travers le ministère de commerce ou autre.

Conclusion du chapitre :

Chapitre III : L'impact de l'accord d'association algéro-européen sur le commerce extérieur de l'Algérie

| 94

Dans un monde de plus en plus livré à la concurrence et à la course au gain des parts de marchés, il n'y a plus place pour les stratégies isolées et les pratiques isolantes. L'Algérie a pris part à ce constat d'une manière assez tardive et tente aujourd'hui, non sans difficultés, de rattraper le retard cumulé, afin d'assurer les conditions nécessaires pour une insertion plus avantageuse dans l'économie mondiale.

Le bilan des échanges entre l'Algérie et l'UE dans le cadre de l'accord d'association qui les lie, fait ressortir une flagrante asymétrie entre les deux partenaires. Le manque à gagner de l'Algérie est mis en exergue, vu que des secteurs clés comme l'industrie ou encore l'agriculture n'a pas profité des opportunités offertes par l'accord et de l'ouverture du marché européen. Le constat est sans appel : L'Algérie n'a pas su impulser une diversification de son économie et reste dépendante de ses exportations en hydrocarbures.

En somme, si l'accord est, en soi, un progrès notable pour l'Algérie, il lui faudra désormais entreprendre les réformes nécessaires pour développer son industrie et son agriculture, deux secteurs qui revêtent une grande importance, afin de pouvoir se mettre à niveau et avoir la possibilité de tirer profit des avantages que propose l'accord d'association

CONCLUSION

GENERALE

L'heure est aujourd'hui à l'ouverture de l'économie algérienne, une telle ouverture est inscrite par des engagements de l'Algérie en matière de coopération et d'association avec l'étranger, elle en constitue un choix stratégiquement irréversible pour éviter la marginalisation.

La signature de l'accord d'association avec l'Union européenne qui a pour objectif d'assurer l'application et les dispositions contenues dans la déclaration de Barcelone, vient confirmer cette tendance d'ouverture. En effet, l'Algérie s'intègre à un puissant ensemble politique et économique régional. Toutefois, cet accord est un défi à relever, d'abord du fait qu'il intervient dans un contexte socioéconomique particulier, ensuite par les inégalités des deux partenaires à tous points de vue.

Douze années après son entrée en vigueur, la situation de déséquilibre des échanges entre l'Algérie et son premier partenaire commercial est bien identifiée, le bilan est surtout négatif pour la partie algérienne. Par conséquent, l'accord d'association n'a pas apporté la crédibilité nécessaire à notre pays pour une augmentation significative de son commerce et une entrée d'investissements directs étrangers.

Si l'accord est en soi un progrès, il n'en demeure pas moins que les résultats sont loin d'être concluants, et c'est dans ce contexte que nous avons infirmé notre première hypothèse. En effet, malgré la volonté de l'Algérie à diversifier son économie, l'asymétrie est flagrante, et les profits sont enregistrés principalement pour la partie européenne. C'est dire que jusqu'à présent, le volume des exportations hors hydrocarbure algériennes reste très faible. La création de zone de libre-échange, reste symbolique vis-à-vis, notamment de la mise en œuvre conforme aux dispositions et objectifs de cet accord d'association. L'Algérie n'a donc qu'un seul avantage comparatif dans les hydrocarbures.

Cela nous conduit à affirmer notre seconde hypothèse, qui repose sur l'existence de facteurs qui entravent la réalisation optimale de l'accord d'association, nous avons pu à travers notre recherche en dénombrés plusieurs. Le plus marquant reste notre production nationale. C'est un fait, les produits algériens rencontrent des difficultés à s'imposer sur le marché européen, notamment en matière d'adaptation aux normes internationales. L'entreprise algérienne n'a donc pas encore atteint l'organisation managériale nécessaire pour aller vers l'espace européen où existent des contraintes et des conditions de normes et de qualité.

L'environnement économique et juridique algérien n'est également pas encore favorable aux exportations et il faudrait avant tout mettre en place une stratégie d'exportation en Algérie.

Quant à la dernière hypothèse, elle a également été affirmée du fait que des ajustements et des améliorations doivent être entrepris si l'Algérie désire jouir pleinement des opportunités qu'offre l'accord.

