

UNIVERSITÉ D'ALGER -3-

**Faculté des Sciences Economiques, des Science Commerciales, et
de Sciences de Gestion**

Département des Sciences Economiques

MEMOIRE DE MAGISTERE EN SCIENCES ECONOMIQUES

Option : ANALYSE ÉCONOMIQUE

Thème de recherche:

**Les Réformes du commerce extérieur :
Etude comparative
Union du Maghreb Arabe –UMA-**

Élaboré par l'étudiant :

GHEZLI Hassene

Encadré par :

Pr: KADA Akacem

Université d'Alger

Les membres du jury

- BEN DIB Abderrachid : Président ;
- DEBBOUB Youcef : Examineur ;
- ZAID Mourad : Examineur.
- SADMI Laila : Examinatrice ;
- MIHOUBI Fahima : Examinatrice.

Année : 2012/2013.

Remerciements

Mes sincères remerciements vont à l'endroit de tous les enseignants qui m'ont suivi et encouragé tout le long de mon cursus. Ils ont su mettre à la disposition de toute notre promotion leur connaissance et leur savoir faire. Tout le mérite leur revient amplement.

Mes plus vifs remerciements vont en particulier à Mr KADA AKACEM, mon honorable encadreur, qui a bien voulu accepter de m'encadrer, me guider et m'assister dans l'élaboration de cette recherche jusqu'à son aboutissement. Qu'il trouve l'expression de ma profonde gratitude.

Enfin je n'oublierai jamais toutes les bonnes volontés qui m'ont soutenu de près ou de loin pour la réalisation de ce modeste travail qu'elles trouvent à travers ces mots toute ma gratitude.

Merci.

DEDICACES

C'est avec la plus grande émotion et la plus grande joie que je dédie ce modeste travail à mes très chers parents, qui ne cessent de sacrifier pour notre bonheur. Leurs prières sont toujours avec moi.

Je le dédie aussi à :

- *À l'ensemble de mes frères et sœurs en particulier ma grande sœur décède le 24 02 08. Reposes en paix très chère.*
- *À mes beaux frères et belles sœurs.*
- *À mes neveux et nièces.*
- *À toute ma famille.*
- *À mes collègues de l'Université d'Alger.*
- *À mes amis.*
- *À tous ceux et celles que j'aime et qui me sont chers.*

Hassene Ghezli

TABLE DES MATIERES

Sigles & Abréviations	I
LA Liste des tableaux	L
La liste des figures / Schémas	M
INTRODUCTION GENERALE	2
CHAPITRE I : LES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL	9
INTRODUCTION	9
SECTION I : LES THEORIES TRADITIONNELLES DU COMMERCE INTERNATIONAL	9
1. Les principales caractéristiques des théories traditionnelles du CI.....	9
2. Les théories classiques du commerce international.....	10
2.1. Les théories mercantilistes précurseurs de la théorie classique.....	10
2.2. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith.....	12
2.3. La théorie des avantages comparatifs de Ricardo.....	14
2.4. La théorie des valeurs internationales de John Stuart Mill.....	17
3. Les théories néoclassiques du commerce international.....	18
3.1. Le théorème de Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS).....	18
3.2. Théorème de Stolper et Samuelson d'égalisation du coût des facteurs.....	20
3.3. La vérification empirique de la théorie classique du CI.....	21
3.4. Les évolutions de la spécialisation internationale.....	23
SECTION II: LES NOUVELLES THEORIES DU COMMERCE INTERNATIONAL	24
1. Les principales caractéristiques des nouvelles théories du CI.....	24
2. La R&D et l'innovation, facteurs explicatifs des échanges internationaux.....	25
3. Le développement en vol d'oies sauvages de Kaname Akamatsu.....	26
4. Echanges internationaux et rendements d'échelle croissants.....	27
5. La différenciation des produits.....	29
6. Les politiques commerciale et industrielle stratégiques.....	31
7. Vers une nouvelle économie internationale (NEI).....	32
SECTION III : LES FONDEMENTS DU COMMERCE INTERNATIONAL	33
1. Qu'est-ce que le commerce et le commerce international ?.....	33
2. L'originalité du commerce international.....	34

3. Le commerce est-il seulement affaire d'argent ?.....	35
4. Les trois règles d'or des échanges internationaux.....	36
4.1. Les gains à l'échange sont le résultat des importations.....	36
4. 2. Un gain net maximal à l'échange exige une spécialisation.....	36
4. 3. Le gain à l'échange ne nécessite pas un excédent commercial.....	37
CONCLUSION	37
CHAPITRE II : LES POLITIQUES DU COMMERCE INTERNATIONAL	39
INTRODUCTION	39
SECTION I : LE PROTECTIONNISME	39
1. Définition du protectionnisme.....	40
2. Le protectionnisme dans l'histoire de l'économie mondiale.....	40
3. Les justifications du protectionnisme.....	41
3.1. Le protectionnisme au service de l'enrichissement national.....	42
3.2. Une source de gains dans un pays de grande taille.....	42
3.3. La protection des industries naissantes.....	42
3.4. La protection des industries vieillissantes.....	43
3.5. Le paradoxe de West-Graham.....	43
3.6. L'incohérence temporelle du libre-échange.....	43
3.7. Les disparités de systèmes sociaux.....	44
3.8. Les vertus de la politique commerciale stratégique.....	44
3.9. L'argument du <i>managed trade</i> : toutes les spécialisations ne se valent pas.....	44
3.10. La préservation de l'environnement.....	45
4. Les instruments protectionnistes.....	45
4.1. Les droits de douane.....	45
4.2. Les nouveaux instruments.....	47
SECTION II : LE LIBRE-ECHANGE	50
1. Définition du libre échange.....	51
2. Le libre-échange dans l'histoire de l'économie mondiale.....	51
3. Les conditions du Libre-échange.....	52
4. Les justifications du libre échange.....	53
4.1. Le libre-échange accroît l'efficacité de la production.....	53
4.2. Le libre-échange améliore le bien-être.....	53
4.3. Le libre-échange assure la paix sociale.....	53
4.4. Le libre-échange bénéficie aux consommateurs.....	53

4.5. Le libre-échange corrige les inégalités internationales.....	54
4.6. Le libre-échange favorise l'industrialisation.....	54
4.7. Même Karl Marx est partisan du libre-échange.....	54
4.8. Le libre-échange est la politique commerciale la moins risquée.....	55
5. Les institutions internationales multilatérales et le commerce.....	55
5.1. Le Fond Monétaire International (FMI).....	55
5.2. Le groupe Banque Mondiale (BM).....	57
5.3. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC).....	59
SECTION III : LIBRE-ECHANGE CONTRE PROTECTIONNISME.....	64
1. Les avantages et les inconvénients du libre échange et du protectionnisme.....	64
2. Pourquoi les économistes aiment le libre-échange ?.....	65
3. Les positions d'aujourd'hui envers le protectionnisme et le libre échange.....	65
3.1. Un consensus dominant entre le protectionnisme et le libre échange.....	65
3.2. Les inquiétudes récentes à propos du commerce international.....	66
CONCLUSION.....	67
CHAPITRE III : L'EXPERIENCE DE L'ALGERIE DANS LES REFORMES DU COMMERCE EXTERIEUR.....	69
INTRODUCTION.....	69
SECTION I : LE MONOPOLE DE L'ETAT SUR LE COMMERCE EXTERIEUR.....	69
1. Le cadre réglementaire classique du commerce extérieur de l'Algérie.....	70
1.1. Le tarif Douanier.....	70
1.2. Le contrôle des changes.....	72
1.3. Le contingentement à l'importation.....	72
1.4. Les Groupement Professionnels d'Achat (GPA).....	74
2. La mise en place du monopole de l'Etat sur les importations.....	75
2.1. La structure organisationnelle du monopole de l'Etat sur les importations.....	76
2.2. Les procédures administratives du monopole de l'Etat sur les importations.....	77
3. Le système des Autorisations Globales d'Importation (AGI).....	78
3.1. Les différentes formes d'AGI.....	79
3.2. Le contrôle de la gestion financière des AGI.....	80
3.3. L'insuffisance du contrôle par le système des AGI.....	81
4. La nationalisation du commerce d'importation.....	82
4.1. Les conséquences du caractère exclusif de la nationalisation.....	83
4.2 Les caractéristiques et le champ de compétences des monopoles.....	85

4.3. La remise en cause du monopole d'Etat sur le commerce extérieur.....	86
SECTION II : LA LIBERALISATION DU COMMERCE EXTERIEUR.....	88
1. Les premières tentatives de libéralisation du commerce extérieur.....	88
1.1. Les réformes économiques depuis 1988.....	88
1.2. La démonopolisation du commerce extérieur.....	89
1.3. L'échec des réformes et le retour au monopole.....	93
2. La libéralisation du commerce extérieur dans le cadre du PAS.....	96
2.1. L'inévitable plan d'ajustement structurel.....	96
2.2. Les accords de l'Algérie avec les institutions financières internationales.....	97
2.3. Les mesures entreprises pour la libéralisation du commerce extérieur	100
2.4. Les résultats de l'application du PAS sur le commerce extérieur de l'Algérie.....	105
3. Le commerce extérieur algérien face au défi de la mondialisation.....	106
3.1. L'adhésion de l'Algérie à l'OMC.....	107
3.2. L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne.....	108
3.2.2. Accord arabo-méditerranéen de libre-échange -Accord d'Agadir.....	111
3.3. La Grande zone arabe de libre-échange -GAFTA-.....	113
3.4. Le cadre incitatif à l'exportation hors hydrocarbures :.....	115
CONCLUSION.....	116
CHAPITRE IV : ANALYSE COMPARATIVE : UNION DU MAGHREB ARABE (UMA)	118
INTRODUCTION.....	118
SECTION I : COMPARAISON DES PERFORMANCES COMMERCIALES INDIVIDUELLES.....	118
1. L'évolution de la politique commerciale du Maroc.....	118
1.1. La politique commerciale du Maroc en matière d'exportations.....	120
1.2. La politique commerciale du Maroc en matière d'importations.....	121
1.3. Accords et Arrangements Commerciaux.....	122
2. L'évolution de la politique commerciale de la Tunisie.....	124
2.1. La politique commerciale de la Tunisie en matière d'exportations.....	126
2.2. La politique commerciale de la Tunisie en matière d'importations.....	127
2.3. Accords et Arrangements Commerciaux.....	128
3. <i>Impact des réformes sur les performances commerciales des pays Maghreb</i>	130
3.1. Situation économique d'ensemble des trois pays maghrébins.....	130
3.2. L'effort d'ouverture extérieur des pays du Maghreb.....	132

3.3. Le commerce extérieur Algérien	134
3.4. Le commerce extérieur Marocain	137
3.5. Le commerce extérieur de la Tunisie	141
3.6. L'indice des avantages comparatifs révélés (ACR)	143
SECTION II: COMPARAISON DES PERFORMANCES COMMERCIALES AU SEIN DE L'UMA.....	144
1. Le cadre réglementaire de la coopération économique et commerciale maghrébine 144	
1.1. La création de l'Union du Maghreb Arabe.....	144
1.2. Les accords commerciaux et tarifaires entre les pays de l'UMA.....	147
1.3. Les principaux atouts	150
2. Evolution des échanges intra-Magrébins.....	151
2.1. Etat de l'intégration des pays du Maghreb dans l'économie mondiale	151
2.2. Etat des lieux des échanges Maghrébins.....	152
2.3. Raisons de la faiblesse du commerce intra-maghrébins	157
2.4. Le nouveau projet de l'Union Pour la Méditerranée (UPM).....	159
CONCLUSION	160
CONCLUSION GENERALE.....	162
LA BIBLIOGRAPHIE.....	169
ANNEXES.....	175

**SIGLES
&
ABREVIATION**

Sigles & Abréviations

AGI : Autorisations Globales d'Importation

ALENA : Accord de Libre-Echange Nord-Américain

BCA : Banque Centrale Algérienne

BEI : Banque Européenne d'Investissement

BM : Banque Mondiale

CE : Commerce Extérieur

CEE : Communauté Economique Européenne

CI : Commerce International

DD : Droits de Douane

DIT : Division Internationale du Travail

EPE : Entreprises Publiques Etatiques

FMI : Fonds monétaire International

GPA : Groupements Professionnels d'Achat

HOS : Heckscher-Ohlin-Samuelson

IDE : Investissement Direct Etrangers

GATT : Accord Général sur les Tarifs Douaniers et le Commerce

HOS : Hecksher Ohlin Samuelson

JORA : Journal Officiel de la République Algérienne

NEI : Nouvelle Economie Internationale

NEPAD : Nouveau Partenariat Pour le Développement de l'Afrique

NPF : Clause de la Nation la plus Favorisée

NU : Nations Unies

OCDE : Organisation de Coopération et de Développement Economique

OIC : Organisation Internationale du Commerce

OIT : Organisation Internationale du Travail.

OMC : Organisation Mondiale du Commerce

ONU : Organisation des Nations Unies

PAS : Plan d'Ajustement Structurel
PIB : Produit Intérieur Brut
PM : Pays Maghrébins
PMA : Pays Moins Avancés
PSEM : Pays du Sud et l'Est Méditerranéen
PED : Pays En Développement
PGI : Programme Général d'Importation
PGE : Programme Général d'Exportation
PNB : Produit National Brut
R&D : Recherche et Développement
PVD : Pays en Voie de Développement
SGP : Système Généralisé de Préférence
UE : Union Européenne
UMA : Union du Maghreb Arabe
ZI : Zones Industrielles
ZLE : Zone de Libre Echange

Liste des Tableaux

La liste des tableaux

Tableau N° 1: <i>Le règlement des différends</i>	68
Tableau N° 2: <i>Libre échange et du protectionnisme : avantages et les inconvénients</i>	69
Tableau N° 3: <i>La part de l'Algérie dans le programme MEDA (1995-2004)</i>	116
Tableau N° 4: <i>L'évolution des PNB des trois pays du Maghreb entre 1970-2007</i>	136
Tableau N° 5: <i>Taux d'ouverture des économies maghrébines 1967-2007</i>	138
Tableau N° 6: <i>Les variables Algériennes</i>	140
Tableau N° 7: <i>Structure des importations algériennes par groupe d'Utilisation 2004-07</i>	141
Tableau N° 8: <i>Structure des exportations algériennes par groupe d'Utilisation 2004-07</i>	142
Tableau N° 9: <i>Les variables marocaines</i>	143
Tableau N° 10: <i>Structure des importations marocaines par groupe d'Utilisation</i>	144
Tableau N° 11: <i>Structure des exportations marocaines par groupe d'Utilisation</i>	145
Tableau N° 12: <i>Les variables Tunisiennes</i>	146
Tableau N° 13: <i>Structure des importations tunisiennes par groupe d'Utilisation</i>	147
Tableau N° 14: <i>Structure des exportations tunisiennes par groupe d'Utilisation</i>	147
Tableau N° 15 : <i>Structure des échanges intra-maghrébins</i>	158
Tableau N° 16 : <i>Flux comparés IDE (aux prix courants)</i>	160
Tableau N° 17 : <i>IDE en % du PIB pays du Maghreb</i>	161
Tableau N° 18 : <i>Indice de similarité des exportations des pays de l'UMA vers l'UE</i>	162

La liste des figures / schémas

Figure N°1 : Effets de la taille du marché.....	34
Figure N° 2 : L'évolution des PNB en % annuel des trois pays du Maghreb (1970-2007)	136
Figure N°3 : Maghreb par rapport au monde : intégration commerciale, 1964-2004.....	156
Figure N°4 : Evolution des échanges maghrébins.....	157
Figure N°5 : Structure des échanges intra-maghrébins entre 1996- 2006	159
Schéma N°1 : L'organigramme actuel de l'UMA.....	150

INTRODUCTION

INTRODUCTION

On a assisté actuellement à une intégration croissante des économies à l'échelle du globe, les raisons de ce phénomène sont la réduction des coûts de transport et des barrières douanières, la croissance des flux de capitaux et l'incitation croissante à la mobilité des personnes... Ces mutations politiques et économiques laissent apparaître de nouveaux enjeux. L'interdépendance croissante des économies nationales et l'internationalisation des marchés impliquent pour les Etats des restructurations internes fondamentales pour répondre au besoin de performance et l'efficacité.

Les économies des pays du Maghreb (Algérie, Maroc et la Tunisie) se sont structurées durant les années 60 et 70 autour de rôle majeur de l'Etat comme agent de production, d'une part, mais également comme régulateur principal des activités économique. Les Etats magrébins, l'Algérie notamment, ont choisi la voie de la planification pour réaliser leurs objectifs de développement. Le commerce extérieur ne pouvait échapper à cette logique de développement et l'étatisation du commerce extérieur a été confortée par le principe du monopole de l'Etat sur les échanges extérieurs. Ce principe de monopole a déterminé les conditions d'exercice et de contrôle du commerce extérieur. Les opérations d'importations et d'exportations ont été ainsi le fait des entreprises publiques.

La situation économique et sociale catastrophique des années 1980 a marqué les limites de cette politique de centralisation suite au ralentissement sensible de la croissance économique de la région. Cette situation a amené les trois pays du Maghreb, surtout l'Algérie à partir des années 80 et comme tant d'autres pays en voie de développement à changer de modèle de développement économique en procédant à des réformes économiques de transition vers une économie de marché, et de mettre en place un vaste programme de stabilisation et en particulier un programme d'ajustement structurel (PAS) imposé et orchestré principalement par la Banque Mondiale et le FMI.

Ce programme implique un certains nombres de mesures d'ordre monétaire, fiscal, budgétaire et commercial destinées à rétablir les mécanismes du marché. A ces mesures s'ajoutent d'autres mesures destinées à limiter l'interventionnisme de l'Etat dans l'économie : il s'agit de la privatisation du secteur public, de la promotion du capital privé national, de l'encouragement de l'investissement direct étranger, de la vérité des prix par la suppression des subventions aux produits de premières nécessités ou aux biens d'équipements, et la libéralisation du commerce extérieur.

En effet, les pays maghrébins, avec de degrés différents, tentent depuis plusieurs années de mettre en place un ensemble de mesures leur permettant d'effectuer une transition ordonnée dont le but fondamental demeure toutefois le même à savoir transformer les structures des économies nationales en les adaptant aux réalités du marché mondial, autrement dit, en assurant aux économies nationales leur transition vers l'économie de

marché. Cependant depuis la première mise en œuvre de ces mesures, bien des méthodes et moyens ont été changés.

En Algérie, l'urgence des réformes est apparue plus criante par rapport à la plupart des pays voisins partenaires de l'Algérie au sein de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) de fait de la dépendance de l'économie nationale à l'égard du secteur des hydrocarbures. Ce pays connu, dès l'effondrement brutal des recettes pétrolières en 1986, une déstabilisation profonde de son économie qui atteignit son point culminant, quelques années plus tard, fin 1988, lorsque le pays ne fut plus en mesure d'assurer le service de sa dette. Le boom pétrolier se résolvait, ainsi, en crise d'endettement. Alors que les exportations courantes ont été multipliées par plus de 10 entre 1972 et 1980, le rapport de la dette au Produit Intérieur Brut (PIB) passait, quand à lui, de 0.23 à 0.46, atteignant en 1978 le pic de 0.56.

Dans ce contexte, les autorités algériennes ont pris conscience de l'urgence d'accélérer les réformes qui avaient été entreprises progressivement depuis 1989 afin d'assouplir et d'élargir les conditions d'accès au commerce extérieur qui était, jusque là, le monopole de l'Etat par le biais des entreprises publiques. Pour l'Algérie, le défi de transition vers l'économie de marché repose, entre autres, sur la libéralisation du commerce extérieur. Grâce à la concurrence des produits étrangers, cette ouverture aura des effets sur les prix et sur la qualité, qui seront bénéfiques en principe pour les consommateurs. Ce sont en effet, et entre autres, les résultats de cette libéralisation qui vont déterminer la durabilité de la croissance économique en Algérie.

La première mesure concrète pour libéraliser le commerce extérieur ainsi que le change et l'activité financière en Algérie était la promulgation de la loi sur la monnaie et le crédit (LMC), en 1990. Cette loi avec la loi de finance complémentaire pour la même année ont autorisé l'établissement d'un réseau de concessionnaires et de grossistes nationaux et étrangers. Cette mesure a été élargie par la suite pour autoriser toute personne physique ou morale inscrite au registre de commerce algérien à importer des biens pour les revendre à titre de grossiste (décret exécutif n° 91-37).

La signature des accords de l'Uruguay round, l'avènement de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) et le développement d'importants blocs économiques, obligent les autorités maghrébines à repenser leurs stratégies de développement à long terme et plus particulièrement l'organisation de leurs relations commerciales avec l'étranger dans l'espoir d'améliorer leurs situations économiques et sociales. Ces accords appellent à favoriser l'instauration de meilleures pratiques commerciales, à travers notamment les règles de concurrence, la stabilité du cadre juridique, les règles d'origine, l'administration de la valeur en douane et la lutte contre la contrefaçon, le dumping, les obstacles techniques au commerce et tout fait de nature à fausser le jeu concurrentiel ou à affecter la transparence dans les transactions commerciales.

D'emblée, il est permis de penser que ces accords représentent pour les pays maghrébins un signal, fort en direction des investisseurs tant nationaux qu'étrangers, car ils garantissent une meilleure prévisibilité dans le monde des affaires et offrent aussi à la région de grandes opportunités pour son insertion dans l'espace économique mondial.

Dans le même esprit, les trois pays de l'UMA ont signé depuis 1995 et à des dates distinctes des conventions d'association et d'adhésion à une zone de libre échange avec l'Union Européenne (UE). Les accords constituent le cadre de la coopération entre l'UE et les pays du Maghreb, dans les domaines politique, économique, social, scientifique et culturel. Par ailleurs, les programmes de réformes des gouvernements maghrébins accordent une place privilégiée à cet accord dans le cadre de la libéralisation de l'économie. L'association avec l'UE constitue donc l'un des moyens pour réussir l'insertion des pays du Maghreb dans l'économie mondiale dans une perspective d'établissement d'une zone de prospérité partagée.

Les objectifs de la recherche

L'objectif majeur de notre recherche est de décrire, d'analyser et de comparer l'évolution des politiques commerciales au sein de trois économies qui font partie de l'Union du Maghreb Arabe –UMA–, à savoir : l'Algérie, le Maroc et la Tunisie. Le choix de ces trois pays tient essentiellement à l'inexistence, à l'incohérence et à la fiabilité des données statistiques pour certains pays maghrébins (PM) comme le cas de la Libye et de la Mauritanie.

Ensuite, nous essayerons d'examiner les défis actuels et futurs de l'intégration des pays maghrébin qui se veut mondiale et multisectorielle, de définir une position avantageuse pour l'Algérie et les pays du Maghreb dans le cadre des négociations sur la libéralisation des échanges multilatéraux à l'OMC et des accords commerciaux bilatéraux, notamment avec l'UE.

Le propos de cette recherche est d'y aller au-delà des réformes des politiques commerciales individuelles au sein de chaque pays. A notre avis, les processus des réformes doivent s'inscrire dans le double aspect ouverture commerciale/ intégration régionale. En s'appuyant sur l'expérience historique et le débat théorique concernant la question, nous allons essayer de montrer comment et pourquoi ces réformes ont eu lieu, de relever le rôle décisif des Etats et des secteurs privés dans ces réformes.

Enfin, nous procéderons à une évaluation des impacts de la libéralisation des économies et des mesures liées au commerce sur le développement des exportations, la libéralisation des importations de chaque pays et sur l'évolution des échanges au sein du Maghreb. L'objectif est d'examiner donc les résultats de l'exportation et d'importation des trois pays de l'UMA après la libéralisation de leur commerce afin de tirer des enseignements pour l'élaboration de futures stratégies de développement.

L'importance du sujet

Nous pensons que cette recherche comporte un intérêt particulier à plusieurs égards. Tout d'abord, du point de vue académique, les études et les initiatives portant sur les réformes des politiques commerciales au sein des pays Maghrébins sont nombreuses, cependant, le niveau actuel du commerce des pays maghrébins est loin d'être à la hauteur de son niveau potentiel compte tenu des caractéristiques économiques, géographiques, historiques et culturelles.

Deuxièmement, comparer l'expérience de réformes de commerce extérieur de l'Algérie avec celles de nos voisins maghrébins (le Maroc et la Tunisie) est un travail qui mérite la recherche et l'investigation pour conclure, à la fois sur les possibilités futures d'une intégration, et sur quelques suggestions concrètes pouvant s'insérer dans le processus de développement.

La réflexion sur la pertinence de la question de l'intégration maghrébine s'impose aussi par le fait que les tentatives antérieures visant à mettre en œuvre le projet d'intégration économique régionale n'ont eu comme impact pour la région que celui de demeurer à l'état de projet. La quête de réponses devient plus urgente que jamais alors que la concurrence mondiale s'intensifie et que la croissance économique n'a pas suivi le rythme de la croissance de la population.

Au cours de ces dernières années, les pays de la région ont fait d'importantes avancées dans la voie de la prospérité future ; des conditions macroéconomiques stables, certains progrès en matière de réforme économique, et l'intégration commerciale en cours (pour l'Algérie) avec l'OMC et l'UE ont contribué à accroître la concurrence des produits étrangers et de confronter les pays maghrébins à un immense défi ; ils doivent tous impulser la dynamique des réformes pour arriver à la croissance et à la diversification de leurs exportations. Le cadre multilatéral offre d'importants potentiels qui ne sont pas encore suffisamment explorés par les pays de la région.

Problématique de la recherche

Notre analyse de la pratique de libéralisation du commerce extérieur des pays maghrébins, reposera sur les deux questions centrales suivantes :

- 1- Quelles sont les principales mesures de réforme du commerce extérieur des pays de l'UMA, et dans quel cadre s'inscrivent-elles ?**
- 2- Peut-on prédire la réussite de ces réformes menées au Maghreb sous le mot d'ordre de libéralisation, parrainées par le FMI et la Banque Mondiale ?**

Les questions ci-dessus peuvent être dévisées en un certain nombre de questions secondaires afin d'explicitier et d'éclaircir notre problématique :

1. Peut-on parler d'une réelle libéralisation du commerce extérieur en Algérie, au Maroc et en Tunisie et quelles sont les étapes manquantes de l'évolution de ces commerces ? Mais, de fait, les pays maghrébins ont-t-ils vraiment des stratégies commerciales ?
2. Quelles étaient les motivations profondes des ces démarches officielles, quelles en étaient les logiques, pas toujours facile à comprendre ? et quels étaient les risques encourus ?
3. Les accords d'associations avec l'OMC et l'EU auront-t-ils vraiment un effet favorable sur l'économie et commerce extérieur de ces pays ?
4. Pour qu'une réforme soit efficace, il faut qu'elle permette de créer un système commercial capable de promouvoir les échanges, de diversifier les exportations, d'encourager la croissance et d'affronter les chocs à venir. Est-ce que c'est le cas pour les trois pays d'étude à savoir l'Algérie, le Maroc et la Tunisie? Et, que montre l'expérience en termes de gains potentiels d'une intégration économique régionale au sein du Maghreb ?

Hypothèses

Pour répondre à la problématique préalablement posée, nous allons suggérer un certains nombre d'hypothèses qui peuvent nous aider à la bien cerner et la bien positionner :

H1: La libéralisation est un processus global irréversible, alors que, les systèmes économiques maghrébins en générale n'ont rien des systèmes réformables, basés sur la rente (cas de l'Algérie) dont ils tirent leurs substances et leurs subsistances.

H2: Le commerce extérieur en Maghreb a évolué en suivant les évolutions de la mondialisation et des groupements économiques, mais il n'a pas pris en considération le contexte sociopolitique et économique interne caractérisé par une crise du système productif (cas de l'Algérie).

H3: L'introduction des pays maghrébins dans l'économie de marché, la libéralisation de leurs commerces extérieurs à travers les accords signés avec l'UE et avec l'OMC est un vrai défi pour les économies nationales et les pays arabes en général.

H4: Les pays du Maghreb doivent bénéficier de leurs relations économiques avec leurs partenaires pour la reprise de leurs commerces extérieurs et la relance de processus de croissance, de développement et de l'intégration de leurs économies.

Méthodologie

Pour atteindre notre objectif, nous allons procéder par la méthode descriptive, analytique et comparative et ce, afin d'apporter l'éclairage nécessaire à la conduite des réformes de commerce extérieur et les efforts d'intégration des trois pays du Maghreb au sein de l'UMA à savoir : L'Algérie, le Maroc et la Tunisie. Nous allons donc commencer par une étude documentaire qui va nous permettre de cerner le sujet du point de vue théorique, puis nous allons étudier le cas des trois pays, où à l'aide des statistiques nous allons essayer d'analyser les évolutions du cadre de leur commerce extérieur.

Structure de la recherche

Notre thèse sera organisée en quatre chapitres, complétée par une introduction et d'une conclusion.

L'**introduction** oriente la discussion théorique et expose la problématique de la recherche avec la question principale et les questions secondaires à éclaircir, les hypothèses qui guideront notre recherche et la méthodologie qu'on va utiliser dans le travail de terrain.

Le Chapitre **I** passe en revue la littérature internationale concernant l'évolution des théories du commerce international. Nous essayons de résumer ici les principaux courants théoriques, les fondements et limites de ces diverses théories.

Le Chapitre **II** présente dans le même ordre d'idée les deux politiques de commerce international pratiquées au cours de l'histoire économique à savoir le libre échange et le protectionnisme, les contradictions et la discussion qui se développent sur ces sujets.

Le Chapitre **III** présente et examine en détail le cadre réglementaire qui caractérise les réformes et la politique commerciale suivie par l'Algérie et les principaux changements intervenus ces dernières années afin d'améliorer sa compétitivité dans l'espace régionale et mondial.

Le Chapitre **IV** expose les politiques commerciales du Maroc et de la Tunisie d'une manière succincte, et analyse le processus d'intégration mises en œuvre depuis la fin des années 80 et l'impact de celles-ci sur la structure des échanges Maghrébins.

Enfin, la **conclusion** va nous rappeler nos objectifs de départ, nous essayerons également de proposer quelques recommandations jugées nécessaires et voir si nos hypothèses de travail ont été confirmées ou infirmées.

CHAPITRE I

Les Théories du commerce international

CHAPITRE I : Les théories du commerce international

Introduction

L'économie internationale traite les relations économiques entre les nations. Ses théories sont à la base des grands principes qui régissent à l'heure actuelle le commerce à l'échelle internationale et l'OMC, elles cherchent pour l'essentiel à rendre compte des raisons pour lesquelles ces nations échangent entre elles et des effets du commerce international sur la structure de leurs économies.

Pourquoi les nations commercent-elles ? Pourquoi importent-elles certains biens et en exportent-elles d'autres ? À quels niveaux de prix les échanges se réalisent-ils ? Quelles sont les conséquences du commerce ? Ces interrogations théoriques conditionnent directement d'autres questionnements d'un intérêt plus immédiat pour chacun d'entre nous : Faut-il redouter la concurrence des pays à bas salaires ? Faut-il ouvrir plus largement les frontières aux produits étrangers ? etc.

Au cours des derniers siècles plusieurs réponses successives ont été apportées à ces questions. Les analyses du commerce international les plus récentes sont le produit de cette évolution de la pensée économique. Elles prennent en effet appui sur des approches, des concepts et des mécanismes qui ont été développés entre le 16^{ème} e siècle et le milieu du 20^{ème} siècle. Les approches traditionnelles, dominées au 19^{ème} siècle par l'analyse ricardienne et, au 20^{ème} siècle, par la théorie HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson), ont été contestées dans les années 60 par les analyses centrées sur l'importance de la Recherche et Développement (R&D) et de l'innovation dans les flux commerciaux, puis, dès la fin des années 70, par les adeptes de la *nouvelle théorie* du commerce international.

Dans ce chapitre nous essayerons de présenter de façon synthétique les fondements et limites de ces diverses théories, en expliquant pourquoi celles-ci, aussi différentes soient-elles, parviennent à cohabiter.

SECTION I : Les théories Traditionnelles du commerce international

1. Les principales caractéristiques des théories traditionnelles du CI

Le raisonnement est macroéconomique et le niveau d'analyse est la nation. La notion de la Nation retenue est présentée par David Ricardo en 1817 selon les suivantes :

- La nation est un espace au sein duquel les capitaux peuvent se déplacer sans entrave d'un emploi à un autre, ce qui suppose que la concurrence est pure et parfaite au sein de la nation;
- En revanche, les capitaux sont immobiles sur le plan international.

La nation est conçue comme un *macro-agent* particulier, un *bloc de facteurs de production* (travail et capitaux) qui se déplacent librement sur le territoire national mais qui ne peuvent se déplacer entre les nations.

- Les théories traditionnelles du CI expliquent uniquement l'échange interbranche par l'existence de différences entre les pays qui se répercutent sur les prix relatifs des produits soit par des différences de productivité du travail (théorie classique), ou des différences de dotations de facteurs de production (théorie HOS);
- L'analyse se développe en termes d'avantages absolus ou comparatifs, qui résultent de différences de productivité ou de dotations factorielles. Ces différences se traduisent dans les prix relatifs des produits ;
- Les rendements d'échelle sont supposés constants (Ricardo & HOS). Cette hypothèse de constance des rendements d'échelle est essentielle pour établir les résultats des théories traditionnelles du CI car elle signifie que la taille des nations n'a pas d'impact sur la spécialisation internationale ;
- Enfin, les théories classiques du CI montrent que la spécialisation et l'ouverture des pays à l'échange sont préférables au protectionnisme, chaque pays gagnant à la participation au CI même si la répartition du gain mondial est inégalitaire¹.

2. Les théories classiques du commerce international

2.1. Les théories mercantilistes précurseurs de la théorie classique

Le mot *mercantiliste* vient de l'italien *mercante* qui signifie *marchand*. Cette doctrine économique prône le développement économique par l'enrichissement des Etats-nations au moyen de l'or d'abord, puis du commerce, mais aussi de l'industrialisation. Elle marque la fin de la prééminence des doctrines de l'Église dans l'organisation sociale.

En matière d'analyse du CI, la pensée mercantiliste a été dominante au cours des 16^{ème} et 17^{ème} siècles. Bien qu'il ait connu des déclinaisons différentes (commerciale, industrialiste, etc.) selon les pays, le mercantilisme est basé sur deux postulats fondamentaux :

a) Tout d'abord, de la solidarité intra-nationale des diverses activités (agricoles, commerciales, industrielles) à l'intérieur des frontières qui forment un tout dont la cohérence doit être renforcée par l'action publique, justifiant ainsi l'activisme étatique dans les affaires économiques et particulièrement en matière du CI ;

b) Ensuite, de l'antagonisme entre les nations. Le commerce est essentiellement de nature conflictuelle, dans la mesure où, selon l'expression d'Antoine de Montchrestien *nul ne gagne que d'autres ne perdent*. Il formalise ainsi l'idée que le CI est un jeu à somme nulle : le gain d'un pays ne peut être acquis qu'au détriment des partenaires commerciaux. Il est donc exclu que l'ouverture des échanges puissent bénéficier à tous les pays.

¹ P. Krugman & M. Obstfeld. « *Economie internationale* », traduit de l'anglais par Achille Hannequart et Fabienne Leloup. 3^e édition, De Boeck et Larquier, 2001. P : 3.

Les mercantilistes considèrent que le CI est une source essentielle de la richesse d'un pays (nation)². La puissance d'une nation dépend de sa richesse de métaux précieux. Pour obtenir de l'or ou de l'argent et retenir ces métaux précieux sur le territoire national, le pays doit dégager un excédent durable de sa balance commerciale. Du point de vue mercantiliste, le commerce engendre donc un gain national dans la mesure où il permet au pays de dégager un excédent de sa balance commerciale. Il enrichit alors la nation financièrement, commercialement et industriellement. Financièrement, parce qu'il procure au pays des recettes en métaux précieux. Commercialement et industriellement, parce qu'il soutient l'activité économique intérieure et accroît sa puissance envers les autres pays.

Cette conception fondait la nécessité d'une politique protectionniste et d'une intervention de l'Etat avec d'une part l'instauration de droits douanes et de règles diverses visant à limiter les importations et, d'autre part, l'existence de subventions visant à favoriser les exportations en soutenant notamment le développement des manufactures. Cette politique économique a notamment été appliquée par Colbert en France (politique connue sous le nom de Colbertisme).

2.1.1. Les limites du mercantilisme et la montée en puissance de la pensée classique

Au 18^{ème} siècle, la pensée mercantiliste a été fortement critiquée principalement à deux niveaux. David Hume a contesté la possibilité de bénéficier durablement d'un excédent commercial et de l'afflux de métaux précieux, en raison des effets inflationnistes d'un tel afflux qui tend à laminer la compétitivité-prix du pays excédentaire.

Plus radicalement encore, A. Smith, réfute le fondement même de la pensée mercantiliste. Pour Smith, le CI est un jeu à somme positive. Grâce à la spécialisation et à la division du travail, l'ouverture des marchés permet d'élever le niveau général de la productivité des pays qui s'y engagent, autorisant ainsi un enrichissement collectif. Pour que le commerce puisse se développer, il suffit que chaque pays dispose d'un *avantage absolu* (un coût de production inférieur) dans au moins une activité dans laquelle il pourra se spécialiser, tout en important le ou les biens qu'il produit à un coût plus élevé. Il en résulte alors une meilleure utilisation des ressources productives à l'échelle mondiale permettant de dégager un surplus dont peuvent bénéficier simultanément tous les pays.

Cette conclusion optimiste est cependant soumise à une condition passablement restrictive : pour qu'un pays puisse participer aux échanges internationaux, encore faut-il qu'il soit dans l'absolu plus compétitif que ses partenaires dans au moins une production. Un pays qui, du fait par exemple d'un moindre niveau de développement, aurait des coûts plus élevés que ses partenaires dans toutes les activités, serait banni du commerce mondial et condamné à la relégation hors de cette sphère d'enrichissement mutuel.

² E. Nyahoho & P. P Proulx. « *Le commerce international: théories, politiques et perspectives industrielles* ». PUQ, 2006. P : 40.

2.2. La théorie des avantages absolus d'Adam Smith

La théorie classique de l'échange introduite par Smith rompt avec la théorie mercantiliste. En effet, elle se situe dans un autre cadre économique qui est une période de bouleversements économiques caractérisée par la révolution industrielle. Malgré l'immobilité internationale des facteurs de production, A. Smith essaye de retrouver entre les nations les règles de la spécialisation. Il est donc primordial de mentionner l'apport préalable d'A. Smith (1723-1790), dans son ouvrage intitulé *La recherche sur la nature et les causes de la richesse des Nations* (1776) intègre son analyse des échanges internationaux dans son analyse globale du fonctionnement de l'activité économique. Il se fonde donc sur les mêmes principes pour inciter les Etats à se *spécialiser* sur les productions sur lesquelles ils bénéficient d'un *avantage absolu*, il s'agit de la liberté individuelle, recherche du profit et la concurrence.

A. Smith a montré l'avantage de la spécialisation internationale dans la richesse des nations, du fait notamment de dotations initiales en ressources naturelles favorables³. Les pays disposent d'un certain nombre de secteurs d'activité pour lesquels ils bénéficient d'un avantage absolu, c'est à dire pour lesquels les entreprises nationales produisent à un coût de production inférieur à celui d'une entreprise étrangère, donc cet avantage est fondé principalement sur la différence des prix d'un même produit d'un pays à l'autre. En conséquence, chaque nation doit chercher à se spécialiser dans les secteurs d'activité pour lesquels elle dispose de cet avantage absolu. Ceci signifie que les facteurs de productions ne servent pas à produire l'ensemble des biens et services nécessaires à la satisfaction des agents économiques nationaux mais doivent être concentrés sur un nombre limité de biens et services où la nation possède un avantage comparatif en termes de coût de production⁴.

L'argument n'est, chez Smith, que l'extension du principe général de la division du travail. Cette division internationale, non seulement favorise une allocation optimale des ressources au niveau mondial, mais en plus est favorable pour l'ensemble des nations participant aux échanges. Concernant le rôle du commerce extérieur, A. Smith note, du moins sur la base du constat fait à son époque, que dans tous les États modernes d'Europe, c'est le commerce extérieur de certaines de leurs villes qui a introduit les manufactures et porté la croissance⁵.

Pour justifier sa théorie, d'A. Smith prend alors l'exemple suivant : Soit a_{LV} le nombre d'heures de travail nécessaires pour produire un hectolitre (hl) de vin en Angleterre et a_{LD} le nombre d'heures de travail nécessaires pour produire un mètre carré (m²) de drap en Angleterre. Ces coefficients sont constants, c'est-à-dire qu'ils sont indépendants du volume de production et du temps. Pour le Portugal, les coefficients correspondants sont dénotés

³ M. Rudloff. Op-Cit. 1982. P : 49.

⁴ SMITH A. « *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations* ». Livres III-IV, traduction par TAIEB P., Paris, P.U.F. Chapitre II, 1995.

⁵ SMITH A. Op-Cit. 1995. P: 13.

pax a^*_{LV} et a_{LD} . De plus $a_{LV} \neq a^*_{LV}$ et $a_{LD} \neq a^*_{LD}$, c'est-à-dire que le nombre d'heures nécessaires pour produire une unité de bien (drap ou vin) n'est pas identique pour les deux pays. On interprète souvent cette hypothèse comme voulant dire que les technologies de production sont différentes⁶.

	Angleterre	Portugal
Vin	$a_{LV} = 100$	$a^*_{LV} = 60$
Drap	$a_{LD} = 80$	$a^*_{LD} = 100$

On observe que le Portugal est plus productif que l'Angleterre dans la production du vin puisque $a^*_{LV}=60 < a_{LV} =100$. Inversement, l'Angleterre est plus productive que le Portugal pour ce qui est du drap puisque $a_{LD} =80 < a^*_{LD}=100$. Chaque pays possède un avantage absolu de productivité sur son partenaire. Il est donc mutuellement avantageux que chaque pays concentre toutes ses ressources à produire le bien pour lequel il a un avantage absolu. Le Portugal utilisera donc tout son travail à produire du vin et l'Angleterre ne produira que du drap. C'est ce que l'on appelle la spécialisation internationale.

Cette spécialisation ne peut avoir lieu que si les deux pays ont des échanges commerciaux. Grâce à ces échanges, les deux pays pourront consommer les deux biens. L'Angleterre importera du vin en échange de ses exportations de drap et le Portugal importera du drap en échange de ses exportations de vin.

On peut montrer que ces échanges sont mutuellement bénéfiques de la façon suivante :

- Supposons que les biens s'échangent à raison des quantités de travail nécessaires à leur production ;
- Par exemple, puisqu'un m² de drap anglais nécessite 80 heures de travail et qu'un hl de vin portugais nécessite 60 heures de travail, les anglais pourront obtenir $80/60 = 4/3 = 1,33$ hl de vin par m² de drap exporté (au lieu de $100/80=1,25$ hl en l'absence d'échanges) ;
- Réciproquement, les Portugais pourront obtenir $60/80 = 3/4 = 0,75$ m² de drap par hl de vin exporté (au lieu $60/110 = 0,545$ en l'absence d'échange). Ainsi les deux pays bénéficient de l'échange.

Cet exemple simplifié montre que la spécialisation internationale est bénéfique. On voit aussi qu'elle présuppose une réallocation des ressources à l'intérieur des deux pays :

- Chaque pays renonce à produire un des deux biens pour produire davantage de l'autre. Ici, la réallocation des ressources concerne le travail ;

⁶ F. Mazerolle. « *Economie internationale* ». <http://www.mazerolle.fr/Economie-internationale.pdf>.

- Cela signifie qu'en Angleterre, les individus qui travaillaient dans la production du vin sont réemployés dans la production du drap ;
- De même, les individus qui travaillaient dans la production du drap au Portugal sont réemployés dans la production du vin.

La théorie de A. Smith est très moderne car elle est la première à rompre avec la conception mercantiliste de l'échange à somme nulle, pour A. Smith, la division du travail et la spécialisation des tâches accroissent certes la productivité, mais aussi, elles permettent la croissance économique et l'amélioration du niveau de vie.

La théorie d'A. Smith n'est pas sans inconvénient. En effet :

- Elle est très limitée puisqu'elle ne concerne que les productions pour lequel les pays disposent d'un avantage absolu d'origine naturelle. Dès lors, le pays ne disposant d'aucun avantage ne peut échanger, ce qui limite le développement du commerce.
- A. Smith lui-même se contredit quand il écrit : « *L'avantage qu'a un artisan sur son voisin qui exerce un autre métier n'est qu'un avantage acquis et cependant tous les deux trouvent plus de bénéfice à acheter l'un de l'autre que de faire eux-mêmes ce qui ne concerne pas leur aptitude particulière* »⁷. Dans l'exemple du Portugal, l'avantage absolu est d'origine naturelle ; dans celui de l'artisan, il est acquis ; la différence est essentielle. En effet, le pays ne dispose alors d'un avantage absolu que parce qu'il s'est spécialisé ; un autre pays pourrait très bien faire la même chose en protégeant son industrie.

2.3. La théorie des avantages comparatifs de Ricardo

Plus précis qu'A. Smith, c'est D. Ricardo (1772-1823) dans son livre "*Des principes de l'économie politique et de l'impôt (1817)*" qui va jouer un rôle décisif dans l'élaboration des théories du CI en introduisant la notion *d'avantage comparatif*. En appliquant l'approche d'A. Smith à une situation où un pays dispose d'un avantage absolu dans tous les domaines de production. Selon A. Smith, cette situation conduirait à ce que le pays le plus compétitif produise l'ensemble des biens de production. Hors, la réalité est différente, D. Ricardo en cherche donc les raisons et tend par la même à démontrer que les Etats ont toujours intérêt à échanger, même si l'un est plus compétitif que l'autre dans tous les domaines⁸.

⁷ J. Boutier & N. Dyonet & Autres. « *Documents d'histoire moderne du milieu du XVIIe siècle à la fin du XVIIIe siècle* ». Presses Univ de Bordeaux, 1992. P: 267.

⁸ J. Naji « *Commerce international : Théories, techniques et applications* ». Ed du Renouveau Pédagogique Inc Québec Canada; 2005. P : 21.

D. Ricardo dit qu'un pays dispose d'un avantage comparatif par rapport à un autre pays dans la production lorsque son coût de production est le moins éloigné de celui du pays le plus compétitif, c'est à dire dans la production où l'écart de coût entre les deux pays est le plus faible⁹.

Chaque pays va donc devoir se spécialiser et échanger même si un pays est moins productif que l'autre dans toutes les productions. En effet, cette spécialisation permettra globalement d'économiser des facteurs de production. La division internationale du travail reste donc souhaitable mais diffère de celle qui découlerait de l'analyse fondée sur la théorie des avantages absolus.

Ricardo considère deux nations, l'Angleterre et le Portugal, qui produisent deux marchandises, le drap et le vin. Les conditions de production, décrites par les coûts unitaires de production mesurés en unités de travail¹⁰, sont différentes dans les deux pays, de façon telle que les coûts unitaires de production sont plus faibles, pour les deux biens, au Portugal¹¹, donc le Portugal dispose dans ces deux domaines d'un avantage comparatif absolu que l'on peut estimer en terme de coûts de production de la manière suivante :

	Angleterre	Portugal
Vin	$a_{LV} = 120$	$a_{LV}^* = 80$
Drap	$a_{LD} = 100$	$a_{LD}^* = 90$

Dans le tableau ci-dessus :

- $a_{LV} = 120$ représente le nombre d'heures de travail nécessaires pour produire une unité de vin (par exemple un baril ou un hectolitre) en Angleterre ;
- $a_{LV}^* = 80$ représente le nombre d'heures de travail nécessaires pour produire une unité de vin au Portugal ;
- $a_{LD} = 100$ représente le nombre d'heures de travail nécessaires pour produire une unité de drap (par exemple un rouleau ou un m²) en Angleterre ;
- $a_{LD}^* = 90$ représente le nombre d'heures de travail nécessaires pour produire une unité de drap au Portugal.

Une analyse fondée sur les coûts absolus, comme celle d'A. Smith, conduirait à considérer que seul le Portugal peut exporter. Or Ricardo montre que ce sont les coûts relatifs qui doivent être considérés. L'échange international et la spécialisation sont mutuellement bénéfiques. Si les deux pays entrent dans l'échange international, ils peuvent se spécialiser, c'est-à-dire réorienter leurs productions en sacrifiant des unités du bien produit relativement plus cher qu'à l'étranger. Pour le montrer, il faut introduire la notion d'avantage comparatif. Raisonnons de la façon suivante :

⁹ P. A. Messerlin. Op-Cit. 1998. P : 32.

¹⁰ Cela n'implique pas que seul du travail soit utilisé pour produire les marchandises, en revanche, les machines nécessaires à la production peuvent être ramenées à des coûts évalués en unités de travail.

¹¹ M. Rainelh. « *Le commerce international* ». coll " Repères ", Paris, La Découverte, 7 édition, 2000. Pp : 43-44.

- En Angleterre, 1 m² de drap coûte 100 heures de travail. Or ces 100 heures pourraient permettre de produire 100 x (1/120) hl de vin (1/120 représente le nombre d'hectolitres de vin qu'une heure de travail permet de produire). Autrement dit, 1 m² de drap = 0,83 hl de vin = 100 heures de travail ;
- Au Portugal, 1 m² de drap coûte 90 heures de travail. Or ces 90 heures pourraient permettre de produire 90 x (1/80) ≅ 1,125 hl de vin (1/80 représente le nombre d'hectolitres de vin qu'une heure de travail permet de produire). Autrement dit, 1 m² de drap = 1,125 hl de vin = 90 heures de travail.

En conclusion, 1 m² de drap vaut 0,83 hl de vin en Angleterre et 1,125 hl de vin au Portugal. On voit donc que le m² de drap, mesuré en hl de vin, coûte moins cher à produire en Angleterre qu'au Portugal. En effet, pour produire un m² de drap en Angleterre, il faut sacrifier moins de vin qu'au Portugal¹². L'Angleterre a donc un avantage dans la production du drap. Cet avantage n'est plus mesuré en heures de travail, mais en unités de vin auxquelles il faut renoncer pour produire une unité de drap. Il implique donc la comparaison de la productivité du travail dans les deux productions. C'est pourquoi on parle d'avantage *comparatif*. Par un raisonnement similaire, on voit qu'un hl de vin coûte 1,2 m² de drap en Angleterre et seulement 0,88 m² de drap au Portugal. Autrement dit, le Portugal a un avantage comparatif dans la production du vin.

En dépit de son désavantage absolu dans les deux productions, l'Angleterre possède un avantage comparatif dans le drap. Symétriquement, bien que le Portugal soit plus avantagé que l'Angleterre en termes absolus pour les deux productions, il est comparativement plus avantagé pour la production du vin. Lorsque les deux nations s'ouvrent aux échanges internationaux, elles peuvent donc se spécialiser et les consommateurs pourront alors disposer de quantités supplémentaires des deux marchandises. Pour que ce résultat soit obtenu, il est nécessaire que le prix relatif auquel s'effectue le CI soit compris entre les rapports d'échange qui prévalent en économie fermée.

La théorie de Ricardo offre donc une analyse du commerce international originale en expliquant la spécialisation internationale par le principe des avantages comparatifs. Elle souffre cependant de deux faiblesses : d'une part, les différences dans les techniques de production sont données et non expliquées, d'autre part, le prix relatif des échanges internationaux est borné (il se situe entre les prix relatifs d'autarcie), mais il n'est pas précisément déterminé.

L'idée fondamentale de Ricardo est que l'avantage comparatif résulte des différences de technologie. Elle correspond bien à un monde dans lequel le progrès technique ne se diffuse pas instantanément à l'ensemble des pays et où certains utilisent des techniques de production avancées tandis que d'autres accusent un retard important.

¹² Le sacrifice en vin auquel il faut consentir pour obtenir une unité de drap est appelé *coût d'opportunité* du drap.

2.4. La théorie des valeurs internationales de John Stuart Mill

John Stuart Mill (1806-1873) est à l'origine de la théorie des valeurs internationales. Dans son livre " *Principes d'économie politique (1848)* ", il prolonge la théorie des avantages comparatifs de Ricardo et montre que les prix internationaux des produits, qui résultent du niveau de la demande mondiale, déterminent le gain né de l'échange pour les différents pays, donc le pays qui réalise l'échange le plus favorable est celui dont les produits sont très demandés au plan mondial. En effet, alors que dans les modèles antérieurs, le prix n'est déterminé que par les coûts – c'est-à-dire par les conditions d'offre – Stuart Mill démontre que le prix international va, pour sa part, être déterminé par les conditions de la demande mondiale, Mill montre ainsi que le gain à l'échange est rarement égal entre les partenaires et les situations de répartition inégale à l'échange sont les plus courantes.

Deux conclusions découlent des travaux de S. Mill :

- Les pays qui ont un avantage comparatif dans les produits fortement demandés au niveau international ont plus de chance d'acquérir des gains élevés à l'échange. La spécialisation sur la base des avantages comparatifs n'est favorable que si la demande étrangère est telle que le prix international est supérieur au prix en autarcie. En outre, les pays sont confrontés à un risque de détérioration des termes de l'échange, ces derniers étant définis par le ratio [indice des prix à l'exportation/indice des prix à l'importation];
- Les situations de répartition inégale du gain à l'échange sont les plus courantes.

Ajoutons aussi que, selon J.S.Mill, les pays pauvres sont les grands gagnants de l'échange international parce qu'ils se caractérisent :

- Par des capacités de production généralement plus réduites que celles des pays riches, en raison de la faiblesse de leurs capacités d'investissement ;
- Par une demande plus faible en raison de la faiblesse du revenu des ménages ;
- Ainsi, les marchés dans lesquels sont spécialisés les pays pauvres se caractérisent par une sous-production déterminant une hausse des prix ;
- Alors que ceux des pays riches connaissent une surproduction (résultant de la forte capacité de production du pays riche et de la faible capacité d'absorption du pays pauvre) engendrant une baisse des prix.

En Conclusion, que se soit Smith, Ricardo ou Mill, le développement des échanges internationaux repose donc sur le principe d'une division internationale du travail (spécialisation) fondée sur les avantages comparatifs des nations (absolu ou relatif) qui permet de satisfaire les besoins en utilisant moins de facteurs de production tout en étant profitable à l'ensemble des pays participant aux échanges. Nous pouvons retenir aussi que la théorie traditionnelle de l'échange explique les faits suivants :

- Les différences de coûts et de prix entre les pays sont à l'origine de la spécialisation;
- Si les pays échangent, c'est donc qu'ils sont complémentaires et que l'échange va apporter à chacun d'eux une amélioration de son bien-être ;
- La théorie de Ricardo justifie donc une division internationale du travail (par exemple entre pays du nord et du sud) reposant sur la différence des avantages comparatifs.

3. Les théories néoclassiques du commerce international

Les théories classiques de Smith et Ricardo se montrent en partie incapables d'expliquer les évolutions de l'échange international. Mais d'où viennent les avantages comparatifs ? Le modèle de Ricardo ne prend en compte qu'un seul facteur de production, le travail, et fait l'hypothèse que tout avantage comparatif provient de différences de productivité relative du travail, cela explique mal les spécialisations et le commerce de biens manufacturés. Le modèle HOS tente donc de comprendre la division internationale du travail qui caractérise les échanges internationaux. En ce sens, elle ne diffère pas des conclusions de Smith et Ricardo. Par contre, elle propose une nouvelle explication pour comprendre les modalités de cette spécialisation.

3.1. Le théorème de Heckscher-Ohlin-Samuelson (HOS)

Le théorème de Heckscher-Ohlin-Samuelson élargit la notion de dotations en facteurs de production différentes, à partir d'un cadre reposant sur des techniques flexibles et la présence d'au moins deux facteurs de production¹³. Le modèle d'HOS repose sur deux hypothèses essentielles à savoir :

- **H 1** : Les facteurs de production n'ont aucune mobilité à l'échelon international, alors que les biens sont eux parfaitement mobiles (cette hypothèse est reprise de Ricardo) ;
- **H 2** : Les technologies de production sont identiques d'un pays à l'autre, mais diffèrent selon les branches d'activité, c'est-à-dire que, quel que soit le pays, pour produire du blé il faut utiliser une proportion identique de travail, de capital et de ressources naturelles, mais que la production d'automobiles nécessite, elle, une utilisation de facteurs différente.

HOS fondent leur modèle sur les facteurs de production utilisés dans le processus productif par les entreprises. Cette prise en compte des deux facteurs de production (facteur travail et facteur capital) témoigne des mutations du capitalisme qui repose de plus en plus sur l'utilisation du facteur capital alors que Smith et Ricardo fondent leur analyse à une époque où les pays se développent essentiellement grâce à leur ressources naturelles et au facteur travail¹⁴. Chaque pays participant aux échanges internationaux peut selon HOS être défini en fonction de sa dotation initiale en facteurs de production travail et capital.

¹³ B. Guillochon & A. Kaweckî. « *Economie internationale, commerce et macroéconomie* ». 5^e édition, DUNOD. Paris. 2006. P : 31.

¹⁴ BENISSAD. H. « *Cours d'économie internationale* ». OPU, Alger, 1983. P : 155.

Cette dotation initiale permet alors de classer les pays selon son intensité factorielle en capital ou en travail, c'est à dire selon l'importance de son stock initial de capital ou de travail.

La théorie d'HOS est une théorie statique, c'est-à-dire que :

- La dotation en facteurs d'un pays va donc décider à tout jamais de sa place dans la Division Internationale du Travail ;
- Ainsi, chaque pays doit s'adapter aux dotations factorielles dont il est muni ;
- Les pays ayant des dotations factorielles identiques n'ont aucun intérêt à échanger. Comme chez Ricardo, c'est de la différence que naît l'échange puisque les disparités des coûts s'expliquent par les différences de dotations en facteurs de production.

Bien évidemment, tous les pays ne disposent pas de la même dotation initiale en facteurs de production : les pays développés disposent proportionnellement de plus de capital que de travail alors que les pays sous-développés disposent relativement de plus de travail que de capital. La spécialisation internationale dépend de cette dotation initiale en facteurs de production. Chaque bien ou service pour être produit, nécessitant l'incorporation d'une certaine quantité de facteur travail et de facteur capital, une nation va donc se spécialiser selon le type de production correspondant le mieux à sa dotation initiale en facteurs de production : les pays disposant de peu de facteur capital vont donc se spécialiser sur les productions incorporant relativement plus de facteur travail alors que les pays disposant plutôt de capital vont se concentrer sur les production à forte intensité capitaliste¹⁵.

Dans la réalité bien entendu, les revenus relatifs des facteurs ne sont pas égalisés entre les pays. Cela signifie que les nombreuses hypothèses restrictives amenant au théorème HOS doivent être fausses¹⁶.

- Les coûts de transport des biens sont importants dans de nombreux secteurs, signifiant que l'ouverture au commerce n'égalise pas le prix des biens ;
- Les barrières au commerce comme les droits de douanes et les quotas participent également à la non égalisation de prix des biens et donc des prix des facteurs ;
- Il existe de nombreuses distorsions comme l'imperfection de la concurrence et les rigidités sur le marché des facteurs qui participent à ce que les revenus des facteurs ne soient pas égaux à leur productivité marginale et qui peuvent maintenir des différences de prix entre pays ;
- Pour la question de la technologie, en principe, dans le monde moderne, le savoir peut circuler assez rapide, ce qui fait qu'il n'est pas trop improbable d'imaginer que tous les pays ont accès rapidement aux mêmes technologies de production pour un même bien.

¹⁵ M. Rudloff. Op-Cit. 1982. P : 56.

¹⁶ J.L Mucchielli & T. Mayer. «*Economie internationale*».Edition Dalloz, Paris .2005. Pp : 149.

Dans la réalité, le passage à la production à partir de la technologie est fonction de la qualité des inputs. C'est là-dessus que porte la principale source des différences de technologies entre pays : les facteurs n'ont pas la même efficacité selon les pays.

Nous pouvons donc signaler que les situations dont les conséquences de l'ouverture au commerce, selon ce théorème HOS, sont susceptibles d'être observées, selon ce théorème HOS, l'ouverture au commerce entre pays ayant des dotations factorielles différentes aura tendance à exercer une pression sur les rémunérations des facteurs telle que ces rémunérations tendront vers l'égalisation. Ceci sera particulièrement vrai dans les situations caractérisées par un commerce de type HO : échange des biens relativement homogènes entre pays à dotations factorielles très différentes (échanges Nord Sud).

3.2. Théorème de Stolper et Samuelson d'égalisation du coût des facteurs

Stolper avec Samuelson a complété la théorie d'HOS. Ils démontrent que l'échange conduit à l'égalisation des coûts absolus et relatifs des facteurs dans les deux pays. Les *dotations initiales de facteurs de production* différentes ne concernent pas le capital, car dans le monde actuel, le capital circule librement et est donc accessible à tous les territoires dans pratiquement les mêmes conditions. Par contre les dotations en différentes catégories de travail diffèrent. Le pays technologiquement avancé possède sur son territoire relativement plus d'ingénieurs que d'ouvriers non qualifiés, lorsqu'on le compare au second, un pays en voie de développement, où le nombre des ingénieurs par rapport à la population ouvrière est encore beaucoup plus faible.

Ces pays produisent deux biens et ont à leur disposition les mêmes gammes de techniques possibles pour produire ces deux biens. Le premier bien, un avion par exemple, requiert pour sa fabrication relativement plus de travail d'ingénieur que l'autre bien, des chaussures par exemple. Avant l'ouverture de leurs frontières commerciales, chaque pays produit pour son propre compte les deux biens. On démontre alors que, si les goûts des consommateurs sont les mêmes dans les deux pays (ils ont autant envie d'avions et de chaussures dans chaque pays), le ratio : (salaire des ingénieurs)/ (salaire des ouvriers) est inférieur dans le premier pays à ce qu'il est dans le second, car dans le premier pays les ingénieurs sont, par rapport aux ouvriers un *facteur de production relativement plus abondant* que dans le second¹⁷.

Le théorème de Heckscher-Ohlin démontre que si le commerce s'ouvre entre les deux pays, chacun va avoir intérêt à se spécialiser dans la production du bien qui utilise relativement plus du facteur relativement abondant chez lui, et à l'exporter en échange de l'autre, dans lequel se sera spécialisé l'autre pays. Ainsi le premier pays se spécialisera dans les avions et le second dans les chaussures. Cette spécialisation n'est d'ailleurs pas complète, chacun continuant à produire les deux biens, mais dans des proportions différentes de ce qu'elles étaient avant l'ouverture du commerce.

¹⁷ J.L. Mucchielli & T. Mayer. Op-Cit. 2005. Pp: 150-151.

La remise de Samuelson à ce théorème démontre que les prix des facteurs s'égalisent entre les deux pays, c'est-à-dire qu'une fois l'échange permis, les ingénieurs des deux pays ont des salaires égaux, et les ouvriers aussi, et que le ratio (salaire d'ingénieur)/(salaire d'ouvriers), qui est désormais bien sûr le même dans les deux pays, se situe entre les deux ratios antérieurs à l'échange. Par conséquent, les écarts de revenus entre ingénieurs et ouvriers s'accroissent dans le premier pays et se réduisent dans le second. Dans les hypothèses du modèle, mettre les deux territoires en communication parfaite pour les marchandises qu'ils produisent revient à les considérer comme ne constituant plus qu'un seul territoire réunissant d'un seul coup les populations des deux.

Ces deux pays ne différaient en effet en rien, ni par leur goûts, ni par les techniques à leur disposition, sinon par leurs ratios : nombre d'ingénieurs/nombre d'ouvriers. Dans le nouveau territoire unifié par l'échange, le nouveau ratio s'établit donc entre les deux. Il est donc trivial que le ratio de leurs salaires qui, pour satisfaire les mêmes goûts avec les mêmes techniques, ne dépend que de leur nombre relatif, s'établisse aussi entre les anciens ratios, avec les effets que l'on a dit sur les écarts de revenus antérieurs à l'ouverture.

Dans la réalité, il y a de multiples *frottements* et l'égalisation du coût des facteurs ne se réalise qu'en tendance. Mais en tendance, si le libre-échange accroît le bien-être moyen dans les deux types de pays considérés ci-dessus, il provoque aussi un accroissement des écarts de salaires entre travail qualifié et non qualifié dans les pays riches.

3.3. La vérification empirique de la théorie classique du CI

La théorie classique du CI, en particulier dans sa version factorielle qui vient d'être rappelée, a été confrontée à des observations empiriques inattendues.

3.3.1. Le Paradoxe de Leontief

Le futur Prix Nobel en 1953 en testant la validité empirique du théorème d'Heckscher-Ohlin qui prévoit qu'un pays devrait exporter les biens dont la production requiert l'utilisation intensive du facteur disponible en abondance dans le pays. Dans le cas des États-Unis, cela signifiait que les exportations américaines vers le reste du monde auraient dû être plus intensives en capital que les importations américaines en provenance du reste du monde, car ce pays était réputé pour la rareté de sa main-d'œuvre et donc l'abondance relative de son capital. Après les analyses, il obtient le résultat inverse : ce pays participe à l'échange international en vue d'économiser son capital et d'utiliser sa main-d'œuvre. L'auteur en conclut que les travailleurs américains sont plus productifs, relâchant à cette occasion le principe d'identité internationale des fonctions de production à la base de la théorie¹⁸. Cette réfutation est à l'origine d'une longue controverse portant sur les hypothèses et la méthode.

¹⁸ B. Guillochon & A. Kawecki. 2006. Op-Cit. P: 45.

Les difficultés rencontrées pour vérifier le théorème Heckscher-Ohlin-Vanek (HOV)¹⁹, postérieur à Leontief, doivent être également mentionnées. L'extension à n facteurs et m produits a été développé par Vanek (1968). Pour pouvoir étendre le modèle des proportions de facteurs dans un cadre multi-facteurs et multi-produits, il est nécessaire de le formuler sous forme matricielle, donc de faire recours à la notion de service de facteur. En effet, le contenu net en services de facteur des échanges d'un pays est théoriquement déterminé par la dotation relative de celui-ci en facteurs, ce qui constitue une proposition aisément testable. Or les résultats concernant l'abondance en capital sont corrects dans un cas sur deux –ceux qui sont obtenus sur les différentes catégories de travail étant sensiblement meilleurs. Sauf à relâcher l'hypothèse d'identité internationale des technologies de production, comme l'a fait Leontief dans l'interprétation de ses propres résultats, l'approche contemporaine de l'avantage comparatif ne fait pas beaucoup mieux qu'un tirage au hasard. Cela suggère une vision moins restrictive de l'avantage comparatif, réintroduisant une problématique plus ricardienne.

Ce résultat paradoxal a reçu donc des interprétations diverses :

- Pour Leontief, la loi d' Heckscher-Ohlin est vérifiée, mais l'hypothèse de départ selon laquelle les Etats-Unis sont relativement dotés en capital est fautive : Les tests révélerait qu'ils disposent, en fait, d'une dotation relative élevée en travail par rapport au reste du monde ; sa démarche revient donc à tester non pas la loi (qu'il suppose vraie) mais l'hypothèse (qu'il modifie, compte tenu des résultats) ;
- D'autres auteurs estiment que les Etats-Unis sont relativement bien dotés en capital, mais que le contenu en capital de leurs exportations a été sous-évalué, du fait de la non prise en compte du capital non directement productif ;
- Des études font aussi remarquer que certaines hypothèses du modèle HOV ne sont pas conformes à la réalité, ce qui implique que la liaison entre dotations et contenus factoriels des échanges n'a plus de raison d'être conforme à la théorie. Divers éléments sont invoqués : présence de droits de douane, fonctions de consommation différentes aux Etats-Unis et à l'extérieur, technologies à renversements d'intensités factorielles, présence d'un excédent de la balance commerciale des Etats-Unis dans l'année du test (alors que le modèle HOV suppose l'équilibre).