On ne peut échanger que ce qu'on produit, et on ne produit que ce qu'on est capable de fabriquer. Ceci suppose des fonctions de production opératoires, associant le capital spécifié par une durée d'immobilisation, des technologies compatibles, de la main d'œuvre d'un niveau de qualification requis et des disponibilités en capital.

Pour exporter vers l'Europe des produits aux normes requises, il faut au préalable les fabriquer et donc disposer de firmes aptes à le faire. De ce point de vue, les investissements directs étrangers demeurent indispensables pour les entreprises disposant de capitaux, de capacités technologiques et de compétences organisationnelles et commerciales.

Il est important de noter que les mesures courageuses prises par le ministère de commerce cette année, sont susceptibles de changer la donne et d'inverser la vapeur, car on peut remarquer que le marché local est en pleine ébullition, beaucoup de projets sont en train de connaître un montage soit par des opérateurs locaux seuls, soit avec des partenaires étrangers, ce qui laissent entrevoir de nouvelles perspectives ambitieuses pour le futur.

En dernier lieu, nous tenons à souligner que notre travail de recherche reste notre première expérience du genre. Et que le thème que nous avons traité constitue un sujet très vaste, en perpétuelle évolution, il nécessite donc beaucoup de temps pour pouvoir aborder et traiter tous ses aspects en tirant des conclusions pertinentes. A l'égard du temps qui nous a été imparti, nous avons tenté au mieux de cerner le maximum de points majeurs relatifs au thème, et ceci malgré les difficultés rencontrées.

Nous laissons à présent à d'autres étudiants le soin d'enrichir ce travail, en procédant à étudier l'évolution de l'accord d'association dans les années à venir.

BIBLIOGRAPHIE

Bibliographie

1. Ouvrages

- BLANCHETON (B), Maxi fiches de sciences économiques, Paris, 2009.
- ERZAN (R), « Régionalisme et globalisation », politique méditerranéenne 2, 1997
- GAUTHY-SINECHAL (M), VANDERCAMMEN (M), Etudes de marchés : Méthodes et outils, Editions de Boeck Université, Bruxelles, 3ème édition, 2010.
- HERMET(G), BADIE (B), BIRNBAUM (P), BRAUD (P), *Dictionnaire de la science politique et des institutions politiques*, 1998, Paris.
- KNIGHT (W.A), *a changing United Nations – Multilateral Evolution and the Quest for Global Governance*, 2000, Palgrave, Londres
- LADWEIN (R), *les études Marketing*, ECONOMICA, Paris, 1996
- M’HAMSDJI,-BOUZIDI (N), *5 essais sur l’ouverture de l’économie algérienne*, ENAG/Editions, Alger, 1998
- MUCCHIELLI, (J-L), *Relations économiques internationales*, Édition HACHETTE, Paris 1991
- REGNAULT (H), *Intégration euro-méditerranéenne et stratégies économiques*, L'Hannatlan, 2003
- RICARDO (D), *Des principes de l’économie politique et de l’impôt*, (traduction française), 1847
- ROCHE (D), *Réaliser une étude de marché avec succès*, Editions d’Organisations, Paris, 2009
- ROLLET(P), HUART (F). *Du grand marché à l’UEM*, Editions Cujas. 1995
- Sid Ali BOUKRAMI, *Vade-mecum de la finance*, OPU, Alger, 1992

2. Travaux universitaires :

- KADOURI (F), *l’impact du démantèlement tarifaire sur l’économie algérienne dans le cadre de l’accord d’association avec l’UE*, mémoire de Magister en sciences commerciales, Université d’Oran, 2012
- BENSLIMANE (Y), BOURENANE (N), *l’impact de l’accord d’association entre l’Algérie et l’Union Européenne sur le commerce extérieur algérien*, mémoire de Master en sciences commerciales, université de Bejaia, 2013

Bibliographie

- GUELLIL (M), *Impact de l'accord d'association entre l'Algérie et l'UE en matière de système douanier sur l'importation des produits agricoles et industriel*, Mémoire de Master en sciences commerciales, Université d'Oran, 2013.
- HAOUCHINE (A), *Identification des obstacles à l'exportation des produits Algériens vers le marché de l'Union Européenne, étude de cas : pomme de terre*, mémoire de Master en sciences commerciales, HEC Alger, 2016
- MALLA (O), *L'impact de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne sur l'industrie nationale*, mémoire de Master en sciences commerciales, HEC Alger, 2015.
- AYADI (M), *L'impact de la dynamique de l'intégration régionale sur l'économie algérienne Etude de cas : Accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne*, Mémoire de licence en sciences commerciales, HEC Alger, 2012
- TIBOURTINE (A), *L'impact des accords commerciaux régionaux sur l'économie nationale, cas : accord d'association Alger-UE*, mémoire de fin de licence en sciences commerciales, INC Alger, 2009.

3. Documents officiels :

- Accord d'Association Algérie-Union Européenne
- Décret exécutif n°02-454 du 17 Chaoual 1423 correspondant au 21 décembre 2002 portant organisation de l'administration centrale du ministère du commerce.
- Délégation de l'Union Européenne, *Supplément 50eme anniversaire d'indépendance*, 2007.
- Délégation de l'Union Européenne, *Union Européenne-Algérie 30 ans de Coopération : 1979-2009*, Alger, 2009.
- Document Ministère du commerce, Algérie – Union européenne, *Dossier préparatoire aux négociations exploratoires pour un accord de partenariat*, Septembre 1994
- Ministère du commerce, *Guide pratique sur la mise en œuvre de l'Accord d'Association entre l'Algérie et la communauté Européenne et ses Etats membres*, Alger, édition 2005
- NASRI (A.B), *Exportations Algériennes : Etat des lieux et perspectives*, Association Nationale des Exportateurs Algériens (ANEXAL)

Bibliographie

- Partenariat EuroMed, *Algérie : document de stratégie 2002-2006 & Programme indicatif national 2002-2004*

4. Rapports et revues :

- ABBAS (M), *La régionalisation du monde arabe. Une lecture en termes d'économie politique internationale*, Cahier de recherche EDDEN n° 4/2014, UPMF Grenoble,
- Ait HABOUCHE, LOUKIT, *Zone de libre-échange et investissements directs étrangers : une question d'attractivité d'ancrage territorial, une méditerranée occidentale entre régionalisation et mondialisation*, CREAD 2003,
- Bilan Mars 2017 des échanges entre l'Algérie et l'UE, Algex
- Communiqué de presse de la commission européenne, *l'Europe élargie- Voisinage ; un nouveau cadre propose pour les relations avec les voisins orientaux et méridionaux de l'UE*, IP/03/358, Bruxelles 2003
- DEBLOCK (C) et BRUNELLE (D), *Le régionalisme économique international : de la première à la deuxième génération*, Texte publié dans : *Tous pour un ou chacun pour soi. Promesses et limites de la coopération régionale en matière de sécurité*, Institut québécois des hautes études internationales, Québec, 1996
- DJERBIB (K), *Contenu des accords*, Revue mutations, Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI), N 39, le premier trimestre 2002
- Douane algérienne, statistique du commerce extérieur, *Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie (période : les dix premiers mois 2017)*
- FAGOT AVIEL (J), *The Evolution of Multilateral Diplomacy*, in Muldoon, James P, *Multilateral Diplomacy and the United Nations Today*, Westview Press, Boulder (Co), 1999.
- Institut Catala de la méditerranée, forum civil Euromed, *vers un nouveau scénario de partenariat euro-méditerranéen*, Généralités de Catalogne, 1996
- LIODE(P.J), *Régionalisation et commerce mondial*, Revue économique de l'OCDE, N°18 printemps 1992
- MARTINAZ(L), *l'Algérie, l'union du Maghreb arabe et l'intégration régionale*, EuroMeSco, N°41 Octobre 2006.
- Rapport d'information N 2367- Délégation UE, 1995

Bibliographie

- REGNAULT (H), *Libre échange nord sud et typologie des formes d'internationalisation des économies*, Région et Développement N°22 2005, CATT Université de Pau et des Pays de l'Adour.
- Revue 2017 du CNIS
- Revue coopération sud, PNUD, 2003
- Revue N° 205/2017 Office Nationale des Statistiques.
- TMAR (A), *Colloque sur l'intégration des pays du Maghreb et l'UE*, Tunisie, 1995.