3.3.2. La progression des échanges intra-branche

Est la seconde difficulté empirique qui est relative à la l'occasion des épisodes d'intégration commerciale. Ainsi, lors du lancement du marché commun européen à la fin des années 1950, l'abaissement des barrières aux échanges aurait dû entraîner un mouvement de spécialisation des pays membres, ainsi que le prévoit la théorie classique du

¹⁹ K. Muskus. « *A teste of the Heckscher- Ohlin- Vanek Theorem: The Leontief commonplace*»; 1995. Journal of International Economics. Novembre.Pp: 201-212.

CI. A l'inverse de ce résultat attendu, les structures productives des pays sont devenues de plus en plus similaires et la part des échanges intra-branche a fortement augmenté.

Le même phénomène s'est reproduit lors de l'élargissement à l'Espagne et au Portugal, pays dont les échanges sont devenus à leur tour plus intra-branche. Une abondante controverse s'est engagée, concomitante d'un profond bouleversement de la théorie : l'abandon des hypothèses de rendements constants à l'échelle et de concurrence parfaite allait être à l'origine d'un véritable renouvellement de paradigme. L'affinement des méthodes a toutefois permis de souligner que l'élément le plus dynamique était la progression des échanges croisés de produits de qualité différente, réintroduisant un élément de spécialisation des pays, sur les gammes de qualité.

3.4. Les évolutions de la spécialisation internationale

Les approches de Smith, Ricardo ou HOS aboutissent à la conclusion que les États participant aux échanges internationaux se spécialisent sur des types particuliers de production. En ce sens, le développement des échanges internationaux conduit à une division internationale du travail qui favorise le développement d'échanges interbranches. Cette division internationale peut s'appliquer aux échanges qui existent entre les pays développés et les pays en voie de développement. Mais, le développement des échanges internationaux implique essentiellement des pays ayant le même niveau de développement et concerne des échanges intra branches que la théorie classique ne peut expliquer.

Sans remettre en cause les apports de Smith ou de Ricardo, le développement des échanges intra branches relève d'une division internationale du travail plus fine que celle envisagée par les auteurs classiques. En effet, les entreprises participant aux échanges internationaux tendent de plus à se spécialiser sur un segment de produit particulier sans chercher à être présent sur toute la gamme d'une branche d'activité. Il en ressort que la division internationale du travail ne se fonde plus sur une branche ou un secteur d'activité mais plutôt sur un segment de marché ce qui explique le développement des échanges intra branches qui concernent bien des produits d'une même branche, mais qui ne sont pas en fait substituables entre eux.

Les analyses de Ricardo et d'HOS constituent la théorie traditionnelle du CI. Elles reposent, du moins dans leurs versions de base, sur des hypothèses communes fortes : les marchés des facteurs de production comme ceux des produits sont en concurrence parfaite ; la production se fait avec des rendements d'échelle constants. Ces deux théories, et surtout celle d'HOS ont fait l'objet de tentatives de vérification empiriques, en général décevantes, qui ont conduit, dans les années 60, à explorer de nouvelles voies d'explication, à commencer par le rôle que peuvent jouer les dépenses de R&D dans la création des flux commerciaux.

SECTION II: Les nouvelles théories du commerce international

Dans les années 80, l'approche jusqu'alors dominante est supplantée par *une nouvelle théorie du commerce international* dont l'initiateur le plus connu est Paul Krugman. La nouvelle théorie du CI ne correspond pas à un corps d'analyse unifié, mais plutôt à un ensemble de travaux, de modèles développés par différents auteurs qui s'éloignent radicalement des principes retenus par la théorie traditionnelle. L'origine de ce courant est double.

D'une part, l'écart considérable entre les prédictions de la théorie traditionnelle et les constatations empiriques doit conduire à remettre en cause les idées antérieures. Elhanan Helpman et Paul Krugman, en 1985, considèrent ainsi que trois caractéristiques importantes du CI contemporain ne sont pas expliquées par la théorie traditionnelle :

- Les échanges internationaux se développent le plus entre des nations de niveau de développement comparable, aux dotations factorielles identiques, contrairement aux attentes de la théorie HOS ;
- Le commerce intrabranche constitue une part significative et en croissance dans le CI qui ne peut être expliquée ni par la théorie ricardienne ni par la théorie HOS ;
- Au sein de la théorie traditionnelle, les firmes multinationales ne peuvent exister, or elles sont à l'origine d'une part importante des échanges entre nations²⁰. La nécessité de proposer une explication de ces trois phénomènes, au sein d'une théorie du CI construite sur des bases différentes de l'ancienne est donc de plus en plus ressentie.

D'autre part, les développements de l'économie industrielle et de la microéconomie de la concurrence imparfaite ont conduit à considérer les marchés oligopolistiques comme le cas général. Comme l'indique Krugman, il était paradoxal de traiter le CI avec une théorie reposant sur des hypothèses de concurrence, alors que les secteurs industriels qui sont à l'origine de l'essentiel de ce commerce sont analysés comme des oligopoles dans des études d'économie industrielle. La nouvelle théorie propose une analyse qui s'est développée dans deux directions : les échanges internationaux et la politique commerciale.

1. Les principales caractéristiques des nouvelles théories du CI

Nous pouvons résumer les principales caractéristiques des nouvelles théories du commerce international dans les points suivants :

- Ces théories raisonnent en termes de structures de marché et non au niveau macroéconomique. Le cadre de la concurrence pure et parfaite est délaissé au profit de celui de la concurrence imparfaite, en introduisant notamment les hypothèses de rendements d'échelle croissants et de différenciation des produits.

²⁰ E. Helpman & P. Krugman. « *Market Structure and Foreign Trade* ». Cambridge, The MIT Press, Mass., 1985, pp. 2-3.

- Ces théories tentent d'expliquer l'échange intra-branche entre pays développés. L'existence de différences entre les pays n'est plus une condition nécessaire à l'échange international. Des pays similaires peuvent trouver un intérêt mutuel à commercer afin d'exploiter, par exemple, des économies d'échelle.
- Ces nouvelles théories introduisent une dimension dynamique par l'analyse de l'évolution temporelle de la spécialisation des pays alors que les théories traditionnelles sont essentiellement statiques ;
- Enfin, la participation au CI n'est pas nécessairement un jeu à somme positive ; certains pays y perdent ce qui justifie le recours au protectionnisme.

2. La R&D et l'innovation, facteurs explicatifs des échanges internationaux

C'est en 1961 que Michael Posner développe une analyse radicalement nouvelle, centrée sur le changement technique²¹. L'idée initiale consiste simplement à étendre à la sphère internationale les conséquences des activités de R&D des firmes : une firme innovatrice bénéficie, pendant une période plus ou moins longue, d'un monopole dans la production du bien nouveau. Si ce bien est consommé à la fois par des résidents du pays d'origine et par des consommateurs localisés à l'étranger, un flux d'exportations est créé qui ne disparaîtra que lorsque les firmes étrangères auront réussi à mettre au point un produit concurrent. Le déterminant de ce commerce est " *l'écart technologique* "²².

Trois conséquences découlent de cette nouvelle perspective :

- L'accent est mis sur les firmes et sur leurs stratégies, plus que sur les caractéristiques nationales comme les dotations factorielles ;
- Les déterminants des flux commerciaux ne sont pas stables dans le temps ;
- La théorie n'explique qu'une partie des échanges internationaux : parallèlement aux exportations des biens " *high tech* ", il existe un commerce de biens banalisés qui peut être expliqué par les approches traditionnelles.

Des travaux ultérieurs ont prolongé cette approche, notamment sous l'influence de Raymond Vernon et de la théorie du " cycle de vie " du produit exposée en 1966²³. Vernon enrichit la perspective de Posner en s'interrogeant sur la nature des innovations qui apparaissent aux Etats-Unis et en considérant les stratégies des firmes tout au long de la durée de vie économique du produit. Selon Vernon, les firmes américaines de l'industrie présentent, jusqu'en 1970, une séquence d'insertion sans les échanges internationaux qui peut être résumée en quatre étapes :

²¹ B. Guillochon. « *Economie internationale* ». Coll. " économie Module ", Paris, Dunod, 1993. Pp : 93-97.

²² J.-L. Mucchielli. « *Relations économiques internationales* », coll. " Les Fondamentaux ", Paris, Hachette, 1991. Pp. 56-64.

²³ J.-L. Mucchielli & T. Mayer. 2005. Op-Cit. P: 131.

- Le produit nouveau, produit en petites séries, est vendu exclusivement aux Etats-Unis à un prix élevé ;
- Le début de la standardisation fait baisser le prix de vente et des exportations destinées à des consommateurs étrangers à niveau de revenu élevé apparaissent et se développent ;
- L'apparition de concurrents étrangers conduit les firmes américaines à aller produire à l'étranger, en substituant la production à l'étranger du bien maintenant banalisé aux exportations ;
- Le déclin de la demande aux Etats-Unis conduit les firmes à arrêter la production du bien sur le territoire américain ; la demande résiduelle est satisfaite par des importations en provenance des filiales à l'étranger.

L'analyse initiale de Vernon repose sur une hiérarchie internationale des coûts de production qui fait des Etats-Unis, jusqu'en 1970, le pays où les coûts salariaux sont les plus élevés, en même temps que le revenu par tête est le plus important. Cette double caractéristique modèlè la nature des innovations qui sont à la fois intensives en capital et qui concernent des produits destinés à une clientèle peu sensible aux prix. Les modifications ultérieures de l'environnement international ont conduit Vernon à adapter sa théorie, par exemple pour caractériser les innovations des firmes japonaises et décrire les nouvelles caractéristiques du cycle de vie des produits naissant au sein de ces firmes.

3. Le développement en vol d'oies sauvages de Kaname Akamatsu

Cette théorie apparaît dans une certaine mesure comme une théorie du cycle de vie du produit adaptée aux PVD. K Akamatsu l'a forgé en s'appuyant sur le modèle suivi par le Japon. Il distingue quatre temps :

1/ Dans un premier temps, le PVD n'exporte que des matières premières ;

- les importations en provenance des PDEM peuvent seules satisfaire sa demande intérieure de produits manufacturés.

- durant cette phase, le pays développe ses échanges avec des pays qui ont des structures économiques complémentaires de la sienne (cf. HOS).

- On se situe dans le cadre de la division internationale du travail (DIT) traditionnelle.

2/ Dans un deuxième temps, la croissance de la demande domestique permet de rentabiliser la fabrication sur place de produits de consommation manufacturés qui sont, à l'origine, en fin de cycle de vie du produit.

- Pour ces biens, la production nationale se substitue aux importations

- Mais, en contrepartie, les importations de biens d'équipement rendus nécessaires par le développement des industries de consommation se développent.

3/ Dans un troisième temps, les producteurs locaux s'attaquent aux marchés des pays voisins.

- Les importations de matières premières en provenant de pays moins développés s'accroissent. On assiste donc à une expansion des échanges entre PVD.

- Durant cette phase le pays considéré entreprend une production de biens d'équipements qui se substitue aux importations en provenance des Pays du Sud et l'Est Méditerranéen (PSEM).

4/ Durant une quatrième phase, le pays va exporter une partie de sa production de biens d'équipement vers les PVD qui, pour répondre à leur demande intérieure ou pour produire à moindre coût et réexporter des biens de consommation, ont besoin de machines.

Notons que cette théorie a connu un vif succès, car elle permet de mieux comprendre le développement de la zone asiatique :

- Dans un premier temps, le Japon a produit puis exporté des biens de consommation bas de gamme (le textile) puis il s'est spécialisé sur des productions apportant une plus forte valeur ajoutée (électronique grand public) qu'il a exportée non seulement vers sa zone mais vers les PSEM.

- Le Japon, au fur et à mesure de son développement, a alors développé une industrie de biens d'équipement pour répondre à ses besoins domestiques. Il a par la suite exporté une partie de sa production vers des pays moins développés (les 4 dragons du Sud-est) vers lesquels il délocalisait la production de biens de consommation pour lesquels il n'était plus compétitif, suite à l'augmentation de ses coûts de main-d'œuvre.

- Le schéma est en train de se reproduire avec les tigres vers lesquels le Japon, mais aussi les dragons délocalisent des productions nécessitant une main-d'œuvre faiblement rémunérée.

4. Echanges internationaux et rendements d'échelle croissants

L'hypothèse de rendements d'échelle constants implique que la spécialisation internationale n'est déterminée que par des différences internationales des techniques de production (théorie ricardienne) ou dans les dotations relatives de facteurs de production (théorie HOS). L'existence de rendements d'échelle croissants suppose que la production augmente plus vite que la taille des unités de production (rendements internes) ou que la taille de l'industrie (rendements externes). Ces deux dimensions du problème ne sont pas aisément dissociables sur le plan empirique car on dispose généralement de données d'industries et non de firmes.

Sur le plan théorique, cette distinction est importante car seules les économies externes préservent la concurrence parfaite. Des économies internes incitent au contraire les firmes à grandir : elles y trouvent la possibilité d'adopter des comportements stratégiques lorsqu'elles se retrouvent en petit nombre ; cela limite par ailleurs la variété de produits qu'une industrie d'une taille donnée peut offrir à ses clients. Depuis la fin des années 1970, toute la théorie du CI a été réécrite sur la base de ces principes. La validation empirique du nouvel édifice est en cours depuis la fin des années 1990.

Lorsqu'il existe des économies d'échelle *internes* à la firme (le coût unitaire de production diminue lorsque la taille de la firme augmente), la concurrence disparaît. Si ces économies sont continues, le marché est en situation de monopole. Helpman et Krugman traitent cette forme de marché dans le contexte particulier du monopole contestable, (la firme installée peut voir sa position contestée par un entrant potentiel et la firme installée fixe le prix à un niveau égal au coût moyen)²⁴. Supposons que deux pays, A et B soient identiques en tous points, sauf pour le taux de salaire, plus élevé en A qu'en B ; le coût moyen de production du monopole contestable qui produit le bien x est donc plus élevé en A.

L'ouverture au CI des deux pays conduit à la disparition de la firme localisée en A. Celle du pays B est la seule à approvisionner les deux pays et, en raison des économies d'échelle interne, le prix d'équilibre avec échanges internationaux s'établit à un niveau inférieur aux deux prix d'autarcie. Si tous les marchés sont des monopoles contestables, la spécialisation internationale est totale : chaque bien n'est produit que par une seule firme.

Les économies d'échelle *externes* à la firme mais internes au secteur sont compatibles avec la persistance de la concurrence : le coût unitaire de production dépend alors de la taille du secteur. L'existence de telles économies a pour effet de favoriser, toutes choses égales par ailleurs, les nations qui produisent des volumes importants. Ainsi, une nation entrée la première dans la production d'un bien ne pourra pas être concurrencée par une autre, avantagée par un taux de salaire plus faible, mais qui ne peut accéder à un niveau de production suffisant pour bénéficier des économies d'échelle.

Trois conséquences importantes découlent de cette situation²⁵:

- La taille du marché intérieur d'une nation peut, en présence d'économies d'échelle externes, être un facteur explicatif du CI ;
- Les spécialisations internationales résultant des économies d'échelle externes sont stables, même si les avantages comparatifs se modifient ;
- Des " *accidents historiques* " conduisant à la production d'un bien dans un pays donné peuvent expliquer les flux commerciaux internationaux. Les tentatives de vérification de la portée explicative de cette analyse sont difficiles ; des travaux récents suggèrent que les rendements croissants pourraient jouer un rôle significatif pour seulement un tiers des industries.²⁶

²⁴ Helpman & Krugman. Op-Cit. 1985. P: 122.

²⁵ M. Vujisic. « *Les nouvelles théories du commerce international* ».

http://www.creg.ac-versailles.fr/IMG/pdf/Les_nouvelles_theories_du_CI.pdf. P:3.

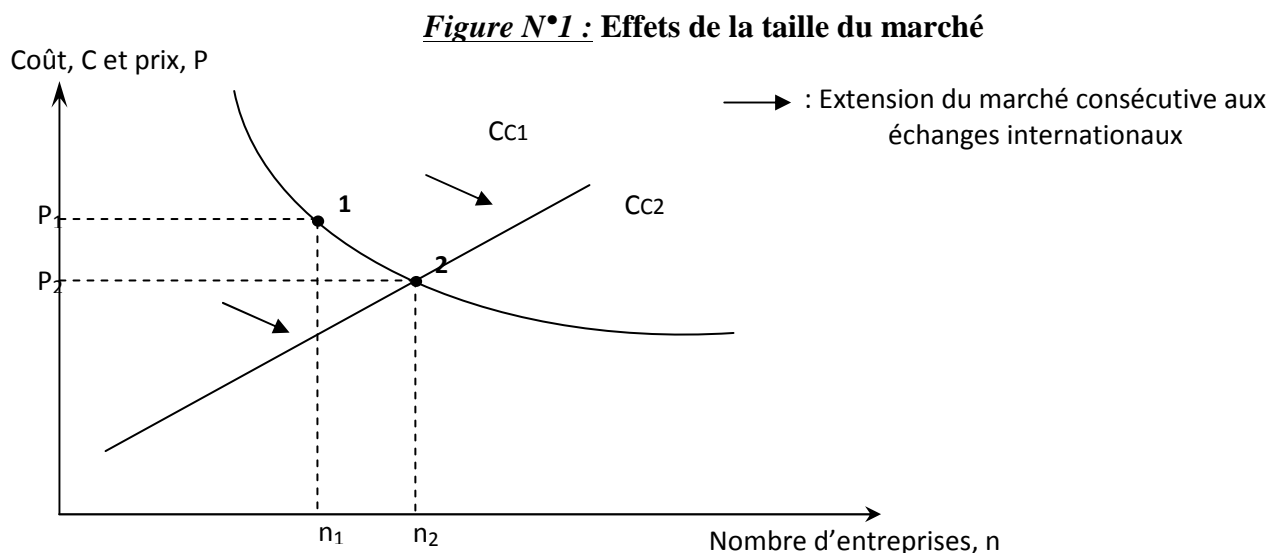
²⁶ Pour approfondir le sujet, voir le livre de: W. Antweiler & D. Trefler, « *Increasing Returns And All That : A View From Trade* ». NBER, Working Paper 7941. Octobre 2000.

La nouvelle théorie couple les économies d'échelle avec la différenciation du produit : les modèles de différenciation proposés supposent l'existence de coûts fixes, ce qui implique une relation décroissante entre le coût unitaire et les quantités. L'intérêt essentiel de la différenciation est sa capacité à expliquer la coexistence d'importations et d'exportations dans une même branche. Ainsi, par exemple, les consommateurs ont un goût pour la variété qui est satisfait par les productions étrangères.

Cependant, la mise en œuvre de la différenciation conduit à distinguer la différenciation verticale, qui porte sur des produits de même qualité, de la différenciation horizontale, pour laquelle les produits sont de qualité différente. Le critère de distinction usuel est le rapport des valeurs unitaires des exportations et des importations : si celles-ci diffèrent de moins de 15 %, la différenciation est horizontale, au delà elle est verticale. C'est ainsi que les travaux contemporains tendent à distinguer trois types de flux commerciaux : le commerce traditionnel, ou encore univoque, le commerce croisé de produits similaires et le commerce croisé de produits différenciés verticalement²⁷. Cependant, alors même que les modèles proposés paraissent correspondre aux modalités contemporaines de la concurrence, leur pouvoir explicatif demeure décevant²⁸.

5. La différenciation des produits

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



Source : Helpman et Krugman, Op-Cit. P:69.

²⁷ Pour une application au commerce intra-européen, voir : L. Fontagné, M. Freudenberg & N. Péridy. « Commerce international et structures de marché : une vérification empirique ». *Economie et Prévision*, n° 135, juillet-septembre, 1998.

²⁸ M. Rainelli. « La nouvelle théorie du commerce international ». Paris, La Découverte, 1997. Pp : 59-63.

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* mise à jour par Edward Chamberlin en 1933. 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. D'un côté plus le nombre d'entreprises sera élevé, plus la concurrence entre elles sera forte et plus bas sera par conséquent le prix dans l'industrie (courbe décroissante PR). D'un autre côté, plus le nombre d'entreprises sera élevé, moins la production par entreprise sera importante et plus haut sera par conséquent le coût moyen (courbe croissante CC) Krugman montre comment le CI atténue le conflit entre variétés des biens et échelle de production auxquels les pays sont confrontés individuellement.

Dans le modèle de concurrence monopolistique, un marché plus étendu conduit à la fois à un prix moyen plus bas ($p_2 < p_1$) et à une plus grande variété de la production ($n_2 > n_1$). En effet chaque entreprise produit plus et a un coût moyen plus bas. Il en résulte simultanément un accroissement dans le nombre d'entreprises (et par conséquent dans la variété de biens disponibles) et une diminution du prix du bien de chaque produit. En appliquant ce résultat au CI, on voit que celui-ci crée un marché mondial plus vaste que chacun de marchés nationaux. Intégrer les marchés par le CI a les mêmes effets que la croissance d'un marché à l'intérieur d'un même pays²⁹.

Ainsi deux pays ayant les mêmes dotations factorielles, utilisant les mêmes technologies à économies d'échelle internes pour produire des biens différenciés, seront conduits à échanger, malgré leur parfaite similitude dans les conditions d'offre. Cet échange de différenciation résulte de la préférence des consommateurs des deux pays pour la variété. L'ouverture des économies engendre les effets suivants:³⁰

- *Le commerce accroît la variété*, ce qui augmente le bien-être des consommateurs ou, dans des modèles plus complexes, l'efficacité des producteurs utilisant les importations en consommation intermédiaire ;
- *L'ouverture au commerce peut être assimilée à un choc concurrentiel* : supprimer les entraves aux échanges réduits la protection naturelle offerte par la distance. Certaines firmes vont tout de même disparaître ;

²⁹ P. Krugman & M. Obstfeld. « *Economie internationale* ». Person Education, 7ème Edition, France. 2006. Pp : 128-130.

³⁰ R. Harris, T. & Lemieux. « *Les Liens En Amérique Du Nord-aspects Sociaux Et Marchés Au Travail: Aspects Sociaux et Marchés du Travail* ». University of Calgary Press, 2005. P: 594.

➤ *Les économies d'échelle sont mieux exploitées*, les firmes restantes produisant des séries plus longues, ce qui réduit le coût de production et donc le prix.

6. Les politiques commerciale et industrielle stratégiques

Dans les modèles ricardien et néoclassique la firme n'a pas de dimension ; l'entrepreneur se borne à sélectionner une fonction de production, d'ailleurs imposée par la concurrence. Les modèles contemporains réintroduisent les entreprises, et tiennent compte, pour les plus grandes d'entre elles, de leur capacité à influencer la structure du marché et du développement des implantations d'unités de production à l'étranger.

La mondialisation des économies n'est nouvelle que par son ampleur qui met en concurrence généralisée les économies nationales. Les firmes multinationales en sont les acteurs principaux en réalisant des investissements directs à l'étranger (création d'une filiale à l'étranger ou prise de participation dans le capital d'une entreprise étrangère). L'ouverture des économies se manifeste par une mobilité croissante du capital, les firmes ne reculant plus devant la délocalisation de *segments de production* et la fabrication d'un produit sur une base internationale, chacune des filiales implantées à l'étranger opérant à un stade différent de la transformation des biens intermédiaires en biens finals.

La nouvelle théorie a également développé une analyse originale de la politique commerciale, qui n'a été défendue que pendant une durée assez brève. La théorie traditionnelle montre, lorsque la concurrence est parfaite, que le libre-échange est optimal ; la nouvelle théorie, reposant sur une analyse en termes de concurrence imparfaite, développe au contraire des justifications fortes à une intervention publique par le biais de politiques industrielle ou commerciale.

C'est un article de J. Brander et B. Spencer qui marque la naissance de la nouvelle théorie du protectionnisme³¹. Les auteurs envisagent le cas particulier d'une firme domestique qui entre en concurrence avec une firme étrangère sur un marché tiers où il n'existe pas de producteur autochtone. Les firmes ont des dépenses de R&D qui conduisent à une diminution de leurs coûts de production ; ces dépenses peuvent être subventionnées par les pouvoirs publics du pays domestique. Cette politique industrielle permet d'abaisser le coût de production de la firme en dessous de celui de sa rivale et donc de modifier l'équilibre atteint sur le marché tiers. Le niveau optimal de subvention est celui qui permet de passer d'un équilibre de Cournot (sans intervention publique) à un équilibre où la firme domestique est leader, ce qui accroît son profit. Cette situation est décrite comme l'extraction d'une partie des rentes d'oligopole de la firme étrangère³².

³¹ A. Spencer & J. Brander. « *International R&D Rivalry and Industrial Strategy* ». Review of Economic Studies, vol. 50, 1983. Pp : 707-722.

³² D. L. Phan, « *La politique commerciale stratégique : apports et limites* ». Ed. La négociation commerciale et financière internationale, Paris, Economica, 1995. P : 62.

Dans le prolongement de ces résultats, de nombreux travaux vont s'intéresser à la description de cas où l'intervention des pouvoirs publics, au moyen d'une politique commerciale ou d'une politique industrielle peut conduire à améliorer la situation d'une firme nationale, ou à lui permettre d'entrer sur un marché dans lequel, sans intervention publique, elle ne pourrait obtenir un profit positif. De telles formalisations sont apparues comme pertinentes pour décrire, par exemple, le cas de l'industrie aéronautique avec la rivalité entre *Airbus* et *Boeing*. Cependant, les premiers enthousiasmes à l'égard de cette approche vont rapidement être tempérés ; d'une part, les résultats obtenus ne sont pas robustes : la modification des hypothèses de comportement des firmes remet en cause les modalités de l'intervention publique. D'autre part, les tentatives pour chiffrer les gains résultant d'une politique activiste ont conduit à relativiser son intérêt. Krugman, considère, que le libre-échange demeure la politique optimale³³.

Ainsi, les apports de la nouvelle théorie, s'ils sont indéniables sur le plan conceptuel, parce qu'ils permettent de raisonner sur des cas généraux et non plus limites, n'ont pas encore fait l'objet de vérifications empiriques probantes. De ce point de vue, la faiblesse de la nouvelle théorie renvoie à celle de la théorie traditionnelle.

7. Vers une nouvelle économie internationale (NEI)

Au total, l'évolution des théories des échanges internationaux est caractérisée par un glissement de la ré-allocation des facteurs (permettant un gain de productivité) vers de nouveaux types de gains caractérisés par trois effets : des effets de dimension, de diversification et de concurrence.

- Le développement des échanges internationaux produit des effets de dimension sur la taille des entreprises, le volume de la production, les coûts de production. Les mécanismes d'économie d'échelle expliquent l'imperfection (croissante ?) de certains marchés, tant on observe la constitution d'oligopoles mondiaux restreints (*Boeing* et *Airbus* dans l'aéronautique civile, *Microsoft* face à *Linux* et *Apple* dans les systèmes d'exploitation de la micro-informatique individuelle) voire même l'apparition de réalisation d'impartition unique (station orbitale *Alpha*) suivant en cela la conclusion du modèle de *Lancaster* ;
- Les effets de diversification se traduisent par un accroissement de la variété du système d'offre proposé au consommateur, soit en terme de diversification de la consommation (alimentation...), soit en terme de montée en gamme des produits consommés, progression éventuellement accompagnée d'une hausse des prix. Cette montée en gamme peut traduire à terme la disparition des produits de plus faible qualité ou de technologie obsolète ;
- Les effets de concurrence montrent la réalité de la concurrence imparfaite avec l'apparition d'oligopoles mondiaux voire, de position dominante mondiale sur des créneaux bien précis (*Microsoft*). Sur les marchés domestiques, les firmes insérées dans le

³³ P. Krugman. « *The Narrow and Broad Arguments for Free Trade* ». *American Economic Review*, Papers and Proceedings, vol. 83, n° 3, Mai 1993. Pp: 362-366.

commerce mondial détiennent souvent des positions dominantes sur leurs marchés (Renault). L'ouverture des marchés à la concurrence accroît leur contestabilité et dans un premier temps accroît le nombre d'offreurs, simultanément à la baisse des prix. Cependant, l'expérience de la déréglementation montre dans un deuxième temps une défaillance de l'efficacité des firmes récemment entrées sur ces marchés (transport ferroviaire en Angleterre), et parfois une incapacité des firmes à survivre sur ces nouveaux marchés. L'ouverture à la concurrence a conduit parfois à la réduction de celle-ci.

Comme toute activité économique, le CI est aussi porteur de paradoxes. Krugman, en dénonçant la *Pop* économie, c'est-à-dire une culture économique de masse, simpliste et erronée veut dénoncer quelques mythes, trompeurs à ses yeux : la compétitivité nationale, (la compétitivité des industries nationales est d'abord liée à la productivité des facteurs et au taux de change relatif), et la foi dans l'excédent extérieur (qui peut être lié à une politique de monnaie forte, accompagnée par un fort taux de chômage et par la faiblesse de la demande intérieure). Cette *provocation* permet de montrer que la mondialisation, forme ultime du libre échange, " ne joue qu'un rôle marginal dans la forte croissance des inégalités de revenus ou de chômage ".

Mais tout le problème est de savoir si les bénéfices réels du libre échange peuvent ne pas être réciproques, et être défavorables à certains partenaires. L'analyse théorique, en se limitant au cadre des pays développés, manque encore d'arguments pour montrer que le CI n'est pas un jeu à somme nulle.

SECTION III : Les fondements du commerce international

L'explication des échanges commerciaux entre les nations relève d'un champ d'analyse distinct des échanges qui s'effectuent au sein d'un pays. Ainsi, au lieu de raisonner comme le fait la microéconomie sur un marché et d'expliquer comment se forment les offres et les demandes, on explique, dans les théories traditionnelles, pourquoi les nations se spécialisent dans la production d'un bien qu'elles produisent pour le marché domestique et qu'elles exportent, en échange d'un autre bien, qu'elles importent. Les théories traditionnelles offrent des explications du CI, qui sont remises en cause tout d'abord en intégrant de nouveaux éléments explicatifs, comme la R&D puis, en raison des caractéristiques des flux commerciaux contemporains, par les développements de la nouvelle théorie du CI.

1. Qu'est-ce que le commerce et le commerce international ?

Le commerce est une activité d'échange qui se manifeste sous différentes formes, en différents endroits. Ce peut être aussi bien deux personnes sur un marché de village que deux nations vendant leurs produits agricoles sur la scène internationale. Y participent en outre toute une gamme d'individus : travailleurs rémunérés ou non, chefs d'entreprise, importateurs, exportateurs et consommateurs. Les acteurs qu'ils soient de petite ou de

grande envergure sont tous des agents économiques mais différents dans leurs rôles, comme dans le degré et le type de pouvoir et d'influence dont ils disposent. Ils n'en bénéficient – ou n'en pâtissent – donc pas de la même façon.

Il est plus que nécessaire d'assurer un cadre solide et actif au CI. Bien que le commerce soit une réalité ancienne (les échanges internationaux ayant en effet commencé il y a 5000 ans entre l'Égypte et la Mésopotamie, ce n'est qu'à partir du 19^{ème} siècle, au moment de la révolution industrielle, et en raison du développement des moyens de transport et de communication que le CI a connu une ascension irréversible. Aujourd'hui, nous en sommes à l'heure de l'internationalisation de l'économie. Ce que l'on appelle la mondialisation correspond à une accentuation de ce phénomène d'internationalisation par une évolution sans précédent du volume des échanges.

Aujourd'hui, tout le monde est d'accord pour dire qu'un pays pourrait difficilement survivre sans commerce extérieur et que, même s'il pouvait se suffire à lui-même en vivant en autarcie, il en subirait probablement de lourdes conséquences, de fait, la question de la participation au CI n'est donc pas une question d'ordre politique. La question essentielle est plutôt de savoir jusqu'où développer le commerce? Les responsables politiques doivent-ils défendre le libre-échange ou doivent-ils, dans une certaine mesure, d'envisager de protéger leurs industries nationales? Dès lors, le débat décisif est de savoir s'il doit y avoir plus de protection, moins de protection, ou pas de protection du tout. Ci-dessous, seront donc abordés les principaux arguments mis en avant dans le débat pour ou contre le protectionnisme.

2. L'originalité du commerce international

Si le commerce entre les nations doit être expliqué avec des théories spécifiques, c'est parce qu'une hypothèse forte relative à la concurrence, analysée du côté de la production, est posée dans les théories traditionnelles. Dans le modèle ricardien, les prix de marché sont liés aux prix de production, eux-mêmes en étroite relation avec les valeurs des marchandises. Pour que cette relation existe, il est nécessaire que les capitaux puissent librement entrer et sortir des branches de production afin que les taux de profit des différentes branches soient égaux au taux de profit moyen. Or, Ricardo, pose comme préalable à la théorie du CI que si les capitaux peuvent librement se déplacer au sein d'une nation, ils sont totalement immobiles internationalement, en conséquence, les prix internationaux doivent être déterminés selon des principes différents de la valeur travail.

Ricardo donne des justifications empiriques à cette hypothèse, fait appel à des faits d'expérience en invoquant la répugnance des capitalistes à quitter leur patrie³⁴. Mais ces justifications sont en fait de peu d'importance : l'hypothèse d'immobilité internationale des capitaux est nécessaire pour rendre compte des différences entre les nations, elles-mêmes à

³⁴D. Ricardo. « *Principes d'économie politique et de l'impôt, 1817* ». trad. française, Paris, Calmann-Lévy, 1970. P : 104.

l'origine des échanges internationaux, elle devient essentielle pour définir la nation, qui est un espace au sein duquel les capitaux se déplacent sans entraves.