5. Webographie

- ARNOULD (G) dans Economie,
<http://socioeconomie.skynetblogs.be/archive/2011/11/24/les-theories-de-l-echange-international.html>
- DELGAY (D), cours sur le Commerce international, Chapitre 3, Université Rennes 1,
<https://perso.univ-rennes1.fr/denis.delgay-troise/CI/Cours/REI331.pdf>,
- <http://wp.unil.ch/bases/2013/05/lecole-neoclassique/>
- Les Échos, quotidien français d'information économique et financière,
https://www.lesechos.fr/08/03/2004/LesEchos/19110-072-ECH_la---nouvelle-theorie-du-commerce-international--.htm,
- Les théories du commerce international, <http://www.forum-scpo.com/economie/theories-commerce-international.htm>,
- Liberté, quotidien national d'information, <https://www.liberte-algerie.com/actualite/brandt-algerie-penetre-le-marche-europeen-258140>,
- Moudjahid quotidien national de l'information,
<http://www.elmoudjahid.com/fr/actualites/117964>
- NOVOSSELOFF (A), *l'essor du multilatéralisme principes, institutions et actions communes*, <http://www.afri-ct.org/wp-content/uploads/2006/03/novo2002.pdf>,
- P3A : programme d'appuis à la mise en œuvre de l'accord d'association,
<http://www.p3a-algerie.org/programme-dappui-a-la-mise-en-oeuvre-de-laccord-dassociation/>
- Projet Bases pour l'apprentissage des notions de base en sciences économiques et sociales, université de Lausanne, <http://wp.unil.ch/bases/2013/04/adam-smith-et-les-avantages-absolus/>

Bibliographie

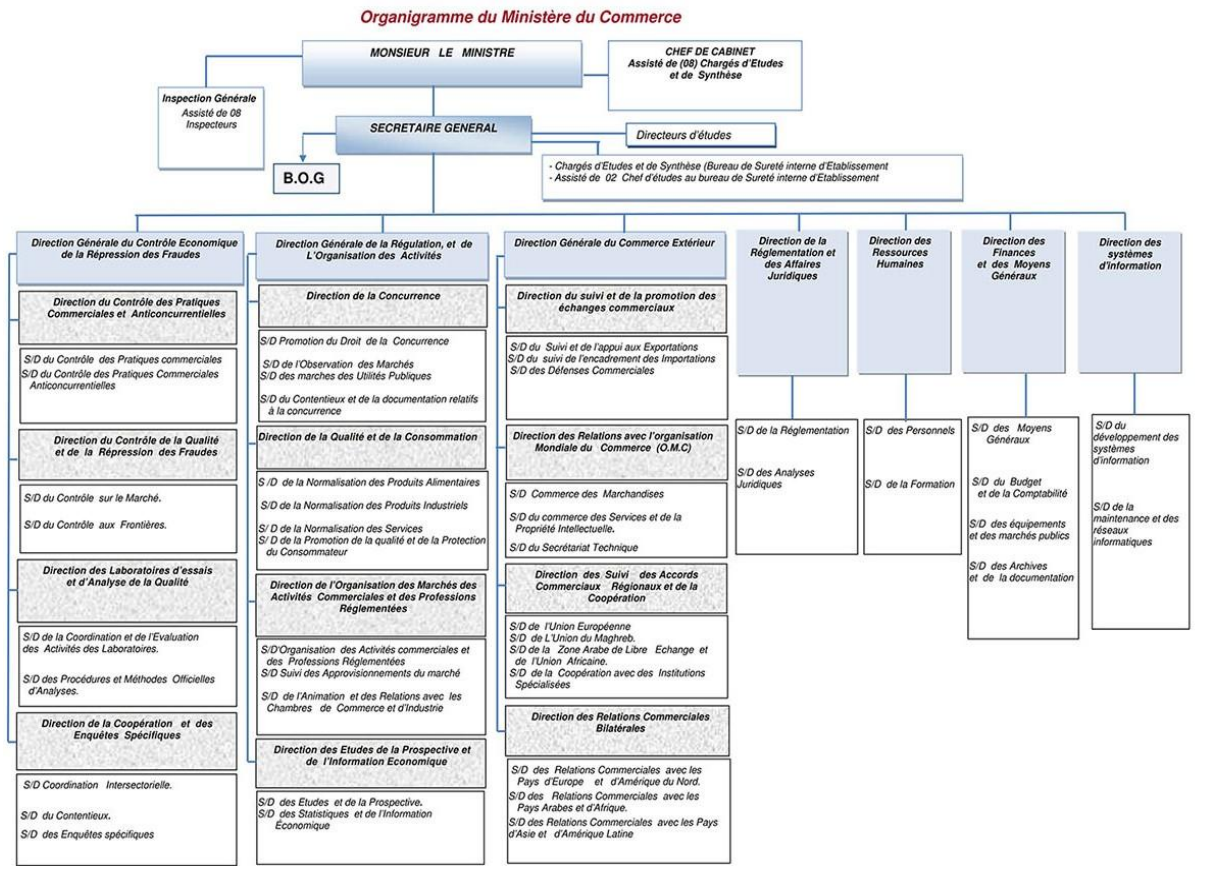
- Site officiel de l'Organisation mondiale du commerce,
https://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm
- Site officiel de l'Organisation Mondiale du Commerce,
https://www.wto.org/french/tratop_f/region_f/region_f.htm.
- Site officiel du ministère du commerce, <https://www.commerce.gov.dz/a-presentation-de-l-accord-d-association>
- VAUTHEROT (A), *Wassily Leontief: biographie et théories*, www.infinance.fr, 04/03-2013
- VUJISIC (M), *Les nouvelles théories du commerce international*, https://creg.ac-versailles.fr/IMG/pdf/Les_nouvelles_theories_du_CI.pdf,
- WIKIPEDIA, L'encyclopédie libre en ligne,
https://fr.wikipedia.org/wiki/Tableau_entrees-sorties.