La théorie HOS repose sur une théorie de la valeur distincte de celle de Ricardo, puisqu'elle s'insère dans l'analyse néoclassique. Les différences essentielles de l'analyse tiennent d'une part à la référence au lien entre la rareté et les prix, et à une nouvelle conception de la production. En effet, la production n'est plus analysée à partir du seul travail, mais comme résultant de la combinaison de facteurs de production, en général le travail et le capital. De la même façon que chez Ricardo, les échanges internationaux sont spécifiques, cette fois parce que le capital et le travail sont tous deux parfaitement mobiles au sein de la nation et totalement immobiles entre les pays.

Ainsi, les deux analyses fondatrices de la théorie du CI, grâce à une hypothèse fondamentale identique, peuvent raisonner sur des nations distinctes les unes des autres et qui sont les agents particuliers qui entrent dans les échanges internationaux. Ces théories vont se séparer sur les variables expliquant les échanges internationaux.

3. Le commerce est-il seulement affaire d'argent ?

Bien entendu, le commerce dépasse le cadre du financier. Il fait partie intégrante de la politique socioéconomique aux niveaux national et international. De fait, le commerce exerce une influence croissante sur les politiques nationales, car les négociations commerciales englobent de nos jours une gamme étendue de sujets (services, propriété intellectuelle, investissements, concurrence, marchés publics, etc.), dont certains sont considérés comme appartenant au domaine social (p. ex., la santé et l'éducation).

Les accords commerciaux offrent aux États la possibilité d'échanger idées, technologies et pratiques exemplaires, ainsi que de collaborer à l'atteinte de buts communs. Le débat se poursuit quant aux bienfaits des accords comme ceux de l'OMC, l'*Accord de libre-échange nord-américain* (ALENA) et *Union du Maghreb Arabe* (UMA) pour la gestion environnementale, la diversité culturelle et les droits civiques; néanmoins, ces accords présentent l'avantage indéniable de permettre une participation plus active aux décisions mondiales dans une foule de secteurs cruciaux. Des douzaines de pays, dont plusieurs en développement, acceptent de se plier à des conditions rigoureuses pour adhérer à l'OMC, ce qui laisse entendre qu'ils attachent une grande valeur à cette participation.

4. Les trois règles d'or des échanges internationaux

Toute étude des échanges internationaux repose sur trois règles d'or, incontournables et universelles: les gains à l'échange sont le résultat des importations ; les gains à l'échange nécessitent le plus souvent une spécialisation ; les gains à l'échange n'ont pas de rapport avec un excédent de la balance commerciale³⁵. Ces trois règles sont importantes à souligner, car elles rectifient des idées erronées mais répandues dans le public.

4.1. Les gains à l'échange sont le résultat des importations

Une première idée répandue est que le CI apporte un gain grâce aux exportations et que les importations sont un mal nécessaire pour pouvoir exporter. Or, l'analyse économique montre que c'est exactement l'inverse qui se produit : le CI n'apporte des gains que par les importations qu'il autorise, et les exportations sont le prix à payer pour les obtenir. En effet, il apparaît plus profitable pour une nation d'importer les produits qui sont localement inexistantes ou plus coûteux à produire sur place. L'offre intérieure s'accroît puisque une offre étrangère s'ajoute à l'offre locale. La baisse induite des prix locaux des produits importables (biens étrangers importés et biens locaux substitués aux importations) augmente la consommation des ménages. L'équilibre est atteint lorsque les prix locaux de ces biens ont baissé jusqu'au niveau des prix mondiaux.

Il est clair, en vertu de la règle fondamentale de l'équilibre emplois-ressources, que cette hausse de la consommation doit être financée par des exportations : ceux des produits locaux qui bénéficient de prix plus élevés sur les marchés étrangers vont être exportés. L'offre locale de ces produits tend alors à se réduire. La hausse induite des prix locaux des produits exportables diminue la consommation des ménages. L'équilibre est atteint lorsque les prix locaux de ces biens ont haussé jusqu'au niveau des prix mondiaux.

4. 2. Un gain net maximal à l'échange exige une spécialisation

Une deuxième idée répandue est que la spécialisation des pays en termes de production et d'exportation est néfaste au bien-être. Or, là encore, l'analyse économique montre que c'est exactement l'inverse qui se produit : le CI apporte ainsi un gain net maximal lorsque l'écart entre le gain de pouvoir d'achat tiré des importations et la perte de pouvoir d'achat engendré par les exportations est positif et maximal.

Dans cet ordre d'idée, pour maximiser les gains tirés des importations, il suffit que le pays ouvre ses frontières aussi largement que possible aux productions étrangères de façon à obtenir les prix les plus bas. Pour minimiser les coûts des exportations, le pays a intérêt à se spécialiser dans la production des biens exportables les moins coûteux pour lui. Selon que cette spécialisation engendre, ou l'abandon pur et simple de la production des biens concurrents des importations, ou seulement une réduction de leur offre, on parlera de

³⁵ P. Messerlin. « *Le Commerce international* ». PUF, introduction, 1998. Pp. 6-16.

spécialisation complète ou de spécialisation incomplète : dans le premier cas, toutes les ressources productives du pays peuvent être utilisées à la fabrication des biens exportés; dans le second cas, le secteur exportateur ne peut absorber qu'une partie des ressources jusque là employées dans le secteur importateur.

4. 3. Le gain à l'échange ne nécessite pas un excédent commercial

La dernière idée fausse répandue est que le CI n'est bénéfique que si la balance commerciale est excédentaire. Or, les modèles explicatifs des échanges démontrent l'existence de gains à l'échange sur le long terme dans des situations où la balance commerciale des pays est toujours à l'équilibre.

En réalité, les déséquilibres de la balance commerciale sont de nature macro-économique et se produisent sur le court- moyen terme. Sur le long terme, une balance commerciale doit être équilibrée. L'identité fondamentale de la comptabilité nationale pose que le PIB est égal à la consommation plus l'investissement plus le solde commercial : $Y=C+I+(X-M)$. Comme l'épargne S est la différence entre le PIB et la consommation ($S=Y-C$), on vérifie que : $S-I=X-M$. Un déséquilibre de la balance commerciale est donc le reflet du déséquilibre macro-économique interne entre épargne et investissement.

Conclusion

La synthèse proposée par Helpman et Krugman (1985) en termes d'équilibre intégré a permis de dépasser l'opposition entre avantage comparatif et concurrence imparfaite. Ils considèrent une situation initiale d'intégration parfaite de l'économie mondiale : les prix des biens et les rémunérations des facteurs sont identiques partout. La question est alors de savoir sous quelles conditions un découpage arbitraire de cette économie intégrée en économies nationales différemment dotées en facteurs permet de reproduire les conditions de départ. Ce cadre abstrait permet d'intégrer différentes structures de marché en concurrence parfaite ou imparfaite. Il apparaît que l'écart de dotation factorielle entre les pays (essentiellement leur écart de développement) renforce le caractère intra-branche des échanges, tandis que la similarité des pays conforte l'échange intra-branche.

Ce résultat est tout à fait conforme aux observations. Les pressions redistributives associées à l'échange sont d'autant plus intenses que l'échange est interbranche et donc que les pays sont différents. Enfin, lorsque les pays sont trop différents, la seule mobilité des biens ne pourra assurer l'égalisation des revenus de facteurs.

Au total, la théorie classique du CI, favorisant les explications en termes d'avantage comparatif, rendrait mieux compte des échanges (en concurrence parfaite) entre économies très différentes. A l'inverse, les échanges entre économies similaires seraient mieux expliqués par les nouvelles approches en concurrence imparfaite accordant une place centrale aux rendements croissants, à la différenciation des produits et aux stratégies des firmes.

CHAPITRE II

Les politiques du Commerce International

CHAPITRE II : Les politiques du commerce international

Introduction

« La politique commerciale peut se définir comme la formalisation des règles et des mécanismes qui réglementent les activités commerciales entre les pays. Elle est liée aux politiques fiscales, monétaires et de l'emploi nationales, ainsi qu'à d'autres politiques macro-économiques comme l'investissement étrangers, l'ajustement structurel, la dette et le développement »⁷¹.

L'analyse des coûts et des avantages du CI expliquent en grande partie la spécialisation des pays industriels, en revanche, deux courants de pensée économique sont généralement associés aux politiques économiques, il s'agit du *libre-échange et du protectionnisme*. La querelle entre ces deux courants naît pratiquement avec le capitalisme, mais l'histoire montre qu'il y a eu alternance de ces deux politiques.

Certains économistes pensent que la libéralisation commerciale devrait être menée dans tous les pays. Selon ce schéma libéral, les mouvements des biens et des services seraient entièrement dictés par les forces du marché. Tous les obstacles au commerce devraient être levés pour permettre aux pays de se spécialiser dans les domaines de production dont ils maîtrisent. Il en résulterait une augmentation de la production globale, engendrant croissance et réduction de la pauvreté. Cependant, d'autres font valoir que certains pays doivent être protégés pour être en mesure d'augmenter leur capacité de production en particulier les pays pauvres dont les industries sont moins développées. Le protectionnisme consiste pour les pays à protéger leurs marchés par l'imposition de taxes sur les importations et à aider les producteurs nationaux par des subventions.

SECTION I : Le protectionnisme

Bien que les auteurs classiques tendent à démontrer que le développement des échanges entre nation est bénéfique pour tous les pays participant, il n'en demeure pas moins que les échanges peuvent ne pas être profitables pour tous de la même manière et qu'ils se traduisent aussi par un certain nombre d'effets négatifs à court ou moyen terme (l'abandon de certaines productions fait augmenter le chômage...). Les économistes libéraux ont pour critères le marché et son équilibre, les protectionnistes ont d'autres objectifs : l'indépendance nationale, l'autonomie vis-à-vis du marché mondial, l'autosuffisance alimentaire... Selon les théories modernes, le protectionnisme crée une différence *entre le prix intérieur et le coût d'opportunité* (le prix international).

⁷¹ M. Bye. « *Relation Economique Internationale* ». Dalloz, Paris, 1971. P : 341.

1. Définition du protectionnisme

Le Protectionnisme regroupe l'ensemble de pratiques et de mesures destinées à réduire l'ampleur de la concurrence étrangère, par les tarifs douaniers, les restrictions quantitatives (contingents d'importation) ou les protections non tarifaires (règles environnementales ...). Dans le libre-échange, à l'inverse, aucun obstacle douanier, fiscal ou réglementaire ne vient freiner les échanges internationaux.

Le protectionnisme se définit aussi comme un système économique dans lequel le commerce et l'industrie d'une nation sont protégés de la concurrence étrangère par des mesures gouvernementales.

On oppose souvent deux types de protectionnisme. Un *protectionnisme défensif* quand il s'agit de soutenir des activités en difficulté et de *protectionnisme offensif* quand il s'agit d'encourager des activités jugées prometteuses⁷². Le protectionnisme offensif peut se faire par le biais de crédits d'impôt pour les entreprises exportatrices, des crédits à l'exportation à taux d'intérêt faibles ou nuls, une baisse des taux d'intérêt doit entraîner une dépréciation de la monnaie et donc une compétitivité prix accrue des produits, etc.

2. Le protectionnisme dans l'histoire de l'économie mondiale⁷³

Une première approche du protectionnisme est à mettre au crédit des mercantilistes. Associant la richesse à la détention d'or et d'argent, ils préconisaient au 17^{ème} et au 18^{ème} siècle, une politique de soutien aux exportations (via la création par l'Etat des grandes compagnies de commerce ou de manufactures) et une limitation des importations (synonyme de sorties d'or). Le commerce était ainsi un jeu à somme nulle : tout enrichissement d'un Etat s'effectuait au détriment d'un autre Etat.

Au cours du 19^{ème} siècle, F.List (1789/1846) va initier un protectionnisme libéral. Farouche opposant à la théorie des avantages comparatifs de Ricardo, F.List évoque dans son ouvrage *Système national d'économie politique (1840)* l'idée d'un protectionnisme éducateur. Il considère que le protectionnisme est nécessaire à court terme pour initier le développement économique. Pour appuyer son argumentation, il a divisé l'histoire économique en plusieurs stades : toute nation évoluerait successivement de l'état sauvage à l'état pastoral, à l'état agricole, à l'état agricole manufacturier, à l'état agricole commercial. Le passage aux derniers stades nécessiterait l'intervention de l'Etat, grâce à l'instauration du protectionnisme éducateur, il s'agit tout d'abord de protéger les industries naissantes, puis une fois le retard entre les industries nationales et étrangères est comblé, le libre-échange reprend ses droits, ce qui amène F. List à dire "*Le protectionnisme est notre voie, le libre échange est notre but*".

⁷² J-L Dagut. « Réussir la dissertation d'économie ». Publié par Studyrama. 2003. P : 129.

⁷³ A. Bouët. Op-Cit. 1998. Pp : 1-12

Enfin, le théorème de Stolper-Samuelson peut être introduit afin d'établir une relation entre le libre-échange, le protectionnisme et la répartition des revenus. Ce théorème considère qu'un accroissement du prix relatif d'un bien augmente la rémunération du facteur de production intensif dans la production de ce bien et diminue la rémunération du facteur de production non intensif.

Le théorème HOS partait du principe que les pays tendaient à exporter les biens pour lesquels la production est intensive dans les facteurs dont ils sont dotés abondamment. Or, si l'on tient compte des conditions de la distribution des revenus, les propriétaires des facteurs relativement abondants auront tout intérêt à ce que le pays pratique le libre-échange alors que les propriétaires des facteurs rares auront tout intérêt à ce que le pays pratique le protectionnisme. Dès lors, la force politique de certains groupes peut affaiblir les conclusions du théorème HOS. Le choix entre le protectionnisme et le libre-échange sera en fonction du pouvoir ou des mécanismes d'entente entre groupes sociaux détenteurs de ressources rares ou abondantes, ces détenteurs de ressources rares chercheront à faire pression pour qu'un pays instaure des barrières à l'entrée.

La première moitié du 20^{ème} siècle sera donc essentiellement marquée par des mesures protectionnistes et le phénomène ne fera que s'accroître à partir de 1929. Depuis cette époque, tout se passe comme si " *tout le monde se réclamait du libre-échange mais personne de le pratiquer* " selon une formule bien connue. D'un côté les pays cherchent (où sont contraints) à ouvrir leur économie, et d'un autre les freins au développement du libre-échange sont encore très nombreux et la mondialisation présente à cet égard des dangers que beaucoup dénoncent.

3. Les justifications du protectionnisme

Par opposition aux points de vue favorables au libre-échange, les justifications théoriques du protectionnisme étaient, jusqu'à une période récente, assez maigres. Elles se résumaient au paradoxe de Graham et l'argument des " *industries naissantes*". En outre, ces vues, loin d'apparaître comme de véritables démonstrations dotées d'une portée générale, faisaient plutôt figure de simples remarques critiques, de cas d'exception, dans un corpus théorique résolument libre-échangiste.

La défense de la protection s'est cependant enrichie de nouveaux arguments au cours des dernières années, il peut être défendu de plusieurs manières: pour des raisons purement économiques, ou pour d'autres motifs, comme par exemple des considérations d'équité, de sécurité nationale, pour éviter des risques jugés inacceptables, ou pour défendre des intérêts à des fins politiques.

3.1. Le protectionnisme au service de l'enrichissement national

Le mercantilisme assigne à la politique commerciale la mission de renforcer l'indépendance nationale parce qu'elle conçoit les relations internationales comme conflictuelles. Ainsi, la dépendance alimentaire peut également être provoquée par des pratiques commerciales inéquitables telles que le dumping ou la mise en place, par des partenaires commerciaux, de fortes subventions aux exportations qui amènent sur le marché domestique des produits alimentaires à bas prix que les producteurs nationaux ne peuvent concurrencer. Mais le concept qui est de plus en plus souvent accepté est celui d'autonomie alimentaire. Il signifie la combinaison du maintien d'un certain niveau de production alimentaire domestique et d'une capacité d'importation permettant de couvrir le reste des besoins alimentaires de la population grâce aux exportations d'autres produits.

3.2. Une source de gains dans un pays de grande taille

Un droit de douane favorise la production domestique du bien taxé dans le pays protectionniste en renchérissant le prix du bien importé et donc en réduisant la demande nationale. Parce que le pays est de grande taille, la diminution de sa demande d'importation pèse sur le marché mondial (baisse du prix mondial). Cette baisse est bénéfique au pays protectionniste : tout se passe comme si celui-ci parvenait à faire payer une partie du droit de douane par les producteurs étrangers (qui reçoivent moins), réduisant d'autant la part du droit acquittée par ses propres consommateurs. Le gain des producteurs (qui peuvent produire plus à un prix majoré) et de l'État du grand pays (qui encaisse la taxe) peut l'emporter sur la perte de ses consommateurs, au détriment des partenaires commerciaux.

3.3. La protection des industries naissantes

Cet argument souligne l'importance des coûts fixes et des phénomènes d'apprentissage dans les activités industrielles⁷⁴, ceci explique que les coûts de production baissent avec l'élévation de la production et l'accumulation de l'expérience productive⁷⁵. Par suite, les pays qui démarrent tardivement leur industrialisation sont handicapés par rapport à ceux dont l'essor industriel a été plus précoce. Dans ce contexte d'inégalité de niveaux d'industrialisation, le libre-échange a toutes les chances de creuser les écarts. La protection, à l'inverse, en isolant de manière provisoire et sélective ces industries de la concurrence des pays plus avancés leur permettrait d'acquérir une compétitivité suffisante pour être en mesure ensuite de lutter à armes égales avec leurs aînées⁷⁶. Actuellement, pourtant, avec le bouleversement perpétuel des technologies et des nouveaux produits, la protection temporaire risque de se transformer en protection sans cesse renouvelée, voire en négation du principe de l'avantage comparatif.

⁷⁴ H. Benissad. Op-cit. 1983. P: 212.

⁷⁵ Les arguments 4, 5, 6, 8 et 9 ci-dessous se fondent eux aussi sur le rejet de l'hypothèse de rendements d'échelle constants qui fonde l'apologie classique et néo-classique du libre-échange.

⁷⁶ En fait, l'argument est beaucoup plus ancien qu'on ne l'affirme généralement. Colbert comparait déjà les mesures protectionnistes qu'il préconisait à des " *béquilles nécessaires seulement pour apprendre à marcher* ".

3.4. La protection des industries vieillissantes

Il s'agit en fait du même argument que celui des industries naissantes, mais associé à un contexte exactement opposé : celui de sauver une industrie que la concurrence extérieure menace de disparition. Une aide publique ou une protection temporaire peut aider l'industrie à passer un cap difficile, à se moderniser ou encore à se redéployer. L'argument des *industries mourantes* justifie aussi une aide à l'ajustement social. Il ne s'agit plus alors d'assurer la survie d'entreprises menacées, mais de gérer la temporalité de reconversions et de réadaptations douloureuses (reclassement des travailleurs). Ce type d'intervention revêt une légitimité toute particulière actuellement, dans un monde où la nationalité de la production s'efface peu à peu, où la mobilité globale des entreprises et du capital s'intensifie, tandis que la mobilité géographique et intersectorielle du travail est limitée.

3.5. Le paradoxe de West-Graham

En 1923, Franck Graham a opéré une critique dévastatrice de la thèse de l'excellence du libre-échange, à cet effet, l'auteur considère deux activités : l'une à rendements fortement décroissants (blé), l'autre à rendements faiblement croissants (horlogerie)⁷⁷. Il montre alors que le pays qui se spécialise dans le blé peut se trouver après ouverture de ses frontières dans une situation pire qu'avant, tandis que le pays qui se spécialise dans la fabrication des montres gagne au libre-échange. La situation à l'échelle internationale peut être meilleure ou pire selon que le gain du second l'emporte ou non sur la perte du premier. Le paradoxe montre non seulement que le libre-échange peut défavoriser l'un des deux pays, mais, ce qui est plus grave qu'il peut induire une perte d'efficacité dans l'allocation des ressources et une régression du bien-être à l'échelle mondiale.

3.6. L'incohérence temporelle du libre-échange

Les analyses classiques et néo-classiques montrent que la spécialisation sur la base de l'avantage comparatif est la plus avantageuse dans les données du moment, ce que Maurice Bye⁷⁸ qualifie d'*avantage court* au sens de celui qui résulte des conditions immédiates de coûts, de productivité et de prix. Pour démontrer que le libre-échange est la meilleure des politiques possibles, il faudrait établir que tout avantage court engendre nécessairement un *avantage long*. Entre ces deux avantages (court & long), il y a un pas que les théories traditionnelles ne pouvaient franchir qu'en postulant la stabilité des conditions de production (coûts constants). Cette supposition est évidemment absurde dans la durée, dès lors l'avantage court ne coïncide plus avec l'avantage long et le libre-échange n'est pas nécessairement optimal. La meilleure politique commerciale n'est donc pas nécessairement celle qui exploite au mieux les dotations et les coûts initiaux, mais celle qui fait le meilleur usage des économies d'échelle et des externalités.

⁷⁷ Une analyse similaire avait été faite plus tôt (1815) par Edward West.

⁷⁸ « *Changements structurels exigés par la croissance et l'équilibre dans les échanges internationaux* », minutes de la conférence de Brissago, *Cahiers de l'ISEA*, Série P : 11, n°167, novembre 1965. Pp : 261-299.

3.7. Les disparités de systèmes sociaux

Les raisons politiques et sociales aux mesures de protection ont souvent beaucoup plus de poids que les arguments purement économiques. Le système de protection cherche alors surtout à éviter l'impact négatif de la concurrence des importations sur le revenu des détenteurs nationaux de facteurs de production. C'est aussi un moyen d'exercer une discrimination positive destinée à *privilégier certains groupes* considérés comme méritants par le système politique en place. Mais aussi souvent plus puissants, des pressions politiques, exercées par de puissants groupes industriels ou syndicaux qui risquent de perdre leurs acquis du fait de la libéralisation des échanges, sont aussi souvent à l'origine des mesures protectionnistes.

Cette thèse a été avancée par différents auteurs, notamment par Jean-Marcel Jeanneney⁷⁹ pour qui la sélection naturelle de la concurrence n'est pas efficace parce que celle-ci n'est ni pure ni parfaite. Elle fonde aussi les propositions visant à mettre en place au sein de l'OMC des normes sociales (interdiction du travail forcé, âge minimal pour le travail des enfants, etc.). Les pays en développement y voient une protection égoïste des intérêts des pays riches sous couvert de défense des droits de l'homme.

3.8. Les vertus de la politique commerciale stratégique

La théorie de la politique commerciale stratégique a été développée en 1985 par James Brander et Barbara Spencer⁸⁰. Cette théorie démontre que dans les secteurs caractérisés par d'importantes économies d'échelle statiques (liées par exemple à d'importantes dépenses de recherche-développement) et dynamiques (processus d'apprentissage) et soumis à une concurrence oligopolistique, le libre-échange n'est pas nécessairement optimal. La protection, par le biais notamment de subventions aux exportations peut procurer nationalement des avantages supérieurs. Cette thèse a été popularisée par Krugman en l'appliquant à l'industrie aéronautique. Selon Krugman, l'aide publique reçue par Airbus a eu pour effet de renforcer durablement la position stratégique du consortium européen (et donc ses profits) au détriment de Boeing.

3.9. L'argument du *managed trade* : toutes les spécialisations ne se valent pas

La théorie du *managed trade* de L.A.Tyson (1990)⁸¹ souligne le rôle des externalités diffusées sur les autres secteurs par les industries de haute technologie. L'importance des retombées économiques et technologiques de ces industries sur l'ensemble de l'économie nationale justifie que le sort de ces secteurs, stratégiques pour le devenir de la compétitivité à long terme, ne soit pas laissé au seul jeu des mécanismes de marchés de plus en plus globalisés. Ces industries à fort potentiel de croissance doivent être promues

⁷⁹ Voir J-M. Jeanneney. « *Pour un nouveau protectionnisme* ». Paris, Seuil. 1978.

⁸⁰ B. Guillochon & A. Kawecki. Op-Cit. Pp: 120-121.

⁸¹ A. Dixit. « *Discussion of Managed Trade: Making the Best from the Second Best* ». In R.Z. Lawrence. « *An American Strategy. Options for the 90's* ». Washington, The Brooking Institution, 1990. Pp :185-190.

par un soutien à la R&D et par la conclusion d'accords de commerce organisé (restrictions volontaires d'exportation ou expansion volontaire d'importation).

En somme, Laura d'Andrea Tyson partage avec List, Bye et Graham l'idée selon laquelle toutes les spécialisations ne sont pas équivalentes. Toutes ne sont pas identiquement porteuses de croissance, de progrès technique et de développement. Ce n'est pas la même chose de se spécialiser dans la production de clous de girofle ou dans la fabrication d'équipements de communication et de composants électroniques.

3.10. La préservation de l'environnement

Les désastres écologiques répétés, la multiplication des navires poubelles, la déforestation sont autant de faits patents qui légitiment l'hostilité au libre-échange des mouvements anti-mondialisation. L'expansion des échanges internationaux qui accompagne le libre-échange accroît en effet la consommation énergétique, favorise la migration des activités les plus polluantes vers les pays *moins disants* en matière de protection environnementale et incite au développement de pratiques de *dumping environnemental* (vente à des prix n'intégrant pas les coûts environnementaux). L'impact du libre-échange sur l'environnement est cependant beaucoup moins simple qu'il ne paraît à première vue. L'*effet d'échelle* (plus de commerce génère plus de pollution) peut en effet être contrarié par l'*effet de composition* du commerce qui élargit les possibilités pour chaque pays d'importer et d'exporter des biens, des équipements, des procédés techniques plus propres.

4. Les instruments protectionnistes

On classe les instruments protectionnistes en deux grandes catégories : les droits de douane (*les barrières tarifaires*) et les nouveaux instruments protectionnistes (*instruments non-tarifaires*). Cette dernière catégorie regroupe tous les instruments en principe interdits par les accords internationaux mais tolérés sinon acceptés dans les faits. Depuis sa création, l'un des objectifs prioritaires de l'OMC a été de marginaliser le rôle des instruments non-tarifaires en interdisant leur utilisation dans de nouveaux accords et en transformant ceux déjà existant en leur équivalent tarifaire.

4.1. Les droits de douane⁸²

C'est l'outil traditionnel et le mieux contrôlé par les instances internationales. Il s'agit de mesures gouvernementales tarifaires consistant à taxer les produits importés. Les accords internationaux cherchent à les limiter et que l'OMC dispose de pouvoirs assez importants pour éviter les abus des Etats dans ce domaine. Les droits de douane présentent l'avantage d'augmenter les ressources fiscales de l'état et d'augmenter le prix des produits importés ce qui freinera leur demande. Les modalités d'application d'un droit de douane sont nombreuses et dépendent de l'objectif recherché par le législateur.

⁸² A. Bouët .Op-Cit, 1998. Pp: 13-21.

4.1.1. Le droit de douane ad valorem

Ce droit est le prélèvement, lors du passage à la frontière d'une marchandise, d'un taux fixe en % sur la valeur C.A.F. (Coût-Assurance-Fret) du montant importé. Soit t le taux ad valorem du droit et P^* le prix mondial unitaire C.A.F., le prix intérieur du bien importé est alors $P^*(1+t)$. Cette forme de droit de douane est très répandue dans le monde en dépit des négociations internationales. La particularité du droit de douane ad valorem est d'offrir un niveau de protection insensible aux variations du prix mondial du produit taxé.

4.1.2. Le droit de douane spécifique

Le droit de douane spécifique est le prélèvement sur la valeur C.A.F. d'une taxe fixe t' par unité importée. Le prix intérieur du bien importé est alors P^*+t' . Les droits spécifiques sont beaucoup plus rares que les droits ad valorem. Par exemple, certains jus d'orange sont taxés aux Etats-Unis depuis 1940 d'un droit de 35 cents par gallon. Contrairement aux droits ad valorem, le niveau de protection offert par cette forme de droit de douane varie avec le prix mondial : à la baisse lorsque le prix mondial augmente, à la hausse lorsque le prix mondial baisse.

4.1.3. Le droit de douane compensateur

Le droit de douane compensateur ou antidumping est un prélèvement sur la valeur C.A.F. d'un montant variable destiné à égaliser le prix des importations avec un prix objectif (prix seuil). L'Europe impose systématiquement de tels prélèvements compensateurs sur ses importations agricoles. Le droit compensateur augmente lorsque le prix mondial baisse, et vis versa. La particularité du droit de douane compensateur est de garantir les secteurs qu'il protège des baisses fortes et rapides des prix mondiaux (situation de l'agriculture).

4.1.4. Le droit de douane dégressif

Ce droit est un droit de douane ad valorem dont le taux d'imposition varie en fonction du prix mondial du produit. Par exemple, le tarif de base est fixé à 10% pour un prix mondial de 100 et le prix intérieur est de 110. Pour chaque baisse de 10 du prix mondial, le taux augmente de 4%, en sorte que si le prix tombe à 95, le tarif passe à 14% et le prix intérieur à 108,3, et s'il descend à 85, le tarif passe à 18% et le prix intérieur à 100,3. Comme le droit de douane compensateur, le droit dégressif cherche à limiter la baisse de la protection en cas de baisse des prix mondiaux.

4.1.5. Les taxes à l'exportation

A côté des droits de douane sur les importations existent aussi des droits de douane ou taxes à l'exportation. La taxation des exportations reste rare dans les pays développés. On la retrouve davantage dans les pays en développement exportateurs de matières premières, pour lesquels elle constitue une source de recettes publiques.

4.2. Les nouveaux instruments

Les droits de douane constituent la forme la plus simple et la plus transparente des politiques commerciales parce qu'ils sont aisément quantifiables et agissent directement sur les prix. Mais depuis quelques décennies, la plupart des interventions gouvernementales en matière de politique commerciale utilisent d'autres instruments dont l'action est plus indirecte et plus floue, entre autre, nous citons :

4.2.1. Les subventions à la production et à l'exportation

La subvention est une aide financière étatique à une industrie destinée à accroître sa production locale (subvention à la production) ou à favoriser ses exportations en vendant à l'étranger à un prix inférieur au prix national (subvention à l'exportation). Comme pour les droits de douane, la subvention peut être ad valorem (% sur la valeur unitaire produite ou exportée au prix FOB à l'intérieur de la frontière), spécifique (montant en valeur par unité produite ou exportée) ou compensatrice (montant variable égal à la différence entre le prix objectif et le prix mondial).

Contrairement aux droits de douane, les subventions à l'exportation sont assimilées à du dumping et sont interdites par l'OMC. Les subventions à la production ont longtemps été négligées dans les accords internationaux, parce que considérées comme des mesures de politique intérieure. Actuellement l'OMC juge que toute intervention publique qui procure un avantage à son bénéficiaire est assimilable à une subvention et peut autoriser les pays pénalisés à instaurer des droits de douane compensatoires. Les effets sur les prix d'une subvention à l'exportation sont exactement inverses de ceux d'un droit de douane.

4.2.2. Les quotas d'importation ou contingentements

Il s'agit d'une restriction directe sur la quantité d'un bien qui peut être importée, donc de limiter quantitativement les importations⁸³. En principe interdites par le GATT puis l'OMC, les barrières quantitatives tolérées restent nombreuses grâce aux exceptions prévues (agriculture) et aux dérogations (Arrangement multifibres à partir de 1974, qui limitent les exportations de textiles en provenance des PVD). Les quotas d'importation ont un caractère *officiel* car ils font l'objet de publications (gestion par le GATT puis par l'OMC). Ils ne doivent pas être confondus avec les accords d'autolimitation qui sont des arrangements bilatéraux en marge des accords internationaux ou encore des mesures de protection unilatérales (contingentements). D'une manière générale, les quotas *officiels* sont en voie de régression et tendent à se concentrer sur certains secteurs.

Notons que la différence entre un quota et un droit de douane est qu'avec un quota, le gouvernement du pays importateur ne perçoit pas de recettes douanières. Aujourd'hui le protectionnisme prend des formes de plus en plus *déguisées* : instauration de normes

⁸³ A. Bouët. Op-Cit, 1998. P : 18.

techniques, normes de sécurité, normes sanitaires, destiné à accentuer la protection des productions nationale.

4.2.3. Les restrictions volontaires aux exportations (RVE)

Les RVE ou accords d'autolimitation est une alternative ou quota sur les importations administré par le pays exportateur au lieu de l'être par le pays importateur⁸⁴. Ces restrictions sont généralement imposées sous la pression du pays importateur (qui dispose d'un poids économique suffisant pour pouvoir négocier) et le pays exportateur y consent pour éviter d'autres formes de restrictions et pouvant conduire à une guerre commerciale. D'un point de vue économique, leurs effets sont exactement semblables à ceux des quotas d'importation dont les licences sont allouées à des gouvernements étrangers. Les restrictions volontaires se révèlent dès lors plus coûteuses pour le pays importateur qu'un droit de douane qui limiterait les importations du même montant.

Les RVE n'étaient pas réglementées par le GATT. De plus, leur statut de traité commercial négocié leur permettait d'échapper à l'interdiction par le GATT des restrictions quantitatives, dans la mesure où ces restrictions sont fondées sur une relation contractuelle tacite entre gouvernements et restent *opaques*.

4.2.4. Dumping et droits antidumping et compensateurs

Le dumping est une vente à perte, c'est-à-dire une vente à un prix inférieur au coût moyen de production. Dans le contexte du CI, le dumping consiste pour une entreprise à proposer sur les marchés étrangers des prix plus bas que sur son marché domestique⁸⁵, le but recherché est un accroissement des ventes pour capter des parts de marché supplémentaires au détriment des concurrents. Jugée déloyal, le dumping est généralement condamné par les accords commerciaux internationaux. Le dumping a été initialement expliqué pour des marchés parfaitement concurrentiels. Dans un tel contexte, le prix de vente *normal* pratiqué par une firme pour un produit donné est celui qu'elle propose sur son marché domestique puisqu'il correspond à son coût moyen de production⁸⁶.

Par conséquent, elle doit normalement avoir le même prix de vente sur les marchés étrangers⁸⁷. Lorsque les marchés sont imparfaitement concurrentiels, ce schéma d'analyse perd beaucoup de sa pertinence car l'existence de différences dans les prix pratiqués localement et à l'étranger peut alors se justifier par le comportement rationnel et *loyal* des entreprises, sans volonté de vente à perte. Les écarts internationaux de prix deviennent l'expression de politiques classiques de discrimination des prix.

⁸⁴ M. Rainelli. « *L'Organisation Mondiale du Commerce* ». Casbah édition, Alger, 1999. P : 38.

⁸⁵ A. Dumas. « *L'économie mondiale* ». 2^{ème} édition. De Boeck. 2004. Pp : 27-28.

⁸⁶ Le prix de vente « *normal* » est bien entendu le prix de vente qui maximise le profit de la firme. Sur le long terme, la pression concurrentielle abaisse ce prix au minimum du coût moyen.

⁸⁷ La comparaison du prix pratiqué sur le marché domestique et de ceux pratiqués sur les marchés étrangers doit se faire que sur la base des prix FOB (Hors coûts de fret et d'assurances) convertis dans une monnaie commune.

Ainsi, le dumping peut se justifier si deux conditions sont présentes. D'abord, les entreprises doivent être *Price-Maker*. Ensuite, les marchés, qui ont des demandes d'intensité différente, doivent être segmentés, c'est-à-dire que les consommateurs du marché local ne peuvent pas accéder au marché étranger, ou bien difficilement (dans le cas contraire, la spéculation éliminerait l'écart de prix entre les deux marchés).

Notons pour terminer que la justification d'une discrimination internationale des prix n'exclut pas pour autant l'existence de véritables pratiques de dumping, y compris sur des marchés imparfaitement concurrentiels. Néanmoins, il semble concrètement difficile de distinguer dans la politique de prix d'une firme ce qui relève d'une pratique de dumping de ce qui relève de la discrimination des prix.

4.2.5. Les restrictions réglementaires et les autres instruments

La discrimination dans les procédures d'attribution des marchés publics et les normes nationales sont des moyens indirects de limiter ou d'interdire les importations par des voies réglementaires. Elles engendrent des barrières non tarifaires. Finalement, les autres instruments regroupent toutes les pratiques autres que celles déjà mentionnées, susceptibles d'engendrer des barrières à l'entrée. Certains agissent directement au plan macroéconomique, comme les manipulations du taux de change ; d'autres à des niveaux microéconomiques, comme les accords sectoriels de prix.

a) *L'accès aux marchés publics*

L'existence de vastes marchés publics réservés aux producteurs locaux (fourniture aux administrations, marchés militaires, grands équipements) a été longtemps une pratique courante. Les règlements interrégionaux et internationaux (UE, OMC) tentent aujourd'hui de libéraliser ce secteur en favorisant la diffusion des appels d'offre, en imposant la règle de non-discrimination et de traitement identique des firmes locales et étrangères, et en facilitant les procédures internationales de contestation du résultat des adjudications.

b) *La protection par les normes*

Les normes sont aussi un moyen puissant de créer de la protection en raison de leur extrême diversité. On ne citera que quelques exemples caractéristiques.

- Les normes techniques sur un produit ;
- Les normes de contenu local : pour éviter les implantations d'usines étrangères d'assemblage du type "*usine-tournevis*" (tous les éléments intermédiaires sont alors importés du pays d'origine), de nombreux pays ont conçu des normes qui exigent l'achat ou la production sur place de certains composants ;
- Les normes d'origine : elles sont destinées à éviter les manœuvres de contournement des barrières protectionnistes grâce au transit par un pays tiers.

c) *Les autres instruments*

Le *protectionnisme par le change* désigne les manipulations de la valeur de la monnaie nationale. La dépréciation d'une monnaie permet d'améliorer la compétitivité-prix des producteurs nationaux relativement aux producteurs étrangers. Elle permet donc à la fois d'accroître les exportations et de diminuer les importations en favorisant les producteurs locaux de biens substitués. On peut assimiler cette méthode protectionniste à la combinaison d'une subvention à l'exportation et d'un tarif douanier pour tous les secteurs produisant des biens échangés internationalement.

Le *dumping social* désigne les pratiques des pays en voie de développement destinées à réduire artificiellement les coûts de production de leurs exportations et améliorer ainsi leur compétitivité-prix. On trouve dans cette catégorie le travail des enfants, les bas salaires, l'absence de législation du travail.

Nous pouvons ajouter ainsi, que le protectionnisme est phénomène complexe dans ses causes et effets, mais également dans ses mesures. Contrairement à ce qu'on pourrait penser, il est difficile de mesurer le niveau de protection d'une économie et de résumer ce niveau à l'aide d'une statistique simple. Il est également difficile de comparer les pays entre eux à cet égard. La principale raison est que le protectionnisme prend des formes très diverses et surtout changeantes, s'adaptant aux différentes contraintes institutionnelles en vigueur. En bref, le protectionnisme reste très *à la mode* malgré tous les discours prônant le libre-échange.

SECTION II : Le libre-échange

Le libre-échange est fondé sur la théorie des avantages comparatifs de Ricardo et sur les effets bénéfiques de la concurrence. L'échange international n'est pas un jeu dans lequel il y aurait des gagnants et des perdants : tous les participants au CI en retirent des gains. Les effets bénéfiques de la concurrence permettent d'obtenir une réduction des prix de vente au profit des consommateurs (d'une part, ces derniers peuvent acheter des produits étrangers à meilleur marché, d'autre part les producteurs nationaux sont obligés de s'aligner sur des prix compétitifs) ; une affectation optimale des ressources (la spécialisation internationale conduit à utiliser les facteurs de production dans les secteurs où ils sont les plus productifs) ; un dynamisme de l'appareil productif (la concurrence internationale permet d'assainir le système de production national, disparition des secteurs en déclin, et oblige les entreprises à innover sans cesse).

On peut sommairement définir le libre-échange comme la politique de non-intervention de l'Etat en matière d'importations et d'exportations. Il s'inscrit parfaitement dans le libéralisme économique et ce que l'on dénomme souvent le néolibéralisme. Beaucoup des tenants du libéralisme économique prétendent s'inscrire dans le libéralisme politique.

1. Définition du libre échange

"*Laisser faire, laisser passer*": voilà probablement la première définition du libre-échange. Les physiocrates ont développé une analyse moderne de l'intérêt personnel et des avantages de l'échange qui inspirera Adam Smith. Celui-ci forgera le premier une théorie systématique des effets positifs de la division du travail et de la spécialisation: il y voit une source d'efficacité et de productivité, grâce à l'ouverture des frontières et à la concurrence internationale.

Paul Samuelson précise que « *le libre échange favorise une division internationale du travail mutuellement profitable, accroît grandement les produits nationaux réels susceptibles d'être obtenus dans tous les pays et permet d'élever les niveaux d'existence dans le monde entier* »⁸⁸.

De façon plus moderne, le libre-échange est défini par Irwin comme « *la situation dans laquelle il n'existe pas de barrière artificielle à l'échange des produits d'un marché national à l'autre, de telle sorte que les prix proposés aux consommateurs et producteurs nationaux sont les mêmes que ceux déterminés par le marché international (compte tenu des frais de transport et autres coûts). Ces prix reflètent les raretés relatives des biens dans le monde, et constituent les coûts d'opportunités pertinents pour les firmes et les ménages* »⁸⁹.

2. Le libre-échange dans l'histoire de l'économie mondiale⁹⁰

Les mercantilistes: Pensent le CI comme une pratique dont les gains globaux sont *nuls* : ce que gagne un pays est réalisé au détriment d'un autre. Une nation ne peut s'enrichir qu'en conquérant un surplus sur l'extérieur, car le circuit intérieur ne peut que se reproduire à l'identique.

La théorie des avantages comparatifs: Veuillez lire les pages 19, 20 & 21 pour plus de détails.

Le protectionnisme éducatif: Théorisé par Frédéric List, il récuse le fait que la spécialisation profite nécessairement à tous les participants à l'échange et prône une protection des industries naissantes.

La théorie néoclassique (HOS): Alors que Ricardo constate l'avantage comparatif, cette théorie essaie d'en expliquer l'origine par les différences de dotations factorielles entre les nations. Les techniques de production sont considérées comme identiques d'un pays

⁸⁸ P. Samuelson. « *L'Economie 2* ». Ed Armand colin. Paris, 1983. P : 431.

⁸⁹ H-F. Henner. « *Le libre-échange, contre vents et marées !* ». Sociétal, n° 14, décembre 1997, Problèmes économiques, n° 2565 (22/04/1998). P : 24

⁹⁰ Ph. Fremeaux & S. Laguerodie. « *Le libre-échange est-il bon pour le développement ?* ». Alternatives économiques, n° 191 (04/2001). P : 70.

à l'autre, c'est donc la rareté du facteur qui, déterminant son prix, fonde le différentiel de coût à l'origine de l'échange. La théorie des avantages comparatifs et la théorie néoclassique ont pour point commun de mettre en avant que le CI est fondé sur une division rationnelle du travail, exploitant toutes les capacités de chaque nation. Elles tendent à justifier la spécialisation des pays les moins développés dans la production de biens primaires, au motif qu'ils ne sont pas à même de fabriquer les biens produits par les pays les plus industrialisés, faute de disposer suffisamment du facteur capital.

Les théories récentes du commerce international: Elles conservent l'idée que la spécialisation et les gains de productivité associés peuvent profiter à tous les pays, mais montrent que le choix de la spécialisation résulte de luttes concurrentielles entre entreprises et nations pour accroître leurs parts de marché, d'où l'importance du commerce intra-branche, qui est l'expression de la concurrence pour les marchés les plus lucratifs (où les produits ont les plus forts potentiels de croissance). Certaines formes d'intervention étatiques, telles que la protection et la subvention d'activités spécifiques, peuvent alors trouver une justification, comme l'explique P.Krugman.

Si le néolibéralisme place le libre-échange au centre de ses exigences, les accords de Bretton Woods n'étaient pas en reste. Trois principes y étaient affirmés avec force : la convertibilité des devises, la stabilité des taux de change et le libre échange. Keynes fut pourtant un des inspirateurs de la conférence et le chef de la délégation britannique, qui avec celle des Etats-Unis, joua un grand rôle, mais on sait que le lord anglais fut un maître du paradoxe. Bernard Marris note avec pertinence à son sujet qu'il existe une oscillation dans le discours de Keynes entre l'orthodoxie (le raisonnement dans le cadre de la loi de l'offre et de la demande) et l'hétérodoxie. Son multiplicateur, par exemple, baisse avec l'ouverture de l'économie mais il admet la nécessité des exportations. Pour favoriser celles-ci, il est partisan de dévaluations : protectionnisme sans le dire ; d'ailleurs, il n'a pas blâmé les mercantilistes du 18ème siècle, farouches protectionnistes.

3. Les conditions du Libre-échange

La mise en place de cette politique suppose la suppression des obstacles tarifaires et non tarifaires entre les pays. Les droits de douane ayant pour effet de rendre les marchandises étrangères plus chères sur le marché national ont été réduits de façon très importante après la seconde guerre mondiale au cours des négociations du GATT pour favoriser la libéralisation des échanges entre les pays développés à économie de marché. Ils sont passés d'une moyenne de 40% de la valeur des marchandises dans les pays industrialisés en 1940, à 25% en 1950 et 5% en 1990.

L'élimination des barrières non tarifaires suppose quant à elle la suppression, des quotas et contingentements fixant une limite aux importations, des réglementations protectrices interdisant l'entrée de certains produits étrangers ne correspondant pas à des normes techniques ou sanitaires, et des aides gouvernementales aux entreprises nationales sous forme de subventions, de crédits bonifiés ou d'attribution préférentielle de marchés

publics. La libéralisation des échanges peut cependant comporter des effets négatifs qui contribuent à contrebalancer les effets positifs de l'ouverture des frontières et à conforter la thèse du Protectionnisme.

4. Les justifications du libre échange

Pour comprendre la résurgence de ce néo- protectionnisme au tournant du millénaire et mieux appréhender les débats qu'elle suscite à l'heure de la globalisation, il peut être utile de faire le point sur les arguments, anciens ou nouveaux, en faveur soit du libre-échange, soit de la protection⁹¹. Nous devons aux économistes classiques, principalement à A.Smith et à D.Ricardo l'analyse la plus solide des vertus du libre-échange. Cette première démonstration complétée dans le courant du 20^{ème} siècle par la théorie néo-classique. Sans prétendre à l'exhaustivité, nous présentons ci-dessous dix arguments pour le libre-échange qui, pour la plupart, sont directement issus des analyses classiques et néo-classiques.

4.1. Le libre-échange accroît l'efficacité de la production

Le libre-échange conduit chaque pays à développer les activités dans lesquelles il est relativement plus productif et à délaissier celles pour lesquelles il est comparativement moins performant. Il en résulte pour chaque pays, et donc pour l'économie mondiale, une hausse de la production. En outre, le libre-échange, en élargissant les débouchés pour chaque production, permet d'accentuer la division du travail et d'accroître sa productivité (A. Smith), favorisant ainsi la croissance économique.

4.2. Le libre-échange améliore le bien-être

En engendrant un gain de production et en soutenant la croissance, le libre-échange permet de dégager un surplus de richesses distribuables (gain à l'échange). De ce fait, il améliore le bien-être dans les pays qui s'y engagent.

4.3. Le libre-échange assure la paix sociale

À l'intérieur de chaque pays, le libre-échange aurait aussi des effets " *harmonisateurs* " ou " *pacificateurs* " au niveau des relations sociales. Grâce à l'accroissement du surplus distribuable qu'il dégage, le libre-échange peut permettre d'améliorer simultanément le revenu de tous les groupes sociaux et d'assurer ainsi une certaine paix sociale.

4.4. Le libre-échange bénéficie aux consommateurs

Cet argument prolonge et explicite le précédent. Il est aujourd'hui au cœur de l'argumentation avancée par les défenseurs inconditionnels du libre-échange, par exemple Anne Krueger aux États-Unis. La vertu principale du libre-échange tient au fait qu'il

⁹¹ R. Sandretto. « *Le protectionnisme au tournant du siècle : opacité et furtivité* ». Revue Études internationales, Institut québécois des hautes études internationales, Vol 29, n°2. 1998. P : 349-364.

permet d'abaisser le prix des biens, bénéficiant ainsi aux consommateurs. Même s'il est préjudiciable à certaines entreprises et secteurs d'activité, les pertes de ces entreprises ou secteurs sont largement surcompensées par les gains des consommateurs.

4.5. Le libre-échange corrige les inégalités internationales

En outre, la répartition du gain à l'échange entre les partenaires commerciaux tend à s'opérer spontanément au profit des plus pauvres. Par comparaison, les pays riches reçoivent une moindre part du gain à l'échange en raison de l'importance de leur demande qui renchérit le prix des biens qu'ils importent. Selon cet argument, les petits pays et les pays pauvres auraient plus que les autres à gagner à la libéralisation des échanges. Le libre-échange ne serait donc pas seulement efficace, il aurait aussi des effets correcteurs. Il assurerait l'équité en plus de l'optimalité.

4.6. Le libre-échange favorise l'industrialisation

L'analyse économique contemporaine révèle que grâce au libre-échange, l'atteinte d'une dimension critique du marché, et donc de la demande, est mise en avant comme condition permissive de création d'un cercle vertueux de développement industriel dans les pays les moins développés⁹³. Corrélativement, l'élargissement du marché au-delà des limites des frontières nationales stimulerait les investissements et, dans un contexte de globalisation technologique, favoriserait les transferts de technologies.

4.7. Même Karl Marx est partisan du libre-échange

Cet argument peut paraître surprenant de prime abord. Dans son "*discours sur la question du libre-échange*", Marx se prononce en faveur du libre-échange, non pas en raison de ses vertus, mais parce qu'il est destructeur : « *Il dissout les anciennes nationalités et pousse à l'extrême l'antagonisme entre la bourgeoisie et le prolétariat. En un mot, le système de liberté commerciale hâte la révolution sociale. C'est seulement dans ce sens révolutionnaire que je vote en faveur du libre-échange* »⁹⁴.

Pour Marx, le débat libre-échange *versus* protectionnisme ne se pose pas en terme de choix, mais en terme de nécessité. L'opposition serait fictive, car dictée par des déterminismes économiques. Les nations se sont constituées économiquement à l'abri d'un cordon protecteur, mais avec le développement du capitalisme, avec sa mondialisation, le cadre national devient trop étroit pour assurer la profitabilité du capital.

⁹³ Organisation Mondiale du Commerce. « *World Trade Report 2003* ». WTO publications, Genève, 2003. Pp : 85-86 et p : 89.

⁹⁴J-P. Michiels & D. Uzunidis. « *Mondialisation et citoyenneté* ». Ed L'Harmattan, 1999. P : 33.

4.8. Le libre-échange est la politique commerciale la moins risquée

Cet argument est défendu par Krugman, selon ce dernier, la protection comporte des risques qu'il est difficile de mesurer et de maîtriser. Risque d'erreur dans le ciblage des industries protégées, risque d'erreur dans l'appréciation des effets des mesures prises, risque enfin et surtout que l'adoption de mesures protectionnistes ne déclenche des ripostes des partenaires commerciaux et ne dégénère en une guerre commerciale dont tous les pays sortiraient perdants⁹⁵.

5. Les institutions internationales multilatérales et le commerce

Le commerce entre nations ne se repose pas seulement sur les avantages analysés précédemment, il est également influencé par les politiques commerciales adoptées par les Etats, par les règles fixées par les institutions internationales et par les accords régionaux.

De plus les firmes multinationales, qui délocalisent leur capital pour organiser leur processus productif à l'échelle de la planète, sont à l'origine d'une partie importante des flux commerciaux mondiaux.

Au début du 20^{ème} siècle, il n'existait pas ou très peu d'organisations internationales et les relations internationales, y compris les relations commerciales, étaient gouvernées par les diplomaties bilatérales, les guerres, les traités. Si l'on excepte la Société des Nations, qui a vu le jour au lendemain de la première guerre mondiale, la plupart des organisations internationales qui existent aujourd'hui ont vu le jour après la seconde guerre mondiale : Organisation des Nations Unies (ONU), OMC, etc. Avant de situer l'économie internationale au sein des relations internationales et d'en étudier les grandes tendances chiffrées, il est utile de faire brièvement un tour des grandes organisations qui structurent la vie internationale et notamment de celle qui concernent de près ou de loin l'économie internationale. Les organisations que nous allons maintenant évoquer tiennent néanmoins une grande place dans la structuration de l'espace international.

5.1. Le Fond Monétaire International (FMI)

En juillet 1944, les représentants de 44 pays réunis à Bretton Woods aux USA, lors d'une conférence des NU signent les accords qui donnent naissance au FMI⁹⁶. Basé à Washington, il est gouverné par ses 185 États membres devant lesquels il est responsable. Leur but était d'établir un cadre de coopération économique conçu pour prévenir le retour aux politiques économiques désastreuses qui avaient contribué à la grande dépression des années 30⁹⁷.

⁹⁵ P. Krugman & M. Obstfeld. 1985. Op-Cit. P : 212.

⁹⁶ M. Rainelli. « *L'Organisation Mondiale du Commerce* ». Casbah édition, Alger. 1999. P : 16.

⁹⁷ Fond Monétaire International. « *Le fond monétaire international en un clin d'œil* ».
<http://www.imf.org/external/np/exr/facts/fre/glancef.htm>.

Voici les cinq principaux objectifs qui sont assignés au FMI :

- Assurer la stabilité du système monétaire et financier international, c'est-à-dire le système de paiements et de taux de change qui rend possible le commerce entre pays ;
- Promouvoir la stabilité économique partout dans le monde ;
- Prévenir les crises économiques ;
- Contribuer à la résolution des crises économiques lorsqu'elles se produisent ;
- Promouvoir la croissance et alléger la pauvreté.

Pour atteindre ces objectifs, il exerce trois fonctions essentielles :

- ✓ **Surveillance et information** : Il s'agit de dialoguer régulièrement avec chaque État membre et leurs fournir des conseils de politique économique. Environ tous les ans, les économistes du FMI évaluent de façon approfondie la situation économique de chaque pays. Cette évaluation prend la forme d'un rapport qui ne peut être rendu public qu'avec l'approbation du pays concerné, ces rapports sont souvent extrêmement utiles. En plus de ces études détaillées, le FMI publie deux fois par an des rapports de synthèse sur l'économie mondiale, qui sont toujours très attendus et commentés par la presse économique spécialisée. Il s'agit des *Perspectives de l'économie mondiale* et du *Rapport sur la stabilité financière dans le monde*. Il centralise aussi des statistiques macroéconomiques sur les pays membres : PIB, Chômage, inflation, etc., qui sont librement accessibles via le site internet du FMI.
- ✓ **Assistance technique** : Le FMI offre aux pays membres une assistance technique et une formation pour les aider à renforcer leur capacité de conception et d'application de politiques efficaces. L'assistance technique porte notamment sur la politique de finances publiques, la politique monétaire et la politique de change, le contrôle et la réglementation du système bancaire et financier, et la production de statistiques.
- ✓ **Prêts financiers** : Le FMI est le recours ultime en cas de difficultés de balance des paiements. En prêtant des fonds, le FMI peut donner aux États le temps nécessaire pour régler leurs problèmes de balance des paiements. La contrepartie de ces prêts est l'acceptation de la mise en œuvre d'une politique réaliste conjointement conçue par le pays et les experts du FMI. Les prêts ne sont débloqués qu'à mesure de la mise en œuvre de cette politique. Le FMI s'emploie aussi à réduire la pauvreté dans le monde, que ce soit de façon indépendante ou en collaboration avec la Banque Mondiale ou d'autres institutions. Il dispose de fonds spécifiques qu'il peut distribuer sous formes diverses (généralement gratuitement, mais sous certaines conditions).

Malgré ces diverses activités, cet organisme fait l'objet d'une contestation croissante pour plusieurs raisons dont la plus importante est vraisemblablement l'apparition d'un véritable tournant dans la croissance économique mondiale. En effet, d'après l'édition d'octobre 2007 de la publication phare du FMI, les perspectives de l'économie mondiale, trois grands pays émergents — la Chine, l'Inde et la Russie — contribuent désormais de façon très significative dans la croissance mondiale. Cette donnée qui ne changera plus explique qu'une réforme est en cours au FMI qui vise à donner à ces pays émergents un plus grand rôle au sein du FMI où la représentation des pays est encore régies par les rapports de puissances qui existaient au lendemain de la seconde guerre mondiale alors même que le monde s'est complètement transformé depuis.

5.2. Le groupe Banque Mondiale (BM)

Elle a été créée en même temps que le FMI, en juillet 1944 à la Conférence de Bretton Woods. Aujourd'hui plus que jamais, c'est une source essentielle d'appui financier et technique pour l'ensemble des pays en développement. Le *Groupe Banque Mondiale* se compose de 5 organismes distincts que nous allons rapidement évoquer⁹⁸.

a) La BM est subdivisée en deux organismes contribuant de façon complémentaire à sa mission, il s'agit de:

- ✓ *La Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) :*
- ✓ *L'Association internationale de développement (IDA).*

La BIRD s'occupe des pays à revenu intermédiaire et des pays pauvres solvables, alors que l'IDA se consacre aux pays les plus pauvres de la planète. Ces deux organismes accordent des prêts à faible intérêt aux pays en développement (BIRD), ou des crédits gratuits et des dons (IDA) dans des domaines très divers (éducation, santé, infrastructures, communications ...). L'IDA accorde des prêts sans intérêt et des dons aux 81 pays les plus pauvres de la planète (2,5 milliards de personnes environ qui vivent le plus souvent avec moins de 2 dollars par jour). L'IDA apporte aussi une assistance technique pour la mise en œuvre de programmes d'amélioration de la productivité de ces pays, la promotion d'une gouvernance responsable, la création d'un climat propice à l'investissement privé et l'accès des pauvres à l'éducation et aux soins de santé.

La banque mondiale fournit également de nombreuses publications et statistiques parmi les quelles il convient de mentionner le *Rapport Annuel sur le Développement dans le Monde* et le rapport *Doing Business* qui propose de classer les pays sur la base de différents critères d'attractivité pour les investisseurs privés et/ou étrangers⁹⁹.

⁹⁸ J. Naji. « *Commerce international : Théories, techniques et applications* ». Editions du Renouveau Pédagogique Inc Québec Canada. 2005. P : 43.

⁹⁹ Pour plus de détails sur ces rapports, voir <http://www.doingbusiness.org/>

b) **SFI, MIGA et ICSID** Trois autres institutions qui œuvrent de concert avec la banque mondiale et qui forment avec elle le groupe *Banque Mondiale*.

B1) La Société Financière Internationale (SFI) : Est un organisme qui se consacre au secteur privé. Son but est de favoriser la croissance économique dans les pays en développement en aidant le secteur privé de ces pays. Elle injecte des capitaux et fournit des prêts à faible taux dans les projets de ses clients, qui sont des entrepreneurs des pays pauvres n'ayant pas accès aux marchés des capitaux des pays développés. La SFI fournit également sa caution à certains projets proposés par le secteur privé de ces pays, ce qui leur permet d'obtenir plus facilement d'autres financements.

B2) L'Agence Multilatérale de Garantie des Investissements (MIGA) : Est chargée de gérer les préoccupations des investisseurs vers les pays en développement afin de favoriser ces investissements qui sont un facteur très important de croissance. La MIGA fournit aux investisseurs des assurances contre divers risques liés aux investissements dans ces pays (risques politiques, risque d'expropriation, risques liés à l'inconvertibilité de certaines monnaies, etc.). La MIGA sert également de médiateur dans les différends relatifs aux investissements étrangers.

B3) Le Centre International pour le Règlement des Différends relatifs aux Investissements (ICSID) (International Centre for Settlement of Investment Disputes) : Sa principale mission est la médiation dans le règlement des différends qui peuvent opposer des investisseurs privés étrangers et un Etat. L'ICSID a également des activités de recherche et de publication dans les domaines du règlement des différends et du droit relatif à l'investissement étranger.

c) **La Conférence des Nations-Unes pour le Commerce et le Développement (CNUCED)** : a été créée en 1964, sous l'égide de l'ONU, avec pour objectif d'intégrer les pays en développement dans l'économie mondiale.

La CNUCED est un lieu de débats intergouvernementaux, alimenté par des rapports d'experts, réalise un important travail d'analyse et de recherche en matière de développement, ainsi que déjà mentionné, s'agissant du suivi de investissement internationaux et de l'activité des multinationales qui sont considérées comme l'un des vecteurs principaux de la croissance des pays en développement. Son rapport annuel sur l'Investissement dans le monde, généralement publié en octobre de chaque année, est une mine d'information qui fait autorité en la matière.

La CNUCED Dispense une assistance technique adaptée aux besoins des pays en développement, une attention particulière étant accordée à ceux des pays les moins avancés et des pays en transition. S'il y a lieu, la CNUCED coopère avec d'autres organisations et avec les pays donateurs pour la prestation de l'assistance technique.

5.3. L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC)

La fin des années quarante voit l'émergence d'une véritable coopération internationale destinée à instaurer un libre-échange général et durable. Jusqu'en 1994, cette coopération prendra la forme d'accords internationaux dits du GATT (General Agreement on Tariffs and Trade). A partir de cette date, succède au GATT une véritable institution internationale dotée d'un véritable pouvoir disciplinaire, l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Le but du GATT puis de l'OMC est la réduction progressive des barrières protectionnistes pour favoriser la croissance mondiale sans nuire aux industries naissantes ou en difficultés.

5.3. 1- L'Accord Général sur les Tarifs et le Commerce (GATT)

Le GATT marqua un tournant important dans les relations commerciales internationales. Pour la première fois, les principaux pays participants au commerce mondial abandonnèrent la méthode des traités bilatéraux en vigueur depuis un siècle pour adopter une formule de négociations multilatérales. Avec le GATT s'ouvre la première grande période durable de libéralisation des échanges. Après la fin de la seconde guerre mondiale, Le monde a recherché le moyen de réorganiser le commerce mondial de façon à empêcher à l'avenir tout retour à la situation des années 1930, pendant lesquelles les réactions protectionnistes avaient entraîné l'effondrement du commerce mondial et l'approfondissement de la crise économique¹⁰⁰. La méthode choisie fut la mise en place d'un système de négociations multilatérales et transparentes fondé sur un code de règles de bonne conduite, l'accord général sur les tarifs et le commerce (GATT). Cependant, le GATT, qui fonctionna de 1947 à 1994 n'était pas une organisation internationale mais simplement l'expression d'un accord international signé entre des parties cocontractantes que sont les pays¹⁰¹. En 1948, 20 pays signèrent un protocole d'accord sur les réductions tarifaires. En 1989, ils étaient 97. De 1947 et 1994, le GATT connut huit cycles de négociations qui aboutirent à une libéralisation importante des échanges.

5.3.2. Les grandes règles du GATT

La méthode inaugurée avec le GATT est celle du cycle de négociations, pouvant s'étaler sur plusieurs années, et donnant lieu à un accord. Ces négociations sont fondées sur trois grandes règles qui sont toujours celles à l'œuvre dans les conférences de l'OMC. Cependant, des exceptions, parfois importantes, furent prévues à ces trois règles pour les pays en proie à de profonds déséquilibres (déficits commerciaux persistants, récession, etc...) et désireux de protéger des industries domestiques sensibles¹⁰².

¹⁰⁰ R. Sandreto. « *Le Commerce International* ». Armand Colin, Paris, 1989. Pp : 33-34.

¹⁰¹ Dès 1947, avait été prévue la charte fondatrice d'une Organisation Mondiale du Commerce similaire à l'OMC actuelle, et destinée à gérer le GATT. Mais celle-ci ne fut jamais adoptée par le Congrès américain.

¹⁰² R. Sandreto. Op- Cit. Pp : 35-36.

a) *La clause de la Nation la Plus Favorisée (NPF)*

Fait l'objet de l'article I du GATT, cette règle, la plus importante de l'accord, est fondée sur un principe économique fondamental : toute forme de discrimination dans les échanges entre partenaires fausse la concurrence et est donc nuisible au bien-être. Par conséquent, toute concession accordée à un partenaire commercial doit être étendue à tous les autres. Cependant, certaines exceptions à la règle sont prévues : lorsque les importations causent des dommages sérieux à la production locale ; en cas de danger sanitaire ; en cas d'instauration d'une union douanière. Cette clause a donc pour ambition de lutter contre les discriminations à l'égard de certains partenaires commerciaux, cependant, l'inconditionnalité et l'automatisme de ce principe ne sont pas toujours respectés dans la pratique¹⁰³.

b) *La réciprocité des concessions tarifaires*

La règle de la réciprocité stipule qu'un pays qui accepte une concession tarifaire doit également offrir une concession en retour. L'objectif est d'éviter des comportements de passager clandestin, qui consisteraient pour certains pays à profiter des réductions tarifaires de leurs partenaires commerciaux sans eux-mêmes abaisser leurs tarifs. L'exception la plus importante à cette deuxième règle concerne les pays en développement, que l'on peut autoriser à profiter de la clause de la nation la plus favorisée sans obligation de réciprocité pour favoriser leur croissance économique. Cette logique d'exception sera menée à son terme par la Conférence des Nations-Unis pour le commerce et le développement (CNUCED) qui instaura en 1966, en marge du GATT, un système généralisé des préférences qui sera repris en 1971 par la CEE et le Japon.

c) *La transparence des politiques commerciales*

Les barrières quantitatives et généralement toutes les barrières non tarifaires sont interdites, en raison de l'opacité et du caractère discriminatoire de ces instruments. Seuls les tarifs douaniers, aisément quantifiables, sont acceptés comme moyen de protection.

Deux interdictions viennent se rajouter à ces principes¹⁰⁴ :

- *Le dumping* est interdit. En réponse à cette pratique, le recours par les pays membre à des droits anti-dumping est considéré comme légitime ;
- *Les subventions* qui maintiennent des prix artificiellement faibles sont également interdites, et peuvent donner lieu à des droits de douane compensatoire.

¹⁰³ A. Dumas. « *L'économie mondiale* », 2^{ème} édition. De Boeck. 2004. P : 14.

¹⁰⁴ J-L Mucchielli & Th. Mayer. Op-Cit. P: 332.

5.3.3. L'Organisation mondiale du Commerce OMC

Les origines de l'OMC remontent à la fin de la Seconde Guerre mondiale. On proposa alors la création de *trois piliers* internationaux pour soutenir la reprise économique. Les deux premiers, la BM et le FMI; mais le Congrès Américain dans un élan de protectionnisme s'objecta au troisième, l'OMC. L'objectif : consolider les accords existants en un tout cohérent, assorti d'un meilleur soutien administratif et d'un système amélioré de règlement des différends, elle a succédé au GATT en 1995, à la suite des Accords négociés et signés à Marrakech, au terme d'un cycle de négociation dit *Uruguay Round* (1986-1994) par la majeure partie des puissances commerciales du monde et ratifiés par leurs parlements. Pour la première fois, l'économie mondiale se dotait donc d'un moyen de gestion des échanges internationaux, équivalent du FMI pour les relations monétaires et financières.

Le but principal de l'OMC est de veiller à la loyauté de la concurrence internationale, d'aider et de poursuivre le processus de réduction d'obstacles au libre-échange, les producteurs de marchandises et de services, les exportateurs et les importateurs à mener leurs activités¹⁰⁵. Le siège de l'OMC est à Genève. D'une part, c'est au sein de l'OMC qu'ont lieu les négociations portant sur les échanges internationaux, d'autre part, l'OMC est la principale source de statistiques concernant le CI de biens et de services dans le monde, elle est ainsi la seule organisation internationale qui s'occupe des règles régissant le commerce entre les 152 pays qui en font partie (181 si l'on ajoute les observateurs et/ou les pays candidats à l'accession).

L'OMC compte une soixantaine d'accords, variant en importance et en complexité. Les plus importants sont ceux qui couvrent un vaste secteur commercial (le commerce des marchandises et des services) ou explorent l'application des disciplines commerciales à des domaines relativement inexplorés, comme la propriété intellectuelle. Certains accords se démarquent des autres parce qu'ils jettent les bases d'une libéralisation plus poussée, tout en laissant la détermination des règles à des négociations commerciales futures. C'est le cas de l'*Accord sur l'agriculture* et de l'*Accord sur les mesures concernant les investissements et liées au commerce*.