ANNEXES

Liste des annexes :

Annexe	Intitulé
Annexe n°III.1	Organigramme du ministère du commerce
Annexe n°III.2	Guide d'entretien

Annexe n°III.1 : Organigramme du ministère du commerce



Source : Site officiel du ministère du commerce, <https://www.commerce.gov.dz/organigramme-du-ministere-du-commerce>, consulté le 15/05/2018, à 15h.

Annexe n°III.2 : Guide d'entretien

I. Description et profil des interviewés

Quel est votre métier ? / En quoi consistent vos missions ?

II. Le choix de l'UE comme partenaire économique :

1. L'économie mondiale est caractérisée par son ouverture. Suite aux dynamiques et défis que rencontrent actuellement les pays pour pouvoir s'imposer sur les marchés internationaux, diriez-vous que conclure un accord d'association avec l'UE était une nécessité ? Pourquoi ?
2. Pourquoi avoir choisi le bloc européen pour son intégration économique ?

III. L'accord d'association, stratégie de diversification de l'économie ?

3. L'économie algérienne est une économie rentière, c'est-à-dire basée principalement sur les hydrocarbures, pensez-vous que l'accord d'association avec l'UE est une alternative pour la diversification de l'économie ?
4. Quel est la perception que vous avez du développement du commerce extérieur de l'Algérie grâce à l'UE ?
5. Le secteur de l'industrie ou encore le secteur agricole revêtent une grande importance en Algérie, dans la mesure où ils se présentent comme alternative à la diversification des exportations des hydrocarbures. Toutefois, l'exportation de ces produits reste marginalisée malgré les dispositifs de l'accord d'association, comment pouvez-vous expliquer cela ?

IV. Algérie-UE, partenaire « asymétrique » ?

6. Les échanges commerciaux Nord-Sud bénéficient largement aux pays de l'UE au détriment de leurs partenaires du Sud. En effet, selon les statistiques de la commission européenne, l'excédent commercial de l'UE par rapport aux pays du Sud ne cesse de s'accroître d'année en année. il représentait 54,9 milliards d'euros en 2016. L'Algérie n'en démord pas à la règle, puisque M. Said Djellab déclare en 2016 que cet Accord "fonctionne dans un seul sens" en défaveur de l'économie algérienne. Le responsable souligne la particularité politique de la période de négociation de cet accord. "L'Accord d'Association n'a pas été mal négocié, car les négociations ont eu lieu dans un contexte où la priorité était d'ouvrir une fenêtre vers l'extérieur", qu'en pensez-vous ?