5.3.4. Les principaux accords de l'OMC

Les principaux accords de l'OMC sont:

- Le GATT porte sur le commerce des marchandises. Il comprend des annexes sur des secteurs particuliers, dont l'agriculture et les textiles. Il contient également certaines règles pour l'élimination des barrières au commerce, dont les subventions, le commerce d'État et le dumping.

¹⁰⁵ A. Dumas. Op-Cit. P : 44.

- L'Accord général sur le commerce des services étend aux services les principes énoncés pour le commerce des marchandises. Il comprend également une annexe détaillant les engagements de signataires individuels relativement à l'ouverture de domaines particuliers du secteur des services.
- L'Accord sur les aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent le commerce énonce les règles applicables à différents aspects de la propriété intellectuelle, dont les brevets, le droit d'auteur et les marques de commerce.
- Le Protocole d'entente sur le règlement des différends établit la procédure à suivre en cas de différends. Sauf quelques exceptions mineures, tous les membres de l'OMC sont liés par les dispositions de la soixantaine d'accords de l'organisation et les ont fait ratifier par leur pouvoir législatif¹⁰⁶. À l'époque du GATT, au contraire, plusieurs des accords secondaires n'étaient signés que par une poignée de pays.

5.3.5. Le rôle de l'OMC

L'OMC est dirigée par ses membres. Ses règles ou accords sont le fruit des négociations entre les pays y ayant adhéré. En vertu de ces accords, les pays membres consentent à administrer un régime commercial non discriminatoire, stipulant leurs droits et leurs obligations de manière transparente. Les membres promettent aussi de traiter les importations d'autres membres de manière juste et équitable, en échange d'un traitement similaire pour leurs exportations.

L'OMC remplit six fonctions fondamentales :

- Administration des accords commerciaux;
- Forum pour les négociations commerciales;
- Règlement des différends commerciaux;
- Examen des politiques nationales en matière de commerce par l'intermédiaire de son Organe d'examen des politiques commerciales;
- Fourniture d'assistance technique et de programmes de formation en matière de politiques commerciales aux pays en développement;
- Négociations avec d'autres organisations internationales (BM, FMI et l'OIT).

5.3.6. Les caractéristiques de l'OMC

Par rapport au système antérieur des accords du GATT, l'OMC présente deux améliorations majeures : l'OMC est une structure permanente dotée d'une direction et d'une administration ; elle est dotée d'un organe de règlement des différends qui lui confère un pouvoir disciplinaire sur ses membres¹⁰⁷.

¹⁰⁶ L'Accord sur les marchés publics est l'une de ces exceptions : il s'agit d'un accord « plurilatéral », signé par seulement 26 membres de l'OMC.

¹⁰⁷ L'OMC ne se substitue pas aux accords du GATT mais vient compléter et renforcer le dispositif de gestion des accords internationaux.

a) Une structure permanente

L'organisation est basée à Genève et dispose d'un budget et d'un secrétariat de plusieurs centaines de personnes. La structure de l'OMC est pyramidale et comporte quatre niveaux : la conférence ministérielle, le Conseil général, les Conseils et les Comités. La Conférence ministérielle est l'autorité suprême de l'OMC. Elle est composée des représentants de tous les membres et doit se réunir au moins une fois tous les deux ans. Elle exerce les fonctions de l'OMC et est habilitée à prendre des décisions sur toutes les questions relevant de tout accord commercial multilatéral. Le Conseil général assure les fonctions de la Conférence entre deux réunions.

Trois autres organes principaux agissent sous la conduite du Conseil général : le Conseil du commerce des marchandises, le Conseil du commerce des services et le Conseil des aspects des droits de propriété intellectuelle qui touchent au commerce. Certains comités sont rattachés à ces trois Conseils (Comité de l'agriculture, comité des licences d'importation, etc.), d'autres sont directement rattachés à la Conférence ministérielle (Comité du commerce et du développement, Comité du commerce et de l'environnement).

L'organe de règlement des différends (ORD)

La grande nouveauté de l'OMC réside dans la création d'une procédure destinée à régler les différends commerciaux et à autoriser en dernier recours et sous certaines conditions¹⁰⁸, l'usage de sanctions contre des pays qui manqueraient à leurs engagements. La procédure peut se présenter en trois grandes étapes, résumées par le tableau qui suit :

Tableau N° 1: Le règlement des différends

Procédure préalable	Déroulement du panel	Aboutissement de la procédure
Ouverture de discussions à l'OMC entre les parties en vue de trouver une solution de consensus (60 jours). En l'absence d'accord, création d'un panel (Groupe Spécial).	Désignation des membres du panel parmi les membres de l'OMC. Examen contradictoire entre les parties. Rapport intérimaire du panel, avec observation des parties. Rapport final du panel (6 à 9 mois de procédure).	Mise en oeuvre des conclusions du panel et de faire appel auprès de l'organe d'appel (7 membres permanents). Adoption automatique du rapport de l'organe d'appel (3 mois environ de procédure). Mise en conformité un <i>délai raisonnable</i> décidé par arbitrage en cas de désaccord entre les parties sur la mise en oeuvre. Après arbitrage, possibilité de rétorsion ou de retraits de concessions de la part du plaignant dans la tente de la mise en conformité.

Source : Elaborer par l'étudiant.

¹⁰⁸ P. Krugman & M. Obstfeld. Op-Cit. P : 236.

SECTION III : Libre-échange contre protectionnisme

1. Les avantages et les inconvénients du libre échange et du protectionnisme

En dehors des débats théoriques relatifs à la nécessité d'ouvrir ou non son économie aux échanges internationaux, il est important de bien saisir les avantages et inconvénients qui résulteraient selon les économistes à la formulation de leurs théories libre-échangistes ou protectionnistes. Sans reprendre l'intégralité des arguments avancés, on peut néanmoins dresser le tableau N°2 suivant illustrant de façon synthétique les principaux avantages et inconvénients supposés résulter de la mise en place d'une stratégie libre-échangiste ou au contraire protectionniste.

Tableau N° 2: Libre échange et du protectionnisme : avantages et les inconvénients

	Avantages	Inconvénients
L I B R E E C H A N G E	<ul style="list-style-type: none"> - Allocation optimale des ressources à l'échelle de la planète ; - Moteur de la croissance ; - Facteur de croissance du niveau de vie (satisfaction des besoins) ; - Facteur d'innovation continue ; - Facteur d'amélioration de la balance commerciale et de l'emploi ; - Aide la plus efficace que peuvent fournir les pays développés aux pays en voie de développement. 	<ul style="list-style-type: none"> - Détérioration de la balance commerciale, de l'emploi et ralentissement de la croissance économique à court terme ; - Perte d'indépendance et échange inégal ; - Favorise les pays qui exploitent le plus leur main d'œuvre ; - Risque d'acculturation notamment par la diffusion d'un mode de consommation. - La croissance génère des avantages comparatifs (théorie de Krugman) – les pays pauvres sont pénalisés.
P R O T E C T I O N N I S M E	<ul style="list-style-type: none"> - Protéger l'emploi, limiter le déficit commercial, soutien au pouvoir d'achat à court terme ; - Facteur d'indépendance nationale à long terme ; - Essor du commerce extérieur et de la croissance ; - Financer la croissance par les revenus de protection ; - Préparer l'insertion au CI par la définition des avantages comparatifs. 	<ul style="list-style-type: none"> - Pérennité d'un appareil de production obsolète qui génère une stagnation de l'innovation - Facteur d'inflation si malgré l'effet prix négatif (hausse du tarif) le volume des importations demeure identique - Risques de rétorsions - Non satisfaction des besoins des consommateurs (diversité, qualité, prix) - Conséquence négative pour les PED comme le ralentissement des exportations, le ralentissement de la croissance et l'endettement.

Source : D. Bigillon. « *Laisser faire ou laisser passer, il faut choisir* ». Alternatives économiques n° 201. mars 2002.

2. Pourquoi les économistes aiment le libre-échange ?

Depuis A. Smith, l'analyse économique présente le libre échange comme un idéal vers lequel les choix de politique commerciale devrait tendre¹⁰⁹. En fait, les économistes s'entendent pour dire que le libre-échange accroît le bien-être économique, ouvre l'accès à un vaste marché mondial, permettant ainsi aux petits pays d'être plus compétitifs et à leurs industries de réaliser des économies d'échelle qui seraient autrement impossibles.

La libéralisation du commerce repose sur l'axiome de l'avantage comparatif, énoncé par David Ricardo au début du 19^{ème} siècle. Selon Ricardo, la profitabilité du commerce tient aux différences dans les capacités et les caractéristiques des pays. La spécialisation de la production et des échanges en fonction de ce que les pays font le mieux permet d'accroître la production totale et, partant, la prospérité.

Ce sont les consommatrices et les consommateurs qui récoltent les plus grands avantages économiques. L'accès à une gamme plus étendue de marchandises et de services au plus bas prix possible accroît leur contentement et leur aisance. L'élimination des barrières commerciales leur permet normalement d'économiser des sommes qui peuvent ensuite remplir une fonction plus productive dans l'économie sous forme d'investissements ou d'augmentation de la consommation.

Le libre-échange devrait aussi affaiblir l'emprise des monopoles et oligopoles locaux sur les consommatrices et les consommateurs. La menace de la concurrence étrangère peut aider à tenir les entreprises en bride dans les pays au marché trop étroit pour que fleurisse une concurrence nationale dans les secteurs clés. Dans les cas où la réglementation d'un État a créé un monopole, les accords commerciaux exigent souvent l'assouplissement de la réglementation, résultant dans l'ouverture du marché.

Les échanges commerciaux encouragent les investissements, les échanges technologiques et la productivité. Au cours de la dernière décennie, les investissements étrangers directs ont connu de par le monde une croissance supérieure au CI et au PIB. La signature d'un pacte commercial contribue souvent à rassurer les investisseuses et investisseurs étrangers sur la stabilité du pays où ils envisagent d'investir.

3. Les positions d'aujourd'hui envers le protectionnisme et le libre échange

3.1. Un consensus dominant entre le protectionnisme et le libre échange

La préférence est aujourd'hui clairement pour la libéralisation du commerce extérieur, mais avec quelques nuances. À l'heure actuelle, il existe un certain consensus pour considérer que le commerce est avantageux et qu'il faut favoriser l'accroissement des échanges commerciaux, le chemin pour y parvenir passe par une réduction progressive des niveaux de protection après négociations et concessions réciproques.

¹⁰⁹ P. Krugman & M. Obstfeld. Op-Cit. P: 212.

Il y a deux méthodes pour tendre vers cet objectif. L'une consiste à établir des accords économiques régionaux visant à réduire ou à éliminer les obstacles au commerce entre un nombre limité de pays. L'autre passe par des négociations commerciales multilatérales comme celles dans le cadre du GATT/OMC. Ces accords sont appelés multilatéraux parce que sont exclues de leur cadre les mesures de traitement préférentiel qu'un pays peut instaurer vis-à-vis d'un ou plusieurs autres pays, et parce qu'ils sont fondés sur l'application de la clause de la nation la plus favorisée (NPF) envers chacun des pays participant à cet accord. L'application de cette clause par un pays A à un pays B signifie que toutes les importations de A provenant de B recevront le meilleur des traitements accordé par A à ses autres partenaires.

De façon générale, les décideurs n'accordent pas de concessions commerciales sans *contreparties*, en ce sens, les négociations du GATT/OMC constituent en quelque sorte une procédure moderne et cohérente d'organisation de la discussion et des décisions relatives à ces contreparties. Il est intéressant de souligner que, même si les tenants des théories économiques dominantes ont mis en avant les bénéfices résultant du CI et se sont fait les avocats du démantèlement *unilatéral* des barrières commerciales, les décideurs et les économistes praticiens ont par contre abordé la question en termes de *concessions réciproques*⁹ parce qu'ils comprennent de mieux les imperfections du marché au niveau international.

Ce n'a pas été le cas durant les années 80, lorsque de nombreux PED ont démantelé leurs systèmes de protection sans la moindre négociation commerciale ou concession réciproque de la part de leurs partenaires des pays développés. Ces pays ayant alors opté pour des systèmes plus ouverts, on peut néanmoins s'interroger sur les raisons pour lesquelles ils l'ont fait unilatéralement et sans saisir l'opportunité de négocier et de rechercher une réciprocité de la part de leurs partenaires commerciaux. La réponse réside sans doute dans le fait, qu'à cette époque, les conditions ne leur étaient absolument pas favorables, du fait du poids de leur dette, de la chute des investissements étrangers, de la montée des taux d'intérêts au niveau international et de l'effondrement des prix des matières premières, ils subissaient alors de fortes pressions pour ajuster leurs économies.

3.2. Les inquiétudes récentes à propos du commerce international

Au cours de ces dernières années, tandis que les approches structuralistes et de la théorie de la dépendance ont perdu du terrain et ce en dépit de la chute des prix des matières premières et de la crise de la dette, le débat sur les sujets liés au CI s'est peu à peu ouvert aux questions sociales, éthiques et d'environnement. Ce mouvement reflète les inquiétudes croissantes de nombreux consommateurs. Celles-ci portent sur la nature plus ou moins acceptable des produits proposés sur le marché qui résulte soit des caractéristiques propres à ces marchandises, soit des rapports sociaux qui ont sous tendu leur production.

Des organisations non gouvernementales sont engagées dans la promotion auprès des entreprises de codes de bonne conduite favorables aux droits de l'Homme. Certains produits agricoles d'exportation non traditionnels comme les fleurs, sont indiqués comme devant faire l'objet d'une attention toute particulière dans les codes de conduite et dans les accords portant sur les conditions de travail car de gros risques sanitaires sont en jeu. Parmi les thèmes qui ont ainsi été mis sur le devant, on peut citer :

- La certification des produits issus de l'agriculture biologique;
- L'étiquetage des produits contenant des organismes génétiquement modifiés;
- La santé animale et végétale et la sécurité sanitaire pour les humains;
- Les clauses sociales des accords commerciaux qui conditionnent pour l'accès aux marchés le fait que les pays exportateurs satisfassent un minimum de lois du travail;
- La promotion auprès des entreprises qui opèrent au niveau international de codes de bonne conduite qui soient favorables aux droits de l'Homme.

Un autre sujet d'inquiétude soulevé par la libéralisation des échanges des produits agricoles et alimentaires, dont lequel la libéralisation conduirait à la disparition de l'agriculture paysanne et de ses savoirs indigènes traditionnels accumulés. Même si les échanges internationaux peuvent être considérés comme une source de connaissance et de confiance, les arguments généralement avancés soutiennent alors que les technologies sont imposées aux pays en développement et que leur population est ainsi amenée à consommer des nouvelles techniques sans les adapter ni rien produire comme nouvelle technique ou comme connaissance.

Conclusion

Comme conclusion de ce chapitre, nous pensons qu'il existe une grande distance entre arguments théoriques et ce que font les politiques. Les politiques menées par les Etats en faveur de l'insertion de leur économie nationale dans les échanges internationaux sont donc marquées par un protectionnisme ou/ et un libre échange qui peuvent apparaître parfois comme contradictoires.

Dans l'ensemble, le libre-échange peut être globalement considéré favorable à la croissance économique, même si concrètement, il est parfois nécessaire de recourir au protectionnisme, au moins temporairement. Les pratiques protectionnistes ont donc loin d'avoir disparu, malgré les avantages, supposés ou réels du libre-échange. Ce protectionnisme n'est cependant pas exempt de risques.

Aujourd'hui, la question de l'insertion dans les échanges internationaux ne nécessite pas seulement des actions d'ordre économiques et commerciales, mais plus encore, elle fait appel à une plus grande volonté politique, collective, de construire son propre développement.

CHAPITRE III

**L'expérience de l'Algérie
dans les réformes du
commerce extérieur**

CHAPITRE III : L'expérience de l'Algérie dans les réformes du commerce extérieur

Introduction

Dès la proclamation de l'indépendance du pays, l'Algérie a affirmé son désir non seulement de reprendre sa place dans le concert des nations, mais encore de conquérir la maîtrise de son économie et d'établir une indépendance véritable¹¹⁰. Le processus d'intégration de l'économie nationale dans l'économie internationale doit ouvrir sans doute la voie à la prospérité par une économie qui soit prospère et des produits compétitifs.

L'Algérie a tout intérêt à se lancer soigneusement et graduellement dans une cette voie d'ouverture, « *Une ouverture non judicieuse et non programmée de notre économie conduirait tout simplement à l'instauration d'une économie de bazar qui ruinerait tout espoir d'une croissance durable et saine* »¹¹¹.

SECTION I : Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur

Dès juin 1963, L'Algérie prend à l'installation des mesures traditionnelles de protection de son économie, mais entre 1963 et 1969, le rôle de l'Etat est limité au contrôle à l'importation, l'Etat à cette période est resté sans moyens nécessaires à la mise en œuvre d'une nouvelle politique économique différente de celle de l'ex-puissance coloniale.

Le problème du monopole des exportations commence cependant à ce poser dès la fin des années 70, ce monopole concerne en effet principalement les importations dans la mesure où les exportations ont été constituées essentiellement des hydrocarbures, la chose qui a poussé l'Etat Algérien a commencé sa recherche d'élargir ses sources d'accumulation. Des techniques à vocation protectionniste, vont donc s'amplifier et se renforcer à travers la délégation du pouvoir en matière d'échange extérieur, notamment l'importation aux entreprises publiques nationales marquant ainsi une deuxième phase de la gestion du commerce extérieur qui est jugée trop administrative et dénuée des critères de performance puisque sont objectif principal n'est pas la maximisation du profit¹¹².

Ce système de monopole sur le commerce extérieur s'officialise et s'institutionnalise par le biais de *l'ordonnance 74-12 du 30/01/1974*. En 1978, des modifications ont été apportées à cette ordonnance par la *loi 78-02 du 11/02/1978*. Désormais, l'Etat assure le monopole total et exclusif sur le commerce extérieur¹¹³.

¹¹⁰ M. Ecrement. « *Indépendance politique et libération économique, un quart de siècle du développement de l'Algérie 1962-1985* ». Edition ENAP.OPU Alger, 1986. P : 212.

¹¹¹ R. Tlemcani. « *Etat Bazar et Globalisation* ». Ed El Hikma, Alger. 1999. P: 81.

¹¹² A. Boukrami. « *Politique et structure commerciale de l'Algérie* », Thèse de doctorat d'Etat en sciences économiques, Université d'Alger, 1977. P : 4.

¹¹³ A.Dahmani. « *L'Algérie à l'Epreuve des Réformes Economiques* ». Ed Casbah, Alger, 1999. P : 170.

Quand à la troisième phase, celle-ci se voit à la lumière de dysfonctionnement du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur qui a généré d'importants surcoûts financiers et des perturbations dans l'approvisionnement de l'économie nationale, l'avènement des actions d'assouplissements remettant en cause le monopole d'Etat et la nécessité de renoncer sur la gestion administrative et de procéder à la libéralisation des échanges extérieurs à l'instar de la libéralisation de l'économie Algérienne.

1. Le cadre réglementaire classique du commerce extérieur de l'Algérie

Le modèle de développement Algérien a reposé sur le rôle restrictive qu'a joué la politique commerciale dont cette dernière s'est inspirée des textes doctrinaux du programme de *Tripoli en 1962* et surtout de la charte d'Alger en 1964 qui affirme le principe « *de la prise en main de ce secteur -Commerce extérieur- par l'Etat socialiste* »¹¹⁴.

Concernant les importations, l'Etat entend utiliser son monopole à la fois pour protéger la production nationale, mais surtout pour accroître son pouvoir de négociation vis-à-vis des partenaires économiques étrangers. A partir de 1963 et jusqu'en 1970, la réglementation régissant le commerce extérieur algérien et particulièrement les importations se caractérise par un souci de mise en place des premiers éléments de contrôle étatique.

Trois procédures de contrôle seront simultanément mises en place dès 1963, il s'agit du :

1.1. Le tarif Douanier

Le premier tarif douanier autonome est mis en place par *l'ordonnance du 28 Octobre 1963 (JORA N°80 du 29/10/1963 p : 1080)*. Son fonctionnement repose sur deux classifications principales¹¹⁵ :

- Une classification par produit (en fonction de sa nature ou de sa destination) :
 - a. Biens d'équipements et matières premières pour lesquels les droits de douanes sont fixés à 10% ;
 - b. Les demi-produits soumis à des taxes douanières comprises entre 5 et 20% ;
 - c. Les produits finis pour lesquels les droits de douanes s'étalent entre 15 et 20%.
- Une classification par pays (selon son origine de la provenance géographique) :
 - a. Deux tarifs spéciaux pour la France et la Communauté Economique Européenne (CEE) ;
 - b. Un tarif de droit commun pour les pays bénéficiant de la clause de Nation la Plus Favorisée (NPF) ;
 - c. Un tarif général (triple de droit commun) applicable aux autres pays.

¹¹⁴ La charte d'Alger, cité par N. Bouzidi, « *Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : l'expérience Algérienne 1971-1983* » ; Thèse de doctorat d'Etat, ISE, 1983. P : 71.

¹¹⁵ N. Bouzidi. « *Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur* ». OPU. Alger. 1988. P : 118.

A ce propos, N. Bouzidi souligne que cette discrimination douanière entre les différents produits importés en fonction de leur nature « *tente déjà d'encourager l'importation des biens d'équipements nécessaires à la restructuration de l'économie et particulièrement à l'industrialisation, puisque cette catégorie de biens bénéficie des taxes douanières les plus faibles* »¹¹⁶. Il s'agit donc bien des premières actions de maîtrise étatique sur le commerce extérieur afin de protéger la production nationale, notamment par l'imposition des droits de douanes les plus élevés sur les produits de consommation.

Par ailleurs, ce tarif douanier, introduit une classification par pays en discriminant entre trois zones principales, dans le sens d'une élévation progressive des taxes douanières imposées. A ce sujet, M. Benissad note que cette « *discrimination s'oppose directement à l'objectif de diversification géographique des échanges et perpétue les courants traditionnels d'échange avec la France* »¹¹⁷. En effet, deux tarifs spéciaux sont instaurés, l'un pour la France, l'autre pour la Communauté Economique Européenne (CEE). Un tarif de droit commun s'applique au pays bénéficiant de la *cause de la Nation la plus favorisée* (NPF). Enfin un tarif général est prévu pour tous les autres pays.

Néanmoins, cette première politique tarifaire n'amorce pas les effets souhaitables attendus, elle s'avère par contre inadéquate et inappropriée, selon M. Benissad, pour les raisons majeures suivantes :

- Les droits de douanes sont très faibles pour être protecteur ;
- Leur éventail est peu ouvert pour exercer une action discriminatoire en faveur du développement de telle branche ;
- Et enfin, les droits sont repartis en trois colonnes concernant dans l'ordre décroissant des privilèges, la France, le reste de la C.E.E et les pays passés un accord commercial avec l'Algérie et enfin les autres pays.

Pour combler les lacunes et dépasser les insuffisances de l'ancien tarif, un nouveau tarif douanier est instauré en 1968 (*Ordonnance N°68-35 du 02/02/1968 JORA, P : 110*), qui révisé l'ancien sur deux principaux points :

- D'une part, le tarif douanier spécial accordé à la France est supprimé,
- D'autre part, les droits de douanes sont fixés à un niveau général beaucoup plus élevé, en même temps qu'ils sont répartis sur un éventail plus large.

Aussi, à partir de 1968, seules trois zones géographiques dotées de tarifs douaniers spécifiques sont désormais admises :

- Les pays de la C.E.E ou la France est désormais incluse,
- Les pays ayant signé un accord commercial avec l'Algérie,
- La dernière zone regroupe l'ensemble des autres pays.

¹¹⁶ N. Bouzidi. 1988. Op-Cit. P : 74.

¹¹⁷ A. Boudjemil. « *La normalisation du commerce extérieur, cas de l'Algérie* ». Thèse de Magistère en sciences économiques. Université d'Alger, 1995-1996. P : 28.

Ce tarif douanier (1968), traduit un effort visant encourager la production industrielle, en facilitant l'acquisition des biens d'équipement et de la protection de la production nationale, tout en essayant bien sûr de sauvegardera le pouvoir d'achat¹¹⁸.

En somme, nous pouvons dire que la politique tarifaire Algérienne s'est caractérisée par une double parenté : les tarifs douaniers, en tant *technique de protection* ont été très dispersées et en moyennes très élevée ; en tant que *technique de collecte de ressources* pour l'Etat, ils affichent un différentiel fiscal beaucoup pour les biens de consommation que pour les biens intermédiaires.

En plus de la tarification douanière, des mesures non tarifaires restrictives ont été adoptées par le législateur Algérien, comme :

1.2. Le contrôle des changes

« *Au lendemain de son indépendance nationale, l'Algérie assure la libre convertibilité et la transférabilité de sa monnaie à l'intérieur de zone franc dont elle été membre. Elle exerce des limitations sur la transférabilité de sa monnaie en dehors de cette zone, au titre de l'application du contrôle des changes conçu par la France* »¹¹⁹. Il faut attendre Octobre 1963 pour que l'Algérie quitte cette zone et instaure à travers la création d'une Banque Centrale Algérienne par la *loi n°62/144* le contrôle des changes, ainsi que le transfert des capitaux qui sera désormais soumis à un taux de change unique et réalisé au départ.

Il s'agit d'un contrôle administratif dans le but de respecter la conformité des opérations à la réglementation en vigueur et par conséquent nationaliser l'usage des devises. Ainsi, il parait de ce fait que la Banque Centrale se voulait être la seule responsable des opérations financières et monétaires de l'Etat. En effet, il n'y avait pas encore à cette date d'interdictions relatives aux transferts de fonds à l'étranger, le solde positif de la balance commerciale et l'absence d'un programme économique cohérent n'incitant pas à faire du contrôle des changes un véritable instrument de politique économique et financière.

Néanmoins, ce système ne tarde a affiché son dysfonctionnement, selon M. Benissad, ce dernier étant « *inspiré de la réglementation française des changes de guerre est de nature purement administrative et passive, ne servant pas la gestion de l'économie nationale et n'appréciant nullement l'opportunité économique ou financière d'une opération* »¹²⁰.

1.3. Le contingentement à l'importation

Le contingentement constitue un autre instrument protectionniste qui est appelée à prendre une position stratégique dans le programme de développement économique et sociale de l'Algérie. Aux termes de l'*article 01 de décrit N°63-188 du 16/05/1963*, il est stipulé que « *l'importation de marchandises de toutes origines et provenances figurant sur la liste 1*

¹¹⁸ N. Bouzidi. 1988. Op-Cit. P : 74.

¹¹⁹ Y. Debboub. « *Le nouveau mécanisme économique en Algérie* ». OPU. Alger, 1995. P : 67.

¹²⁰ H. Benissad . 1979. Op- Cit. P : 117.

annexée au présent décret fait l'objet d'une réglementation spéciale au titre du commerce extérieur, cette réglementation se traduit suivant les cas, soit par une prohibition d'importation, soit par la fixation des restrictions quantitatives, soit par l'application des conditions particulières, selon des modalités qui seront précisées ultérieurement par voie d'arrêtés ou d'avis aux importateurs »¹²¹.

En effet, l'institution d'un cadre contingentaire à l'importation à travers l'octroi des licences d'importation répond bien et nettement à un ensemble d'objectifs, à savoir :

- La réorientation des courants d'importations en fonction des possibilités d'exportations par région ;
- La limitation des importations dites de luxe et économie de devise ;
- La protection de la production nationale ;
- L'amélioration de l'état de la balance commerciale.

Cette politique reprend donc à l'objectif de diversification géographique des échanges extérieur, comme elle permettra la réalisation de la première tentative de planification des importations. *« Le contingentement qui s'exerce sur certains produits ne signifie pas qu'une interdiction absolue frappe l'importation de ces biens, mais seulement que celle-ci se trouve soumise au respect de certaines limites quantitatives fixées au préalable. Le contingentement apparaît donc comme une mesure transitoire entre la prohibition absolue et la liberté d'importer »¹²².*

L'article 02 du même décret précise les produits ne font l'objet d'aucune restriction au titre de commerce extérieur, et peuvent en conséquence être librement importés sans présentation d'un titre spécial d'importation, sous réserve du respect des obligations particulières (techniques, sanitaires ou phytosanitaires) applicables à certains produits et plus particulièrement aux produits agricoles et alimentaires.

Aux termes de l'annexe 1 du *décret de 1963*, la liste des produits contingentés révèle que le contingentement aux importations concerne quasi-exclusivement deux grandes catégories de produits ¹²³ :

1. Des biens de consommation : essentiellement alimentaires (environ 37 produits sur les 57 relevant de la catégorie des biens de consommation industriels,
2. Des biens intermédiaires : il s'agit essentiellement de produits utilisés dans le bâtiment, ainsi que de produits chimiques utilisés tels quels (notamment dans l'agriculture) ou destinés à une transformation industrielle (surtout à usage domestique). 57 produits appartiennent à cette catégorie.

¹²¹ Article 1 du décret n° 63-188 du 16 mai 1963 cité par N. Bouzidi, Op-Cit. P: 80.

¹²² N. Bouzidi. 1988. Op-Cit. P : 85.

¹²³ N. Bouzid. 1988. Op-Cit. P: 129.

Quant aux biens d'équipement, ils sont pratiquement écartés à l'exception des équipements utilisés dans l'agriculture. La nature des produits retenus confirme comme principal objectifs de cette politique : la protection de l'économie nationale.

Dans le cadre d'un programme général d'importation (PGI) annuel arrêté par le gouvernement, les contingents sont fixés globalement et par catégorie de produits (soit unilatéralement, soit dans le cadre d'accords commerciaux bilatéraux). Ce programme est élaboré par une commission mixte comprenant les représentants de tous les Ministères, les représentants des Groupements Professionnels d'Achat (GPA.), ainsi que les organismes concernés par les opérations d'importation (Douanes, Finance et Banque Centrale).

Des titres d'importations individuels ou collectifs sont délivrés par les services compétents du Ministère du Commerce, ces titres sont obligatoires pour tous les produits contingentés, ils déterminent la nature et la valeur du produit, sa position tarifaire ainsi que son origine et provenance. Ces sont selon les cas, soit des autorisations d'importations pour les pays fournisseurs appartenant à la zone franche, soit des licences d'importations pour les autres pays (*article 3 du décret de 1963*). Ces autorisations et licences sont délivrées pour chaque produits et chaque pays pour une durée n'excèdent pas 6 mois.

Enfin, il reste à ajouter que l'obtention d'un titre d'importation entraîne l'accord de plein droit de la banque centrale afin de transférer le devises nécessaires au paiement des marchandises, objet du titre.

1.4. Les Groupement Professionnels d'Achat (GPA)

En 19 Décembre 1963, le législateur Algérien a procédé à l'installation d'un office national de commercialisation (ONACO) par le *décret 62/125* ; ce dernier jouissant d'un monopole d'importation et d'exportation sera chargé d'approvisionner le marché national en produits de large consommation, il assure ses achats extérieures pour une part de 40% des importations de produits de premières nécessité tout en essayant de réaliser un approvisionnement régulier de ces biens, et d'absorber les fluctuations de prix mondiaux de ces produits de base¹²⁴.

En 1964, l'expérience nationale de mainmise s'est vu être renforcé par la création des Groupements Professionnels d'Achats (GPA) par le *décret N° 64-223 du 10/08/1964*. Ces derniers sont des associations d'importateurs privés permettant à l'Etat d'exercer un certain contrôle par intermédiaire de ses représentants placés au niveau du Conseil d'Administration¹²⁵. « *Les groupements professionnels d'achats réunissent l'Etat et des importateurs privés et constituants des sociétés, à capital en majorité public, jouissant d'un monopole d'importation pour les produits de leur branche et chargées d'élaborer des programmes d'importation et de répartir les importations entre leur membres* »¹²⁶.

¹²⁴ H. Benissad. Op-Cit. P 169.

¹²⁵ Décret n°64-233 du 10/8/1964 relatif à la création des GPA. Cité par N. Bouzidi. Op-Cit. P : 93.

¹²⁶ H. Benissad. « *Algérie restructurations et réformes Economiques 1979-1993* ». OPU, 1994. P : 84.

Dans le cadre contingentaire, les importations peuvent s'effectuer selon deux modalités : soit individuellement en l'absence des GPA, soit collectivement dans le cadre des GPA. L'appartenance aux GPA lorsqu'ils existent est obligatoire. Ces groupements centralisaient les besoins de différents industriels et commerçants, géraient les stocks des produits relevant de leur compétence et effectuaient les opérations d'importations selon une étude spécialisée¹²⁷, selon ces mêmes statuts, les GPA sont organisés par branches d'activité économique : en pratique, seuls 5 groupements seront effectivement créés :

- Le BOIMEX pour le bois et ses dérivés ;
- Le GITEXAL pour les textiles artificiels ;
- Le GADIT pour les autres textiles ;
- Le GAIRLAC pour le lait et ses dérivés ;
- Le GICP pour les cuirs et peaux.

D'après N. Bouzidi la soumission de ces GPA à un contrôle étatique fortement serré semblerait répondre à deux raisons capitales¹²⁸ :

- a. Assurer l'exercice d'un contrôle interne et financier à priori à toute opération d'importation, mais aussi un contrôle à posteriori s'exerçant sur le déroulement effectif des opérations.
- b. Les GPA restent, en dépit des pouvoirs importants qui leur sont confiés, avant tout, les exécutants d'une politique gouvernementale, sans disposer du pouvoir de décision, bien qu'ils soient consultés et leurs avis généralement pris en considération.

Une fois la répartition des quotas effectuée entre les différents demandeurs, aucun contrôle n'intervient par la suite quant aux prix pratiqués par ces derniers en cas de revente en l'état des produits importés.

Néanmoins, ces organismes animés par la recherche du profit à l'instar du secteur privé ont créé pour l'Etat Algérien de véritables obstacles à la poursuite de la stratégie de développement économique. Il s'agit bien ici d'une certaine contradiction donnant naissance à un conflit entre un secteur productif socialiste représenté par les nouvelles entreprises publiques à vocation sociale et des organes de commerce extérieur motivés par le profit ce qui les a détournées de leurs objectifs qu'il se sont assignées à savoir, la stabilisation de prix, et l'approvisionnement régulier alimentaires de base.

2. La mise en place du monopole de l'Etat sur les importations

C'est à partir de 1967, que des monopoles d'importation sont octroyés à des entreprises publiques de plus en plus nombreuses, en 1970, les GPA sont officiellement dissouts, et l'année 1971 marque la généralisation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur en général, et les importations en particulier à travers une série d'ordonnances conférant le

¹²⁷ Geru : « *Etude sur l'importation en Algérie* » Tome ; P : 169 Cité par A. Boukrami. Op-Cit. P: 52.

¹²⁸ N. Bouzidi. Op-Cit, P : 97.

monopole d'importation de produits des branches des entreprises publiques aux entreprises de la mécanique (SONACOM), des matériaux de construction (SNMC) et de produits sidérurgiques (SNC). En 1971, près d'une vingtaine d'entreprises publiques bénéficient de l'octroi de monopoles et contrôle près de 80% du commerce extérieur¹²⁹.

2.1. La structure organisationnelle du monopole de l'Etat sur les importations

Le secteur public algérien a généralement obéi au principe de la création d'une grande entreprise publique par branche d'activité économique, avec selon le cas, l'intégration ou la séparation des fonctions de production et de distribution. Une telle répartition ne marquera pas de donner lieu à des chevauchements de compétence entre monopoles d'importation liés à la compétence, entre monopoles d'importation liés à la production, et monopoles d'importation liés à la distribution, qui se verront quelquefois chargés de l'importation de certains produits identiques ou tout au moins similaires, et à l'apparition de conflits de compétences sur certains produits qui révèlent aussi bien de la nature de l'activité des entreprises de production que de celles de distribution.

Ce monopole, d'après M. Benissad, devrait servir à mieux maîtriser les flux commerciaux et à les articuler à la politique de développement économique et sociale grâce¹³⁰:

- À la diversification par produit et par région géographique des échanges extérieures ;
- À l'extension progressive de la nationalisation des circuits de distribution dont les buts sont, d'une part, la mobilisation par l'Etat du surplus dans certaines branches et d'autre part, l'application de la politique des prix ;
- À l'homogénéisation du type des biens achetés ;
- À développer une concurrence entre les monopoles en renforcent par la suite le pouvoir de négociation de l'Etat résultant de la position de force acquise par un seul opérateur centralisant plusieurs commandes.

Ce monopole s'exerce selon deux formes :

1. *Monopole exclusif* : La société détentrice du monopole exerce librement, avec un monopole total sur les autres entreprises les opérations d'importation ;
2. *Monopole de visa* : La société détentrice du monopole octroi des autorisations au demandeur dont celui-ci paye une taxe comprise entre 1 à 15% de valeur d'importation prélevé au compte de la société octroyant les autorisations d'importations. A ce sujet, A. Boukrami souligne, que ce « *prélèvement contribue à la naissance des coûts annexes de l'importation, car il ne s'agit pas ici d'un service quelconque, mais un regroupement des différentes demandes afin de connaître la demande nationale pour chaque produit importé* »¹³¹.

¹²⁹ N.Bouzidi. 1988. O-Cit. P:

¹³⁰ H. Benissad. 1979. Op-Cit. P : 18.

¹³¹ A. Boukrami, « *Politique et structure commerciale de l'Algérie* », Thèse de doctorat d'Etat en sciences économiques, Université d'Alger, 1977. P : 53.

Sous réserve de ces deux conditions, l'entreprise délègue une partie de ces pouvoirs à des importateurs publics auxquels elle accorde des visas d'importation pour une durée limitée généralement à six mois, en contrepartie, elle prélève une taxe dite de monopole comprise entre 1 et 5% de la valeur des marchandises.

Il est important de souligner la différence entre monopole de visa et dérogation de monopole, généralement le visa de monopole porte sur des produits déterminés (Liste B) et a un caractère temporel (explicitement à l'égard du secteur privé mais implicitement à l'égard des importateurs publics). Par contre la dérogation de monopole, concerne l'ensemble des produits officiellement attribuée au monopole, y compris ceux pour les quels il est opérationnel. Enfin, le visa peut être accordé soit à des entreprises publiques, soit à des entreprises privées, alors la dérogation de monopole ne concerne que les seules entreprises publiques.

2.2. Les procédures administratives du monopole de l'Etat sur les importations

Il s'agit d'une part des procédures d'élaboration et de gestion des programmes d'importation, d'autre part des procédures de contrôle exercé sur leur exécution.

2.2.1 Les procédures d'élaboration et de gestion des programmes d'importation

Pour assurer la gestion de la fonction de monopole dans l'entreprise, il existe au sein de sa direction commerciale un service monopole chargé d'élaborer son programme d'importation et d'en assurer le suivi et la réalisation. Ces programmes sont établis sur la base de la centralisation de l'ensemble des commandes émanant aussi bien de secteur public que privé, avant de procéder à leur regroupement par catégorie de produits et de sélectionner les demandes qui seront effectivement retenues.

Les projets de commandes d'importation sont soumis à l'examen du Ministère de tutelle qui aurait la possibilité d'y apporter des amendements en fonction des objectifs planifiés, puis, il transmet un programme d'importation global de son secteur d'activité (comprenant les programmes d'importations individuels de chaque monopole relevant de ce secteur) à l'approbation du Ministère du commerce. Il revient à ce dernier de décider finalement du programme d'importation fixé à chaque monopole, en tenant compte de l'enveloppe financière globale retenue par le programme général d'importation.

Une commission interministérielle, qui en principe comprend les représentants de tous les Ministères ainsi que de l'ensemble des services techniques concernés (Douanes, Banque Centrale, Ministère des finances, etc....) est chargée de l'élaboration du projet de PGI qui sera soumis à l'adoption de la direction des Etudes et Programmes (*décret de création N°70/48 du 02/04/1970*). Ce projet est présenté à l'approbation du gouvernement qui réserve la possibilité d'y apporter des modifications. Des titres d'importation sont alors délivrés aux monopoles par la direction des échanges commerciaux du Ministère du Commerce, en même temps les enveloppes financières nécessaires à la réalisation des transactions sont inscrites au niveau de la Banque Centrale.

En générale, les demandes d'importation présentées par les monopoles sont généralement réduites. En effet, les entreprises gonflent systématiquement leurs besoins d'importation, en vue de disposer d'une assiette financière plus large.

2.2.2. Les procédures de contrôle exercé sur la réalisation des opérations d'importation

Les modalités de contrôle s'exercent, préalablement à toute opération d'importation, et exclusivement par des organes externes à l'entreprise. Il s'agit des principaux Ministères intéressés à la passation des contrats d'approvisionnement : Le Ministère de la tutelle de l'entreprise dotée du monopole, Le Ministère du Commerce et le Ministère des Finances dont l'action s'exerce par l'intermédiaire des banques et des services douaniers.

En effet, l'octroi des titres d'importation est soumis à l'examen successif des Ministères. Mais en pratique il semble que le contrôle exercé par l'administration des Finances tende à revêtir deux caractéristiques que par la suite ne feront que s'accroître¹³² :

- 1- Un caractère prépondérant par rapport au Ministère de la tutelle et au Ministère du Commerce et,
- 2- Un caractère préalable à la réalisation d'importation : Les banques intermédiaires agréées imposent au préalable la domiciliation bancaire des importations en provenance de tous les pays, quelle que soit la zone monétaire et quel qu'en soit le montant. En fin, la banque domiciliataire procédant à l'imputation du montant de chaque opération d'importation de la somme correspondante, l'avis d'imputation bancaire est exigé par les services douaniers lors du dédouanement des marchandises.

En définitive, les procédures administratives régissant le monopole de l'Etat sur les importations posent en pratique des problèmes importants (les délais de domiciliation, les délais de négociation des contrats, les délais de l'obtention de l'avis d'imputation et les délais de dédouanement) donnant naissance à des surcoûts financiers et des perturbations dans le fonctionnement des entreprises et l'approvisionnement du marché national).

3. Le système des Autorisations Globales d'Importation (AGI)

C'est avec l'ordonnance N°74-12 du 30/01/1974 accompagnée de son décret d'application N°74-14 du 30/01/1974 que les AGI sont officiellement créés. Ces nouvelles procédures en matière de l'importation introduites visent à apporter plus de souplesse dans l'exercice de l'ancien système qui a régi les opérations d'importations. Les AGI sont définis comme : « *constituant à la fois un titre d'importation annuel couvrant la totalité des importations de l'entreprise, en même temps que l'enveloppe financière maximale nécessaire à la réalisation de ces transactions* »¹³³.

¹³² N. Bouzidi. 1988. Op-Cit. P: 200.

¹³³ N. Bouzidi. 1988. Op-Cit. P: 234.

3.1. Les différentes formes d'AGI

Aux termes de l'article 5 & 12 de l'ordonnance N°74-12, l'AGI se substitue à toutes les formalités prévues au titre de la réglementation du commerce extérieur.

Trois (03) catégories d'entreprises peuvent prétendre à l'octroi d'AGI :

1. *L'AGI monopole* : attribuée à des sociétés du secteur public détentrices d'un monopole d'importation. Pour cet AGI monopole : seuls les produits importés dans le cadre d'une AGI monopole peuvent faire l'objet d'une commercialisation en l'Etat sur le marché intérieur ;
2. *L'AGI fonctionnement* : accordée aux entreprises de production et de services du secteur public pour la réalisation de leur programme de production et de maintenance et des projets planifiés dont elles ont la responsabilité ;
3. *L'AGI objectifs planifiés* : accordée aux entreprises ayant des programmes d'investissements dans le plan nationale, de même qu'il est subordonné par un visa de secrétariat d'Etat au plan et du Ministère des finances pour le financement en devises étrangères.

Notant qu'il revient aux entreprises qui peuvent bénéficier d'AGI d'établir un état prévisionnel des opérations d'importation de produits susceptibles de faire l'objet d'une AGI. Ces états prévisionnels transmis au Ministère du Commerce seront instruits par la commission interministérielle des programmes d'importation et d'exportation (CIPIX) chargé de l'élaboration du projet de AGI. Celui –ci sera alors soumis à l'approbation du gouvernement, et par décision du Ministre du Commerce, des AGI pourront être délivrées aux entreprises concernées. Ainsi les AGI couvrent l'ensemble des importations de l'entreprise quelque soit les pays fournisseurs, pour une période annuelle.

D'après les dispositions du *décret N° 74-14 du 30/01/1974*, il apparaît que ce contrôle est essentiellement exercé par le Ministère du commerce. Ce contrôle emprunte trois voies parallèles, à savoir :

- Par les entreprises : qui doivent fournir au Ministère du Commerce l'état de leurs opérations réalisées ;
- Par les banques : qui communiquent mensuellement au Ministère du Commerce l'état des opérations d'importations réalisées ou à réaliser par chaque entreprise bénéficiaire d'une AGI et ;
- Par la douane : qui communique périodiquement une copie des documents douaniers permettant de constater la réalisation des opérations d'importation entrant dans le cadre des AGI.

Sur la base de ces informations, le Ministère du Commerce exerce un suivi périodique à caractère mensuel des AGI, donnant lieu à l'établissement d'un rapport trimestriel quant à l'exécution du Programme générale d'Importation (PGI).

3.2. Le contrôle de la gestion financière des AGI

Le contrôle financier exercé sur les AGI s'effectue selon trois procédures successives :

➤ **L'avis n° 72 du ministère des Finances** : Fixant la procédure et les modalités de transferts de fonds au titre des contrats conclus par les entreprises publiques nationales avec les entreprises étrangères. Il s'agit de soumettre, tout projet de contrat concernant la passation de marché avec l'extérieur, à l'accord préalable de la banque primaire qui gère les comptes de l'entreprise concernés.

Enfin, cet accord est indispensable à l'entrée en vigueur d'un contrat puisque celle-ci ne peut intervenir avant l'obtention de l'accord de la banque concernée. Cette procédure de contrôle concerne les entreprises publiques nationales ainsi que les offices publics et les sociétés mixtes dont l'Etat détient au moins 50% du capital.

➤ **Les procédures bancaires de domiciliation et d'imputation des AGI** : Ces deux procédures seront réglementées par une succession d'avis qui s'abrogeront mutuellement, du Ministère des Finances, il s'agit de ***l'avis N°94 du 16/01/1976 relatif aux procédures d'importation des AGI***. Cet avis pose deux contraintes principales :

- 1- L'obligation préalable d'importation de AGI qui intervenir dès la conclusion définitive ***du contrat et avant sa mise*** en œuvre ;
- 2- L'interdiction d'opérer des dépassements ou des transferts de valeur d'une demande d'importation à une autre. Ceci signifie, l'obligation de respecter la répartition de la valeur total de l'AGI. En différentes valeurs partielles correspondants aux déferents projets de commande.

Cet avis sera complété par ***L'avis N°100 du 04/09/1976***, qui viendra mettre un terme à aux dépassements de la valeur total de l'AGI reportés par anticipation sur l'AGI de l'année suivante. A l'origine de cette pratique se trouve la conjonction de deux éléments : le caractère pluriannuel de l'exécution des contacts d'investissement et le caractère unique de la domiciliation dont ils font l'objet (qui porte sur toute la durée de réalisation du contrat).

Ces deux premiers avis seront modifiés par ***L'avis N° 101 du 25/07/1977*** relatif aux procédures de domiciliation et de dédouanement des importations réalisées dans le cadre des AGI. Ce texte réduira les démarches administratives posées par *l'avis N°94* d'une part, en supprimant certains des documents dont la présentation était exigée et en spécialisant les banques et les douanes dans des fonctions de contrôle complémentaires. En outre, en cas de litiges mettant en cause des opérations publiques, il confère à la mesure d'immobilisation des marchandises un caractère exceptionnel.

Cet avis sera lui-même abrogé par ***L'avis N°105 du 02/07/1978***. Ce texte introduit en effet, une nouvelle procédure de contrôle, il interdit aux entreprises de procéder dans la limite des crédits disponibles au titre de l'AGI annuelle, au libre transfert des ressources d'une position tarifaire à l'autre. De plus, dans le cas des crédits délivrés dans le cadre d'un visa de monopole, la possibilité d'effectuer des transferts de poste au poste inclus au sein d'une même position tarifaire est supprimée. L'entreprise est donc tenue de ne pas dépasser des valeurs partielles correspondant à la répartition de l'AGI entre les différentes positions tarifaires. Avec l'introduction de cette mesure, « *l'entreprise perd ainsi la liberté d'action dont elle jouissait jusque là et qui lui permettait de tels transferts de crédits, notamment de mener à leur terme les commandes jugées prioritaires* »¹³⁴.

Cet avis sera à son tour annulé par ***L'avis N°01 du 11/02/1979*** relatif à la gestion financière des AGI. Les principales dispositions de ce texte portent sur :

1. L'octroi des AGI s'effectue par projets dûment individualisés et dotés d'une autorisation de financement du Ministère des Finances ;
2. La nécessité absolue de respecter la répartition en valeur indiquée sur l'AGI, aucun dépassement des valeurs partielles par position tarifaire ne peut être admis ;
3. L'imputation a pour effet de rendre définitive l'utilisation des crédits prévisionnels affectés ;
4. Le PGI étant clôturé le 31 décembre de l'année à laquelle il s'applique, aucune AGI ne peut plus faire l'objet d'imputation bancaire pour quelque motif que se soit après cette date.

3.3. L'insuffisance du contrôle par le système des AGI

Malgré cette souplesse introduite en matière de gestion des importations, nous remarquons que les processus d'élaboration, d'exécution et de contrôle des AGI ne permettent pas un contrôle sérieux de l'opportunité économique de l'achat à l'étranger. On sait que le Programme générale d'Importation (PGI) se subdivise en trois grandes familles d'AGI : monopole, fonctionnement et objectifs planifié. Seule l'élaboration des AGI *objectifs planifiés* est soumise à une procédure de contrôle économique à priori par l'intervention du Ministère du plan à l'occasion de l'individualisation. Mais, malheureusement, la procédure d'individualisation ne constitue pas une mesure de contrôle économique très efficace. La preuve en est la réévaluation quasi autonome des projets dans les causes sont multiples et ne se réduisent pas au simple effet de l'inflation mondiale. On peut y ajoute les insuffisances dans l'appréciation initiale du coût du projet, les technologies induites, les manœuvres du partenaire et les conditions locales de réalisation des investissements.

¹³⁴ N. Bouzidi. 1988. Op-Cit. P: 246.

L'exécution du PGI est le fait des opérateurs détenteurs de monopole, en liaison avec les banques, sans intervention d'organes de planification ou de commerce. Le contrôle de l'exécution des AGI est aussi aléatoire puisque ni l'Administration Commerciale, ni l'organe de planification ne reçoivent l'information nécessaire pour juger de l'utilisation finale qui a été faite de l'argent accordé.

Cette nouvelle procédure d'importation a été donc, vite contestée par le Ministère du commerce qui a relevé les abus pratiqués par les bénéficiaires des AGI à travers leurs surestimations des besoins, donnant par suite naissance à des actions spéculatifs qui ont enrichis certains groupes sociaux.

Notons aussi que du fait du système de la dérogation au monopole par AGI accordées aux entreprises publiques, une des fonctions essentielles du monopole disparaît, celle du contrôle du marché par l'entreprise jouissant du monopole¹³⁵.

4. La nationalisation du commerce d'importation

C'est à partir de 1987 qu'on assiste à une opération de nationalisation générale de toutes les transactions en matière d'achat et de vente des biens et services avec l'extérieur. La *loi 78-02* bouleverse l'organisation du commerce extérieur en confirmant le caractère exclusif de la nationalisation du commerce extérieur en confiant aux organismes étatiques le pouvoir d'intervenir en matière d'échanges extérieurs. Il est à signaler que cette loi s'applique aussi bien aux importations qu'aux exportations. En effet, cette loi consacre trois principes fondamentaux, dont les deux derniers ne sont que la conséquence directe de l'application du premier¹³⁶ :

1. La confirmation formelle du principe de l'intervention étatique exclusive au niveau des échanges extérieurs ;
2. L'interdiction de toute forme d'intervention au niveau du commerce extérieur des opérateurs privés, nationaux ou étrangers, agissant pour leur propre compte ;
3. L'interdiction de toute forme d'intervention au niveau du commerce extérieur, d'opérateurs privés exerçant une activité d'intermédiaire pour le compte de sociétés étrangères.

En même temps, en juin 1978, une instruction présidentielle invoquant la *loi 78-02* sur le monopole d'Etat sur le commerce extérieur édicte un ensemble de principes qui doivent guider les entreprises publiques dans leurs transactions commerciales avec l'étranger¹³⁷ :

¹³⁵ A. Benachenhou. « L'expérience Algérienne de planification et de développement 1962-1982 ». OPU d'Alger. 2^{ème} édition. P : 152.

¹³⁶ H. Benissad: « Algérie Restructurations et Réformes Economiques 1979-93 ». OPU Alger, 1994. P : 180.

¹³⁷ H. Benissad. 1994. Op-Cit. P : 182.

1. La prise en considération des capacités de production nationales dans la satisfaction des besoins locaux avant tout recours à l'importation ;
2. Les achats à l'étranger sont à effectuer en priorité, et à conditions égales auprès de pays liés à l'Algérie par des accords commerciaux ;
3. L'opération d'importation de biens et services doit être accompagnée autant que possible, d'une opération de crédit à des conditions avantageuses.

Les exportations à leur tour ont connu un parcours réglementaire pareil à celui des importations, ils étaient relativement libérées, puis fortement étatisées, et enfin, ré-libérées de nouveau pour faire face à la détérioration des termes de l'échange dû au choc pétrolier de 1986. En effet, *l'ordonnance 74-11 de 30/01/1974* confirme et consacre la liberté du commerce d'exportation et suspend, par conséquent, l'exercice des monopoles à l'exportation par les firmes d'Etats dont :

1. La liberté d'exportation ne concerne pas la totalité des produits, elle touche seulement les produits nationaux et les produits réexportés après ouvrage ;
2. Les produits dans la liste est fixée par la réglementation feront objet d'une autorisation du ministre de commerce, il s'agit ici des biens importés et réexportés en leur état, et les biens alimentaires de base (farine, pâte, etc...).

Après cette phase relativement libérale, le régime des exportations connaîtra un mode de gestion fortement étatisé, mettant fin à la liberté "timide" d'exportation. Et c'est bien par le biais de la loi 78-02 que ce secteur se nationalise ; « *les exportations des biens fournitures et services de toutes natures ont du ressort exclusif de l'Etat* »¹³⁸, instituant par conséquent le monopole sur le commerce extérieur en général. Désormais, toute opération d'exportation et d'importation doit passer par un organisme d'Etat dans le cadre du programme général d'exportation (PGE) et par lequel le Ministère du commerce attribue des autorisations annuelles réservées au secteur d'Etat, et des licences d'exportation pour le secteur privé.

Ce mode de gestion ou d'organisation a vite donné naissance à une bureaucratie, générant par suite un dysfonctionnement général de l'appareil économique nationale. A ce sujet, M. Benissad note que « *cette loi pénalise les rares entreprises privées industrielles (ayant une tradition exportatrice) dès le moment où leurs transactions sont prises en charge par les monopoles d'Etat d'une façon qui effarouche et décourage la clientèle étrangères* »¹³⁹.

4.1. Les conséquences du caractère exclusif de la nationalisation

Aux termes de *l'article 18 de la loi 78-02*, la dissolution de plein droit de toute entreprise privée d'import-export et, plus généralement de toute entreprise dont l'objet social à titre principal concerne, la préparation, la négociation, ou la réalisation d'opérations de commerce extérieur.

¹³⁸ Cité par H. Benissad: 1994. Op-Cit. P : 89.

¹³⁹ H. Benissad. 1994. Op-Cit. P : 89.

Les entreprises privées dont l'objet social ne concerne qu'accessoirement la réalisation d'opérations de commerce extérieur, sont tenues de procéder dans un délai déterminé à la refonte de leurs textes constitutifs afin de supprimer de leur objet social, les activités de commerce extérieur précitées, qui leur sont prohibées dès la publication de la présente loi. Aussi, la possibilité pour les entreprises privées nationales d'obtenir une autorisation d'importation est soumise au respect d'une condition préalable fondamentale :

Les marchandises à importer doivent appartenir à la catégorie des produits qui n'ont pas encore été placés sous la responsabilité d'importation d'un monopole. En plus, cette première contrainte est renforcée d'une seconde condition : les produits importés doivent être destinés à des besoins directement liés à la production, c'est-à-dire que les autorisations d'importations accordées ne peuvent porter sur des marchandises destinées à la revente en l'Etat.

Ainsi, qu'aux termes de *l'article 10 de la loi 78-02*, l'intermédiaire étant celui qui à l'occasion de la préparation de la négociation, de la conclusion ou de l'exécution d'un marché ou d'un contrat, perçoit ou tente de percevoir, directement ou indirectement, une rémunération ou avantage de quelque nature qu'elle soit et sur quelque forme qu'elle s'exerce, et qui notamment, et à cet effet :

- Se livre ou permet de se livrer à une ou plusieurs interventions mettant en jeu des relations réelles ou supposées au sein de l'Etat ou des organismes de l'Etat...
- Ou use de procédés tendant à persuader la partie non algérienne.... de sa capacité à utiliser en faveur de celui-ci ses relations réelles ou supposées ;
- Ou se tente de se procurer, avec ou sans la participation, volontaire ou involontaire, d'un agent de l'Etat ou d'un organisme de l'Etat...des informations ou des documents confidentiels susceptibles de permettre à la partie non algérienne concernée d'améliorer son offre, ou de tirer profits des informations ou des documents ainsi recueillis en vue d'obtenir la conclusion à son avantage du marché ou du contrat...

Selon cette interprétation, l'exclusion des intermédiaires signifierait l'établissement de relations commerciales directes entre l'acheteur algérien et le producteur étranger, sans une intervention d'aucune autre sorte d'opérateurs qui pourrait jouer le rôle d'intermédiaire entre les deux parties ; ceci implique, que les importateurs nationaux ne pourraient pas conclure de contrats avec des fournisseurs étrangers dès que ces derniers n'ont pas la qualité de producteur.

4.2 Les caractéristiques et le champ de compétences des monopoles

« La loi consacre le caractère national des entreprises susceptibles de bénéficier d'une délégation de pouvoir au titre de monopole et, d'autre part, elle élargit le domaine d'application de la responsabilité de monopole d'importation aux flux de services, en sus des flux sur les biens matériels »¹⁴⁰.

Aux termes de l'article 03 de la loi 78-02, un organisme de l'Etat désigné en vue de mettre en œuvre son monopole sur le commerce extérieur, c'est-à-dire que le droit de bénéficier de prérogatives de monopole d'importation et d'exportation est délivré à l'ensemble des entreprises publiques exerçant leurs activités à l'échelle nationale, et exclusivement cette catégorie d'entreprises du secteur public. Cela signifie, d'une part une certaine limitation dans le nombre des intervenants au niveau de commerce extérieur et en même temps un fonctionnement efficace du monopole de l'Etat, d'autre part, la réduction du nombre des importateurs en induisant un regroupement plus important des commandes, permet de disposer d'une meilleure position de force sur les marchés internationaux.

La promulgation de la loi 78-02 répond dans l'ensemble à trois objectifs principaux entretenant d'étroites relations, à savoir :

- L'objectif *politique*, qui se concrétise par l'application des options politiques fondamentales au domaine des échanges extérieurs pour construction une économie nationale indépendante dans la perspective de la réalisation du projet socialiste. Ce qui se traduit par l'adoption du principe d'une intervention étatique exclusive au niveau du commerce extérieur ;
- La *protection de la production nationale*, par le renforcement du pouvoir de négociation de l'Etat algérien face à ses partenaires étrangers, en même temps éviter la formation des surcoûts directs ou indirects supportés par l'économie algérienne par suite de l'insertion d'activités intermédiaires dans le cadre des opérations de commerce extérieur ;
- Enfin, l'objectif *social* qui s'exprime par la volonté de normalisation de nos échanges extérieurs, en ôtant tout assise nationale ou intérêts étrangers, assise susceptible de se développer particulièrement par le bais du commerce extérieur, qui constitue le lieu privilège de pénétration de l'économie algérienne et particulièrement du secteur public, par des intérêts étrangers.

En définitive la loi 78-02 fait preuve « d'un caractère résolument progressiste, sans hésitation ni aménagement d'aucune sorte, en matière délimitation des conditions d'intervention du secteur privé. Elle vient aussi clore, en principe définitivement, la lente progression de l'entreprise étatique sur le commerce extérieur »¹⁴¹.

¹⁴⁰ N. Bouzidi. 1988. Op-Cit. P: 291.

¹⁴¹ N. Bouzidi. 1988. Op-Cit. P: 295.

4.3. La remise en cause du monopole d'Etat sur le commerce extérieur

Après ce passage en revue sur le parcours de la gestion de commerce extérieur après l'indépendance jusqu'au années 80, il serait appréciable d'entamer une certaine ébauche d'analyse des monopoles d'Etat en matière de commerce extérieur, et d'en tirer les inconvénients inhérents à ce mode de gestion de l'activité commerciale.

Tout d'abord, l'insertion affichée par l'Algérie de mener une stratégie de développement autonome lui impose de rejeter sa mainmise sur toute l'activité commerciale, et comme le premier mode de gestion du commerce extérieur était incompatible et conforme avec les objectifs de la stratégie de développement, il était, donc, indispensable du rompre avec ce modèle de gestion où les opérateurs intervenants dans les actions commerciales ce trouvaient animées par la recherche et la réalisation d'un maximum de profit. Il paraît donc clair, que la recherche d'un monopole préconisé par le nouveau mode de gestion du commerce extérieur n'aura pas pour objectif l'augmentation des bénéfices de l'entreprise.

Ce monopole tend à exercer un impact par son mode de fonctionnement et son mode organisationnel sur l'activité économique en générale. Donc l'opération consiste dans un premier pas de mener l'impact de la nationalisation du commerce extérieur sur l'activité économique, et donc cet impact se voit, d'un autre coté, tributaire dans une large mesure de l'efficacité du fonctionnement des monopoles.

Pour le fonctionnement de ces monopoles. N. Bouzidi souligne que l'absence d'un cadre réglementaire spécifique à cette forme de gestion pendant la période 1970-73 a rendu son fonctionnement loin de réaliser les objectifs qui lui sont assignés. Ce manque a conduit, par contre à une naissance de chevauchement de compétences entre entreprises détentrices du monopole d'importation pour un même ou pour des produits similaires.

De même, que l'attribution des monopoles n'a pas été précisée, est ce qu'elle relevait de la fonction de production, ou de la fonction de distribution ou des deux fonctions en même temps. Chose qui a fait apparaître à cause du mauvais partage des prorogations d'importations entre les différentes entreprises des conflits de compétences.

Quant à son mode organisationnel, A. Boukrami note que les monopoles sur le commerce extérieur institués par produit ne font qu'entraîner une démultiplication des opérations administratives inutiles et une formation d'une bureaucratie importante lorsque un opérateur économique par exemple, se voit adresser à un ensemble de sociétés détentrices du monopole d'importation pour subvenir à ses besoins de bien importés contribuant par contre à allonger les circuits de distribution et la formation des surcoût par le système de prélèvement des marges injustifiées. De surcroit, que l'insuffisance des moyens portuaires ont constitués des véritables obstacles au bon fonctionnement de ces monopoles, limitant par suite leur portée d'efficacité en matière de gestion du commerce extérieur.

En conclusion, il ressort de ce parcours en matière de pratique commerciale, que l'Algérie a opté pour la nationalisation de son commerce extérieur à base de trois arguments¹⁴²:

- Idéologique : des rapports commerciaux libres entraînent l'introduction de comportements culturels et sociaux qui ne sont pas en accord avec l'idéologie socialiste ceci est considéré comme une question de principe ;
- Politiques : dépendre d'une source principale d'approvisionnement en l'occurrence la France était ressentie comme une menace politique qui devrait être relevée ;
- Economiques : la croissance rapide appelle une mobilisation centralisée de toutes les ressources de devises étrangères gagnées par l'économie nationale.

De ce fait, on comprend bien que la nationalisation du commerce extérieur s'est opérée comme une nécessité incontournable qui a dû bénéficier de conditions politiques favorables¹⁴⁴ et non pas un choix, elle répondait bien à une perspective générale de construction et d'organisation de l'économie Algérienne. Cependant, cette tentative d'étatisation de ce secteur a été vite vouée à l'échec en conséquence d'énormes limites et obstacles suite au renversement de la conjoncture internationale. Ce mauvais constant conduit les pouvoirs publics à renoncer, au régime monopolistique du commerce extérieur.

En effet, la remise en cause de l'ancien régime a débuté dès l'avènement des années 80 où les autorités Algériennes ont introduit quelques assouplissements en matière de pratique commerciale à l'instar des réformes économiques entreprises. Néanmoins, ces premières tentatives d'assouplissement étaient loin de porter de vrais résultats, leur impact sur l'activité commerciale était d'une portée limitée. Il a fallu attendre l'avènement des années 90 pour qu'on voit le processus de libéralisation du commerce extérieur, poussé par les recommandations du FMI, prendre son vrai chemin de démonopolisation.

A. Bouzidi considère que le problème central de notre expérience en matière de monopole du commerce extérieur « réside dans le double objectif contradictoire recherché par le système : d'un côté on vise à la plus grande souplesse possible dans le circuit d'approvisionnement extérieur, mais d'un autre côté et simultanément on institue un sévère contrôle des changes qui donne un pouvoir exorbitant au système bancaire. Et ce pouvoir est d'autant plus pesant que la contrainte financière se resserre »¹⁴⁵.

Enfin et pour en conclure, nous pouvons dire que la politique commerciale poursuivie par l'Etat Algérien s'est révélée extrêmement nuisible à la dynamique de l'économie de l'Algérie dont les conséquences néfastes qui sont dégagées « trouvent leur majeure explication dans les mesures d'organisation malheureuses qui tenaient leur justification plus dans la logique formelle que dans la nécessité économique ou même politique »¹⁴⁶.

¹⁴² H. Temmar. 1983. Op-Cit. P: 40.

¹⁴⁴ N. Bouzidi. Op-Cit. P: 113.

¹⁴⁵ A. Bouzidi. « 25 questions sur le mode de fonctionnement de l'économie Algérienne ». APN. Alger, 1988. Pp : 66-67.

¹⁴⁶ H. Temmar « stratégie de développement indépendant : le cas de l'Algérie : un bilan », OPU. Alger, 1983. P : 42.

SECTION II : La libéralisation du commerce extérieur

C'est après la chute brutale du prix du pétrole en 1986 que les pouvoirs publics ont décidé de mettre en œuvre des réformes économiques visant à rétablir les équilibres intérieurs et extérieurs. Pour la seule année 1988, trois actions sont entreprises :

- La loi de juillet 1988 qui stipule que l'Etat exerce le monopole par le biais de concessions accordés à des entreprises publiques, organismes publics ou des groupements d'intérêts communs ;
- En septembre 1988, le système des budgets devises annuels remplace le système des autorisations globales d'importation ;
- En octobre 1988, une nouvelle mesure supprime formellement le monopole exercé par les entreprises étatiques (*décret 88-201 du 18/10/88*) supprime le monopole des entreprises publiques étatiques (EPE).

1. Les premières tentatives de libéralisation du commerce extérieur

1.1. Les réformes économiques depuis 1988

La mise en œuvre des réformes économiques par le gouvernement HAMROUCHE à partir de 1986 a mis au grand jour les faiblesses d'ordre structurel de l'économie nationale¹⁴⁷. Les réformes économiques, « *initiées dès 1988 mais mises en œuvre surtout à partir de 1990, avaient pour objectif, d'une part, le passage à l'autonomie de l'entreprise et d'autre part, la préparation de la transition vers l'économie de marché* »¹⁴⁸.