7. Dans quelles mesures, l'Algérie pourrait-elle jouir pleinement des avantages que propose l'AA ?

8. Quels sont selon vous les freins qui entravent la réalisation optimale de l'AA ?

V. Défis et obstacles :

9. Pour Mr. Mouloud Hedir "l'Algérie aurait pu mieux négocier avec la partie européenne ". il déclare que « les Algériens auraient dû mettre sur la table des négociations le lancement de grands projets avec l'UE. Des projets relatifs à des secteurs stratégiques tels que les télécommunications ou les énergies renouvelables. ». qu'en pensez-vous ?

10. Avec l'arrêt provisoire des licences d'importation, Mr Djellab a exprimé la volonté du gouvernement à promouvoir l'économie nationale, dans quel sens cela va impacter l'AA ?

11. Le marché européen est un des marchés les plus importants au monde, toutefois c'est un marché difficile d'accès. Dans ce sens, faut-il des préalables ? si oui, lesquels ?

12. Malgré la suppression des barrières douanières au profit des produits algériens, d'autres obstacles apparaissent, on peut évoquer à titre d'exemple la non-conformité des produits algériens, pensez-vous que l'Algérie pourrait s'aligner aux normes internationales ?

13. L'un des impacts les plus apparents qui résultera a priori de la zone de libre-échange prévu par l'accord, est la forte compétitivité dont devra subir une grande partie de notre économie, comment se protéger de cela ?

VI. Conclusion, perspectives :

14. Quels sont vos estimations et/ou attentes pour 2020 ?

Table des matières

Dédicaces

Remerciements

Résumé

Listing des tableaux

Listing des figures

Listing des abréviations

Sommaire

Introduction générale1

Chapitre I : Les fondements théoriques du commerce international et son évolution4

Introduction 4

Section 01 : Les théories du commerce extérieur5

Sous-section 01 : L'école classique5

1. La pensée économique d'Adam SMITH et sa conception du commerce extérieur (1723-1890) « avantages absolues »5
2. La théorie du commerce extérieur chez David RICARDO (1772-1823) « avantage comparatif »7
3. La fixation des termes de l'échange selon John Stewart MILL9

Sous-section 02 : L'école néo-classique9

1. La théorie suédoise des dotations de facteurs HOS (20ème siècle)10
2. La théorie de paradoxe de LEONTIEF10

Sous-section 03 : Les nouvelles théories de l'échange international11

1. Le commerce intra-branche12
2. La demande représentative de LINDER12
3. L'approche par différenciation des produits13
4. La thèse de l'écart technologique14
5. Les analyses de KRUGMAN15

Table des matières

6. Les économies d'échelles	16
Section 02 : les accords commerciaux internationaux	16
Sous-section 01 : les grandes familles d'accords	17
1. Le multilatéralisme	17
2. Le régionalisme	19
3. Le régionalisme face au multilatéralisme	20
Sous-section 02 : l'intégration régionale	21
1. Définition	21
2. Les degrés d'intégration régionale	22
2.1 Zone de libre-échange	22
2.2 L'union douanière	23
2.3 Marché unique	23
2.4 Union économique et monétaire	24
3. Le commerce international des marchandises dans le cadre de certains ACR	24
Sous-section 03 : Les accords Nord-Sud	25
1. Les accords Nord-Sud pluri partenariaux	26
1.1 Les accords washingtoniens mous	26
1.2 Les accords de libéralisation pré-washingtonien	26
1.3 Les accords Nord-Sud régionaux	27
1.3.1 le régionalisme washingtonien	27
1.3.2 Le régionalisme européen	28
2. Les avantages et les inconvénients de l'intégration régionale entre des pays	
Nord-Sud	28
Conclusion	31
Chapitre II : L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne	32
Introduction	32
Section 01 : Le commerce extérieur en Algérie	33
Sous-section 01 : Le commerce extérieur en Algérie.....	33

Table des matières

1. Le commerce extérieur de l'année 2017	35
Sous-section 02 : Structure des échanges extérieurs de l'année 2017	36
1. Les importations	36
2. Les exportations	37
Sous-section 03 : La place de l'UE dans les échanges commerciaux de l'Algérie	39
1. Au niveau des exportations	39
2. Au niveau des importations	40
3. L'UE : principal partenaire économique de l'Algérie	40
3.1 Les principaux clients de l'Algérie en 2017	41
3.2 Les principaux fournisseurs de l'Algérie en 2017.....	41
Section 02 : L'accord d'association entre l'Algérie et l'UE	42
Sous-section 01 : Historique des relations entre l'Algérie et l'UE	43
1. La coopération dans le cadre de l'accord de 1976	43
1.1 L'accord d'adaptation de 1987 « protocole additionnel »	44
1.2 Bilan de la coopération 1976-1996	45
2. Le partenariat euro-méditerranéen et le processus de Barcelone	46
Sous-section 02 : Les moyens mis en œuvre	47
1. L'instrument financier du partenariat euro-méditerranéen (MEDA)	47
2. Le programme d'appui à la mise en œuvre de l'accord (P3A)	48
Sous-section 03 : L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne	50
1. Le contexte politique et économique des négociations de l'accord d'association	50
2. La mise en œuvre de l'accord d'association	51
2.1 Les raisons et les objectifs	52
2.2 Le contenu	53
2.3 Les domaines de coopération	53
2.3.1 Le dialogue politique	53
2.3.2 La libre circulation des marchandises	54
2.3.3 Le commerce des services	54
2.3.4 Les paiements, capitaux, concurrence et autres dispositions	54

Table des matières

2.3.5	La coopération économique	54
2.3.6	La coopération sociale et culturelle	55
2.3.7	La coopération financière	55
2.3.8	La coopération dans le domaine de la justice et affaires intérieures	55
2.3.9	Les dispositions institutionnelles générales et finales	55
2.4.	Autres aspects de l'accord	55
2.4.1	Les règles d'origine	55
2.4.2	Les mesures spécifiques	56
2.5.	La création de zone de libre-échange	57
2.5.1	Pour les produits industriels	57
2.5.2	Pour les produits agricoles	57
	Conclusion	59
	Chapitre III : L'impact de l'accord d'association algéro-européen sur le commerce extérieur de l'Algérie	60
	Introduction	60
	Section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil et de la méthodologie de recherche	61
	Sous-section 01 : Présentation de l'organisme d'accueil	61
1.	Structure du ministère du commerce	61
2.	Missions du ministère du commerce	61
3.	La direction générale du commerce extérieur	62
3.1	organisation de la direction générale du commerce extérieur DGCE	62
3.1.1.	Direction de suivi et de la promotion des échanges commerciaux	63
3.1.2.	Direction des relations avec l'organisation mondiale du commerce	63
3.1.3.	Direction des suivis des accords commerciaux régionaux et de la coopération	63
3.1.4.	Direction des relations commerciales bilatérales	63
3.2.	Les missions de la DGCE	63
	Sous-section 02 : Présentation de la méthodologie de recherche	65
1.	Définition	65
2.	Population ciblée	66
2.1.	Profils des interviewés	66

Table des matières

2.2.Méthode de contact	67
3. Outils de recueil des données	67
4. L'élaboration du guide d'entretien	68
4.1.L'objectif du guide d'entretien	68
4.2.La construction du guide d'entretien	68
4.3.La retranscription des entretiens	69
Section 02 : Analyse des résultats de l'étude	70
Sous-section 01 : Présentation et interprétation des résultats	70
1. Le choix de l'UE comme partenaire économique	70
2. L'accord d'association, stratégie de diversification ?	73
3. Algérie-UE, partenariat « asymétrique » ? :	82
4. Défis et obstacles	87
5. Conclusion et perspectives	89
Sous-section 02 : Synthèse de l'étude et recommandations	90
1. Synthèse	90
2. Recommandations et suggestions	93
Conclusion	94
Conclusion générale	95
Bibliographie	
Annexes	

Table des matières