L'autonomie des entreprises devait permettre de :

- Restaurer l'identité et la personnalité de l'entreprise publique, en la protégeant de toute intervention;
- Restituer à l'entreprise la prise en charge directe de ses affaires, l'organisation de ses relations économiques, le choix de ses partenaires, sa responsabilité sur marchés, la gestion des ressources humaines;
- Réhabiliter la stratégie propre de l'entreprise, encourager la prise en charge de son devenir et de ses ambitions propres;
- Recréer l'esprit d'entreprise et l'esprit d'entrepreneur, effacés par la gestion centralisée ;
- Organiser les institutions des pays à l'effet de permettre à l'Etat de jouer pleinement ses rôles de puissance publique et de régulateur.

¹⁴⁷ S. Mouhoubi. « *L'Algérie à l'épreuve des réformes économiques* ». OPU, Alger. 1998. P : 42.

¹⁴⁸ M. Mekideche. « *L'Algérie entre économie de rente et économie émergente* ». Ed Dahlab, Alger. 2000. P: 36.

En ce qui concerne la transition vers l'économie de marché, l'Etat s'est attaché à mettre en place les instruments. A cet effet, plusieurs textes ont été promulgués dont notamment :

- La loi sur la monnaie et le crédit, qui instaure l'indépendance de la Banque Centrale (*loi N°90-10 du 14/04/1990*, modifiée et complétée par la *loi de finance complémentaire N°90/16 du 07/08/1990*);
- La loi sur les relations de travail (1990) ;
- La libéralisation des prix par l'abandon du système des prix administrés, la révision du code d'investissements (1990) ;
- La gestion du commerce extérieur pour à la fois liquider le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur et fais émerger le secteur privé (suppression des AGI, puis établissement des cahiers des charges pour élarger au commerce extérieur avant l'ouverture totale du commerce extérieur).

1.2. La démonopolisation du commerce extérieur

Concernant le commerce extérieur, *l'article 19* de la constitution de février 1989 reconnaît à l'Etat l'organisation du commerce extérieur, mais ne parle plus du monopole de l'Etat sur ce commerce. Un nouveau dispositif législatif et réglementaire a été institué. Ce dispositif a été pris de façon transitoire en attendant la mise ne œuvre de la nouvelle *loi N°90-10 du 14/04/90* relative à la monnaie et au crédit.

1.2.1. Les premières mesures d'assouplissement

Ces réformes visaient principalement le passage de l'économie algérienne d'une économie administrée vers une économie de marché. A cet effet, l'Etat algérien a pris plusieurs initiatives comme : l'autonomie des entreprises publiques, la privatisation, la libéralisation du commerce extérieur...D'autres mesures ont été prises pour développer les exportations hors hydrocarbures, il s'agit de :

- La suppression des licences d'exportations et du préfinancement des inputs entrant dans la fabrication des produits destinés à l'exportation ;
- L'exportation de ses inputs sous le régime de l'admission temporaire ;
- La possibilité pour l'exportateur de loger l'intégralité de ses recettes d'exportations dans un compte devises ;
- L'application d'un système fiscal avantageux ;
- Après rapatriement des recettes d'exportations, l'exportateur bénéficie de tout ou partie du produit en devises.

1.2.1.1. Les concessions

La loi n°88-29 du 19/07/1988 relative à l'exercice du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, en abrogeant la loi 78-02 du 11/02/1978, stipulait à travers ses articles 3 ; 5 et 6 que le programme d'importation des biens et services se réalisaient dans le cadre du programme générale de commerce extérieur essentiellement par le bais de concession (J.O. N°29 du 20/07/1988). Ces concessions sont accordées à des entreprises publiques économiques ou à des organismes publics ainsi qu'a des groupements d'intérêt communs. Les conditions générales est particulières de mise en œuvre de ce monopole sont préalablement fixées dans un cahier de charge détermine les droits et obligations du concessionnaire (*article 05 de la loi*). A ce titre, on distingue:

- La concession pour l'exercice du commerce extérieur dans le cadre du fonctionnement et développement de l'Entreprise Publique Etatique ;
- La concession pour l'exercice du commerce extérieur pour la revente en l'état pour la population et les artisans ;
- La concession pour l'exercice du commerce extérieur pour l'approvisionnement de l'appareil de production privé adhérent à la chambre nationale de commerce.

L'article 08 de cette loi ouvre droit aux entreprises publiques et privées nationales dont l'activité figure dans les priorités du plan, à des autorisations d'importation des biens et services non pris en charge par les concessionnaires de monopole. Ainsi dans le cadre du système national de planification, ce monopole à pour objet :

- D'organiser les choix et priorités dans les échanges extérieurs conformément aux orientations et décisions déterminées par le gouvernement ;
- De stimuler le développement et l'intégration de la production nationale ;
- De favoriser la diversification des sources d'approvisionnement du pays, la réduction des importations et leur coût ;
- De contribuer à la promotion des exportations ;
- D'organiser l'accès aux marchés extérieur des entreprises publiques et privées, et de développer la coordination des instruments en matière de commerce extérieur ;
- De stimuler la coopération économique internationale.

1.2.1.2. Le budget devise :

Conformément aux dispositions du *décret N°88-167 du 06/09/88* relatif aux conditions de programmation des échanges extérieurs et la mise en place du budget devise en profit des entreprises publiques, les importations et exportations des biens et services à l'exclusion de celles dispensées des formalités de commerce extérieur ou effectuées sans paiement, se réalisent dans la cadre du programme général du commerce extérieur, le décret ayant pour objet de déterminer les modalité de mise en place du budget devises au profit des entreprises publiques.

Avec l'introduction du budget devises, sorte d'instruments intermédiaire privilégié de régulation des échanges extérieur, le système des AGI va être abandonné. Toutefois, le budget- devise gardera de l'AGI le caractère d'autorisation administrative préalable mais assouplit considérablement la gestion et la manipulation des ressources devises par l'entreprise (*lettre d'observation J.O. n°03 du 18/08/1988*).

Le budget devises était géré sous la responsabilité exclusive de l'entreprise, La banque d'Algérie et les banques commerciales n'interviennent que pour exécuter les opérations ordonnées par l'entreprise dans le respect :

- Des engagements retenus dans le budget devises ;
- Des conditions contractuelles relatives à ces flux financières ;
- Des plans de trésoreries (liés au droit d'échange) élaborés en concertation entre l'entreprise et les banques.

1.2.1.3. Le Plan de financement :

Les banques commerciales devaient organiser le financement du programme d'approvisionnement de l'entreprise, cette organisation du financement était matérialisée par ce que l'on appelait *le plan de financement*. Ce programme étant partie intégrante du plan à moyen terme de l'entreprise. De ce fait, l'entreprise élaborait, dans un premier temps, son plan à moyen terme, en suite discutait avec sa banque le plan élaboré. Pour cela, les banques devaient réguler le recours à l'endettement externe compte tenu de :

- La capacité de mobilisation bancaire de crédit sur le marché financier international ;
- La capacité de remboursement de l'EPE.

Les plans de financements élaborés par les banques et les EPE, dans les limites d'endettement citées auparavant, étaient communiqués au secrétariat du comité des emprunts extérieurs de la banque d'Algérie qui précise les critères d'évaluation et de choix qui permettront d'accéder aux ressources devises.

1.2.2. La loi relative à la monnaie et au crédit

Il faut attendre la loi relative à la monnaie et au crédit et la loi de finance complémentaire pour 1990 pour percevoir les premiers signes d'une réelle volonté de démonopolisation du commerce extérieur. « *La suppression des formalités de contrôle sur le commerce extérieur et des changes parachève le dispositif de libéralisation. La nouvelle organisation du commerce extérieur traduit la baisse du financement public des opérations d'importation et l'appel aux capitaux privés nationaux et étrangers, dans l'industrie, le commerce et les banques, pour y suppléer* »¹⁴⁹.

¹⁴⁹ A. Belhimer. « *La Dette extérieure de l'Algérie* ». Ed Casbah. Alger. 1998. P: 142.

De fait les lois antérieures qui subordonnait le pouvoir monétaire au pouvoir public, la *loi 90-10 du 14/04/1990* relative à la monnaie et au crédit ouvre la voie à toutes les formes de contribution du capital étranger au développement de l'économie algérienne et encourage toute forme de partenariat¹⁵⁰. Cette loi stipule que les non-résidents sont autorisés à transférer des capitaux en Algérie pour financer toutes activités économiques non expressément réservées à l'Etat ou à ses démembrements ou à toute personne morale expressément désignée par un texte de loi.

En ce qui concerne la gestion de crédit extérieur, cette loi accroît considérablement les prérogatives de la banque d'Algérie qui a pour principale mission de:

- Veiller à la bonne gestion des engagements financiers à l'égard de l'étranger ;
- Réguler le marché des changes ;
- Participer aux négociations des prêts ou emprunts conclus pour le compte de l'Etat.

Sur cette base, la banque d'Algérie élabore un règlement relatif à l'agrément et à l'installation des concessionnaires et grossistes en Algérie (*règlement N°90-04 du 08/09/1990*). Il leur est désormais possible de s'installer en Algérie après avoir été agréé par le Conseil de la Monnaie et de Crédit. L'agrément est délivré sous la forme d'un avis de conformité après le postulant ait suscité, trois conditions essentielles :

- Les dépenses et frais d'installation doivent être couverts par des apports en devises en provenance de l'étranger.
- Les opérations d'importation de marchandises destinées à la revente ne peuvent se faire que par prélèvement sur le compte devises de l'opérateur.
- L'engagement à promouvoir en Algérie des investissements ultérieurs dans la production de biens ou services selon un calendrier préétabli.

En contrepartie, ils peuvent transférer leurs bénéfices en monnaie convertible, et surtout bénéficier de positions quasi monopolistiques. C'est également la loi de finances complémentaire pour 1990 qui consacre une nouvelle catégorie juridique : les concessionnaires et grossistes. Les marchandises destinées à la revente en l'Etat par des personnes exerçant une activité de vente (grossistes) ou par des concessionnaires sont dispensées des formalités de contrôle du commerce extérieur (*art 41 de la de finances complémentaires pour 1990, OP. Cit*).

Le grossiste est, aux termes de l'art 02 du *décret exécutif 91/37 du 13/02/91*¹⁵¹ relatif aux conditions d'exercice du commerce extérieur (*JORA N° 12 du 20/03/1991, PP : 35, 356*) : Toute personne physique ou morale inscrite au registre le commerce et dont l'activité à titre principale consiste à importer, exposer, stocker, transporter et vendre en son propre nom, des marchandises destinées à des tiers. Pour les premiers opérateurs

¹⁵⁰ R. Sekak. « *Reforme et libération des mouvements de capitaux* ». Mutation N°2 juillet, 1995. P: 9.

¹⁵¹ Idem. P: 10.

agrées les nouvelles dispositions stipulent en effet qu'à partir du moment ou moins deux grossistes ou concessionnaires s'installent dans une activité donnée et qu'il est constaté qu'ils l'exercent effectivement, toute importations qu'elle soit son paiement ou dans le cadre du droit commun des changes devra s'effectuer par leur intermédiaire.

Un régime particulier régit cependant l'activité de gros s'agissant des produits de large consommation. *L'arrêté du 10 Avril 1990* fixant les conditions d'exercices de l'activité de grossiste en commerce extérieur soumet cette activité à l'obtention d'un cahier de charge délivré par la direction générale de l'organisation commerciale du Ministère de l'Economie. Les conditions requises par cahier de charges tiennent à la garantie bancaire, l'infrastructure de stockage, la capacité de transport et l'obligation de donner suite à toute demande d'information émanant du Ministère de l'Economie.

Le Conseil de la Monnaie et du Crédit qui délivre l'agrément, préalable et obligatoire, à l'exercice de l'activité de grossiste et concessionnaire (*circulaire n° 63 du 20/08/ 1990*) oblige tout prétendant à fournir les pièces justificatives de l'identité et du domicile légal, ainsi que deux lieux d'exercice ou d'implantation de l'activité en Algérie, d'un compte bancaire en Algérie et d'un contrat de concessionnaire attiré pour l'Algérie...

Enfin le *décret exécutif 91-37 du 13/02/91* stipule que désormais tout opérateur public ou privé peut accéder au marché des importations. Des produits tels que les céréales, les viandes, les semences et produits phytosanitaire (représentant une facture de 2 à 3 milliards de dollars/ an), jusque là sous monopole d'organismes étatiques, peuvent être importés librement. Une seule règle est exigée par la Banque d'Algérie (*instruction du 21/04/91* relative aux conditions et règles de financement des opérations d'importation), la domiciliation bancaire en Algérie.

*« Toutes ces mesures en faveur d'une plus grande libéralisation du commerce extérieur n'ont pas suscité d'engouement particulier de la part des opérateurs économiques qu'ils soient nationaux ou encore plus étrangers. Pour ces derniers, l'attentisme est de règle. Trois types de raisons ont avancés. Au niveau réglementaire, il est noté des incohérences juridiques (des circulaires qui abrogent des lois, des règlements qui contredisent des décrets), la prolifération de textes souvent peu clairs et confus, enfin des révisions fréquentes et brusques »*¹⁵² .

1.3. L'échec des réformes et le retour au monopole

L'instruction 625 du 18/08/1992 a pour but de diminuer la dette extérieure, en affectant rationnellement les crédits aux emplois productifs, de situer les opérations de commerce extérieur dans le cadre d'une politique commerciale fondée sur des objectifs en fonction des moyens disponibles, étant donné que l'appareil de production n'a pu relancer et que le

¹⁵² A. Dahmani. 1999. Op- Cit. P : 172.

marché fonctionnait à partir des seuls produits importés. On peut dire que les mesures de libéralisation du commerce extérieur sont pour l'essentiel remises en causes¹⁵³.

En effet, avec le gouvernement ABDESLAM, les tentatives de libéralisation du commerce extérieur introduites précédemment ont été abandonnées avec notamment la réduction des importations et le retour à l'allocation centralisée des ressources en devises. Pour ce gouvernement, le retour au monopole du commerce extérieur est « *le résultats des conditions objectives qui imposent l'accroissement du rôle de l'Etat comme méthode de gestion de la pénurie* »¹⁵⁴.

L'accès à la devise est désormais réservé prioritairement aux entreprises étatiques dites stratégiques, au secteur agricole et aux besoins nécessaires de la population (alimentation, médicament...). Les programmes d'importation ne sont plus supervisés par la Banque Centrale mais par un comité *Ah Hoc*¹⁵⁵. « *Le comité Ad hoc supplante le Conseil de la Monnaie et du Crédit, le suivi opérationnel d'une somme d'instructions, fixées avec précision est confié au comité interministériel Ad hoc du commerce d'accès au cash et au crédit pour les importations* »¹⁵⁶. Le comité est présidé par le ministre délégué au commerce et comprend : le ministre délégué au budget, le ministre délégué au trésor, les ministres concernés par les dossiers soumis à l'examen du comité et le gouverneur de la Banque Nationale.

Il entre en fonction par l'*instruction N°625 du 18/08/1992*, désormais, l'administration est dotée de larges pouvoirs : elle est autorisée à revoir les cahiers de charges dans le but de préciser les obligations de l'importateur et à redéfinir les conditions et les modalités des opérateurs, les conditions et les modalités d'argument des opérateurs admis à ces cahiers de charges. L'instruction ne s'arrête pas au rétablissement de l'autorité de l'administration par le biais du cahier de charge. Elle va jusqu'à édicter les comportements requis des opérateurs en leur interdisant ce qu'elle considère comme *dépenses ostentatoires* :

- L'acquisition de véhicules haut de gamme et de matériels sophistiqués de télécommunication et les déplacements lointains et répétés ;
- Les voyages d'affaires en premières classes.

Le comité Ad hoc va recourir au contrôle administratif sur l'utilisation des crédits destinés à la couverture des importations dans le but d'assurer l'équilibre de la balance des paiements. La priorité dans l'accès à la devise est accordée aux entreprises ayant en charge l'importation de produits stratégiques, dont les produits de large consommation, soumis à un cahier de charges, et les intrants destinés à soutenir l'activité d'exportation. Le contrôle de la réalisation des objectifs fixés à l'utilisation de la devise revient soit à la banque soit au comité Ad hoc.

¹⁵³ A. Touati. « *Commerce extérieur et transition vers l'économie de marché* », in revue l'économie, Algérie, N° 10, 1993, PP : 13-14.

¹⁵⁴ A. Dahmani. 1999. Op- Cit. P : 134.

¹⁵⁵ Idem. P : 134.

¹⁵⁶ A. Belhimer. 1998. Op-Cit. P: 173-174.

Les opérations d'un montant inférieur à 100 000 USD sont traitées par la banque, alors que celles qui dépassent ce montant sont soumises au visa préalable du comité. Pour suivre les commandes, le comité s'est doté d'un secrétariat chargé de centraliser les demandes de crédits, les opérateurs de commerce extérieur gardent cependant la libre disposition de leurs devises pour réaliser les opérations sans paiement, par le biais de comptes devises provisionnés par leurs propres moyens.

La circulaire 625 répartit les fonctions, activités et produits selon trois groupes :

1/ Activité et produit stratégique : Il s'agit :

- De toute opération liée à la production d'hydrocarbures ;
- Les importations de produits liées à la préservation et au développement de la production et des recettes d'exportation d'hydrocarbures ;
- Les opérations d'importation de produits liées à la satisfaction des besoins en produits stratégiques dont les conditions de réalisation sont soumises à un cahier de charges délivré par l'administration du commerce, qui fixe les droits et les obligations des opérateurs (listés à ces produits).

Les produits de cette catégorie bénéficient d'un accès privilégié à la devise (cash et ligne de crédits). Cependant, le recours au cash ne doit se faire qu'à titre d'appoint pour faciliter la mobilisation des crédits extérieurs (bilatéral- multilatéral). Les contrats d'importations des opérateurs, financés sur crédits non confessionnel (crédit garantie et crédit commercial) obéissent aux conditions de financement édictées par la Banque d'Algérie et sont soumis à l'autorisation de comité ad-hoc.

2/ Activité et produit lié pour l'essentiel aux aspects de production et d'investissement :

Ce groupe représente le gros morceau de la demande, on y trouve :

- Les inputs destinés aux industries ou activités dont le produit fait l'objet d'une importation incompressible en produits finis ;
- Les produits concernant la maintenance de l'outil de production qui sont liées aux fonctionnements des acteurs de transformation des produits stratégiques et de première nécessité ;
- Les activités liées à la production de produits stratégiques, dont l'importation est soumise à la délivrance préalable d'un cahier de charges ;
- Les inputs à soutenir une activité d'exportation sous réserve d'un bilan en devise positive et de dépôt d'une caution en garantie.

La couverture financière de cette catégorie de produits sur les lignes commerciales de crédit, obéira à la réglementation en matière de financement édictée par la Banque d'Algérie.

3/ Produits faisant l'objet de restrictions : Il s'agit de produits considérés comme non prioritaires au regard des objectifs de la politique économique. Les produits non éligibles à la devise, ils ne pourront pas bénéficier de financement extérieur au titre des ressources allouées par l'Etat. En outre, ils sont exclus des formes de transactions non financières (échanges produits en particulier) mais ils peuvent être imputés sans paiement avec les comptes devises particulières. C'est dans le cas des tracteurs, bus, camions, et les électroménager comme téléviseurs, machines à laver, cuisinière... En plus, les opérations d'importations de cette catégorie de produits sont autorisées lorsqu'elles se réalisent par débit de comptes devises particuliers conformément à la réglementation régissant ces comptes, par conséquent, elles ne bénéficient pas des ressources allouées par l'Etat (cash endettement y compris à court terme).

La dissolution de la commission ad- hoc figure au premier pont du second chapitre de la matrice de l'accord de confirmation 1994/1995. Elle est intervenue dès le début de sa mise en œuvre (*circulaire N°12 du 12/04/1994* relative au commerce extérieur et à son fonctionnement) le 12 avril 1994.

2. La libéralisation du commerce extérieur dans le cadre du PAS

Les réformes successives que l'Algérie a vécues depuis 1980 ont connu des applications différenciées, limitées aux contradictoires. Elles n'ont pas eu les effets escomptés ; amélioration des performances économiques, plus grande rationalisation de la gestion de l'économie, atténuant de la dépendance multiformes externe. Non seulement il n'y a pas d'évolution positive de la situation économique et sociale mais il y'a eu régression.

2.1. L'inévitable plan d'ajustement structurel

La libéralisation du commerce extérieur constitue un enjeu stratégique essentiel pour le système socio-économique et politique en Algérie. La majeure partie de l'appareil économique (public et privé) est dépendante pour ces équipements, produits semi- finis et matières premières de l'étranger et nombre d'unités de production industrielles, agricoles ou de services sont souvent à l'arrêt faute d'approvisionnement. Toute l'économie et la société ne peuvent donc fonctionner sans le recours vital aux importations¹⁵⁷.

La situation économique et sociale à la fin de 1993 peut être caractérisée par la dégradation des équilibres macro- économiques et financières et par les contraintes structurelles. Les contraintes structurelles sont de deux ordres : les contraintes de dépendance et les contraintes sociales. « *Dans les contraintes de dépendance, nous classons la contrainte de la mono- exportation, 95% des recettes d'exportation viennent du secteur des hydrocarbures, la contrainte de la dépendance alimentaire, 75% des*

¹⁵⁷ A. Dahmani. 1999. Op- Cit. P: 182.

calories consommées par les algériens sont importées ; la contrainte de l'endettement extérieur, avec un ratio du service de la dette de 86% en 1993 »¹⁵⁸.

La forte aggravation de la dette extérieure a imposée à l'Algérie la conclusion d'accords de rééchelonnement avec comme contrepartie l'application de programme de stabilisation et d'ajustement structurel du FMI avec les conditionnalités qu'ils impliquent. « *Le contexte dans lequel devait être mis en œuvre le programme d'ajustement structurel se caractérise par le fait que l'Etat algérien devait réaliser la cohésion sociale. Assure le succès du dialogue politique et obtenir l'efficacité et la compétitivité de l'appareil national de production face à l'ouverture et la libéralisation du commerce extérieur et tout ceci dans le contexte d'une double transition au plan économique et au plan politique, c'est-à-dire le passage d'un système d'économie administrée vers un système d'économie de marché* »¹⁵⁹.

Un programme d'ajustement, est un ensemble de mesures économiques élaborées afin d'atteindre un certain nombre d'objectifs macro-économiques. Son objectif le plus important est l'ajustement ordonné des déséquilibres tant macro-économiques que structurels de manière à assurer une croissance économique durable tout en réalisant une situation soutenable à moyen terme de la balance des paiements.

2.2. Les accords de l'Algérie avec les institutions financières internationales

Les relations de l'Algérie avec le FMI datent bien avant 1994, par l'application de deux accords de confirmation qui n'ont pas pu stopper la crise financière et socio-économique que vit l'Algérie depuis 1986.

2.2.1. Le premier accord stand-by (30 mai 1989)

Afin de faire face au problème de paiement de la dette extérieure le gouvernement négocie un arrangement avec le FMI (considéré, jusqu'à la combe une atteinte à la souveraineté et la dignité du pays). Un premier accord Stand-by est conclu avec le FMI, fin mai 1989, sa conditionnalité couvre¹⁶⁰ :

- La politique monétaire appelée à être plus austère;
- La suppression du déficit budgétaire ;
- de la flexibilité des prix.

Les résultats de cette conditionnalité : La masse monétaire ne s'accroît plus que de 7% en un an, le déficit budgétaire est supprimé. Le cours du dinar se déprécie et une loi promulguée, en juillet 1989, assouplissant fortement le régime des prix¹⁶¹.

¹⁵⁸ A. Benbitour. « *L'Algérie au 3^{ème} Milliaire, Déficit et Potentiel* ». Ed Marinoor, 1998. P: 77.

¹⁵⁹ Idem. P : 83.

¹⁶⁰ H. Benissad. « *L'Ajustement Structurel, l'Expérience du Maghreb* ». OPU, Alger. 1999. P : 59.

¹⁶¹ M. Fergoni. « *Le programme d'ajustement structural en Algérie* ». In revue l'Economie, Algérie, N° 34, juin 1996. P : 24.

2.2.2. Le deuxième accord stand -by (03 juin 1991)

La négociation d'un deuxième accord de confirmation commence lors du premier semestre 1990. La guerre du Golf a ralenti la réalisation de ce programme ; les autorités algériennes tablent alors sur une majoration très forte du prix du pétrole pour lever la contrainte financière, sans la coopération du FMI, jugée encore encombrante, ces prévisions sont démenties par les faits : Le prix du pétrole ne connaît qu'une envolée temporaire avant de se stabiliser à son niveau normal.

La négociation avec le FMI s'accélère au début de 1991, le gouvernement HAMROUCHE parvient à signer un accord stand-by le 03/06/91, la veille de son départ du gouvernement. Ce programme est globalement mené à bon port. En effet :

1. Un décret de février 1991 dérègle le commerce extérieur tandis qu'une instruction de la Banque d'Algérie instaure en avril de la même année, la convertibilité commerciale du dinar. Ces décisions restent purement platoniques faute de ressources en devise ;
2. Une loi sur la monnaie et le crédit est adoptée, en avril 1990 et instaure l'autonomie de la Banque Centrale à l'endroit du Trésor Public; le taux d'intérêt est majoré et le crédit soumis à un encadrement ;
3. Le cours du dinar glisse rapidement pendant la guerre du Golf ; fin mars 1991, le dollar coûte 18,5 dinars, en septembre 1991, ce taux de change est porté à 22 dinars par une dévaluation; il reste; par la suite, stable jusqu'en avril 1994;
4. Le régime des prix libres est étendu à bon nombre de produits. Les prix des denrées de base, des transports et des produits énergétiques accusent des hausses, par épongement partiel des subventions.

L'exécution du deuxième accord de confirmation se poursuit jusqu'en mars 1992 et des négociations ont lieu en vue d'un nouvel arrangement avec le FMI. Mais avec les gouvernements GHOZALI et ABDESLAM, ces derniers optent pour la technique du reprofilage qui consiste à rembourser la dette échue en contractant de nouvelles dettes dans la durée minimum est de 7 à 8 ans. Mais l'assèchement du financement extérieur et retournement à la baisse des prix du pétrole, en 1993, annoncent une cessation de paiement en fin d'année.

En avril 1994, après maintes négociations, le gouvernement MALEK signe un accord stand-by avec le FMI. Il prévoit le rééchelonnement de la dette publique et privée après négociations avec les créanciers au sein des clubs de Paris et de Londres. L'Algérie est donc contrainte de rééchelonner sa dette extérieure, ce qu'elle s'est toujours refusé à faire.

2.2.3. Le troisième accord stand-by avec le FMI (mars 1994)

En mars 1994, le gouvernement algérien demande le rééchelonnement de sa dette extérieure en acceptant de négocier les conditionnalités d'un programme de stabilisation macro-économique dans le cadre d'un accord avec l'institution de Bretton- Woods. En fait, il y a deux accords : un premier dit de stabilisation économique (d'août 1994- mars 1995) et un second dit d'ajustement structurel (de 1995- Mars 1998)¹⁶². Le rééchelonnement n'est donc pas un choix spontané de l'Algérie mais une exigence de la contrainte financière qu'elle connaît. Il indique le degré de gravité de la crise économique et financière. L'accord passé avec le FMI a permis à l'Algérie des négociations avec chacun des clubs créanciers, à savoir le club de Paris pour la dette publique par l'Etat et le club de Londres pour les dettes financière et commerciale privées non garanties par l'Etat.

Cet accord porte sur quatre actions majeures qui sont :¹⁶³

1. Au niveau des prix : le principe de l'extension de la liberté est retenu, y compris pour les produits de base et les médicaments, ces derniers subissent, en fait, des majorations consécutives à l'amenuisement des subventions, il en est de même des produits énergétiques et de l'eau potable. Par conséquent, l'inflation continue à être d'autant plus forte qu'elle est également entretenue par l'évolution du taux de change et des taux d'intérêt, l'alourdissement de la fiscalité et la spéculation, liée à une libéralisation brutale.
2. La dépréciation du cours du dinar : subit une dévaluation de 50% avant de reprendre son glissement. Simultanément, la banque d'Algérie abandonne sa gestion du taux de change en vendant des devises périodiquement, aux enchères aux banques commerciales ; cette étape précède la création d'un marché d'échange ;
3. La déréglementation profonde du commerce extérieur : en avril 1994, le Ministère du Commerce arrête une liste de produits interdits à l'importation, qu'il ne tarde pas à supprimer en 1995, le commerce extérieur est quasiment libre en Algérie ; pour consolider cette mesure, la Banque d'Algérie établit, au même moment, la convertibilité commerciale du dinar ; celle-ci est facilitée par les ressources en devises dégagées par la première opération de rééchelonnement de la dette publique entreprise, en juin 1994, auprès du club de Paris;
4. La maîtrise des flux monétaires à travers les restrictions apportées aux avances au trésor et le contrôle quantitatif du crédit adossé à des majorations du taux d'intérêt, à l'institution du taux de réserve obligatoire. L'équilibre budgétaire perturbé, en 1992-1993, redevient un souci de la politique financière ; sa restauration est ciblée au moyen de l'alourdissement de la fiscalité (par exemple, par l'introduction d'une taxe spéciale additionnelle) et la diminution des dépenses publiques (et spécialement des transferts à la population et de l'investissement). Compte tenu de l'ampleur des

¹⁶² A. Bouzidi. « *Les Années 90 de l'Economie Algérienne* ». Ed, ENAG, Alger, 1999. P: 7.

¹⁶³ H. Benissad. 1999. Op- Cit. P: 63.

secours apportée par l'Etat à ses entreprises, du fonds d'assainissement, Le FMI pose directement le problème de la nécessité de la restructuration-privatisation des entreprises publiques (thème déjà évoqué par la banque Mondiale, en octobre 1991).

Ayant exécuté avec rigueur ce programme économique, sans que les problèmes financiers et les problèmes structurels n'aient trouvé de solution, l'Algérie obtient un nouvel appui du FMI par le biais d'un programme économique à moyen terme, de trois ans. L'accord Stand-by a été suivi de très près d'un programme d'ajustement structurel d'une durée de trois ans (1995-1998) soutenu par une facilité de financement élargie, cet accord va permettre à l'Algérie de bénéficier de prêts de la part du FMI et du feu vert, de celui-ci à la communauté financière internationale.

On peut présenter ce programme comme étant un ensemble de démarche ayant pour effet de garantir aux membres du FMI, que l'Algérie appliquera une politique économique et monétaire qui lui permettra d'accroître suffisamment l'efficacité de son économie pour faire face à ses engagements. L'autorisation qu'il donne à l'Algérie d'accéder à ses mécanismes de crédit est importante mais pour pouvoir appliquer ce programme et réactiver l'économie nationale, un programme de financement est nécessaire. C'est pour quoi, le rééchelonnement des échéances des années concernées par ce programme s'impose pour permettre aux pays de disposer des moyens financiers appropriés.

2.3. Les mesures entreprises pour la libéralisation du commerce extérieur

Conformément aux engagements de l'Algérie avec les institutions financières internationales, une refonte du dispositif réglementaire s'avère nécessaire pour l'adapter à la nouvelle situation; c'est pourquoi un ensemble de mesures est entrepris afin de permettre une libéralisation réelle du commerce extérieur sous le contrôle de ces institutions.

2.3.1. Les mesures d'ajustement structurelles et de stabilisations

Pour le FMI, l'objectif de l'accord de confirmation est de renforcer la stratégie d'intégration de l'économie algérienne dans l'économie internationale par l'ouverture du commerce extérieur, le réaligement de taux de change et des prix relatifs, et en accordant un plus grand rôle aux forces du marché. L'accord de confirmation comporte quatre mesures destinées à libérer le commerce et les paiements :

- L'élimination des conditions de maturité minimale des crédits extérieurs destinés à l'importation de bien essentiels ;
- L'élimination graduelle de la liste des produits interdits à l'importation ;
- L'élimination des restrictions au financement des importations et soumises à l'observation de critère technique. La première mesure est assortie du délai de milieu de l'année 1995. Auparavant, les autorités avaient, dès octobre 1994, libéralisé les

petites importations payées " *cash* ". Au titre de la seconde mesure, douze articles sont autorisés à l'importation dès juillet 1994 ;

- L'élimination de la liste des produits à l'importation avait cependant été reportée à décembre de la même année. Les restrictions aux importations de véhicules automobiles devaient être éliminées dès décembre 1994. Quant à la liste des importations soumises à l'observation de critères techniques, elle devait être limitée aux produits alimentaires subventionnés et aux produits pharmaceutiques dès décembre 1994.

La facilité de financement élargie projetée d'éliminer dès le milieu de l'année 1995 le critère professionnel requis pour l'importation de certains biens (médicament, lait, semoule, farine, blé). Ce qui en apparence est une énumération de simples mesures techniques va juridiquement et durablement prendre forme dans la loi relative à la concurrence qui consacre le principe de la liberté de commerce.

Deux mécanismes assuraient l'intervention de l'administration du commerce dans la gestion des importations : le respect de certains critères professionnels et techniques et les suspensions des importations de certaines marchandises. Ces deux mécanismes vont disparaître, les interdictions d'importations sont abrogées à la veille de l'accord de confirmation, 68 positions tarifaires étaient interdites à l'importation (*arrêté du 10 avril portant suspension des importations de certaines marchandises (JORA N°31-18 du 18 mai 1994, PP: 13-16)*). Ces restrictions sont abrogées le 26 décembre 1994 (*arrêté interministériel du décembre 1994 portant abrogation de l'arrêté du 10 avril 1994, modifie portant suspension des importations de certaines marchandises*).

- L'élimination des critères professionnels et techniques applicables aux importations de produits de première nécessité est également attendue.
- Aux termes de l'*art 3 de l'arrêté du 30 mai 1994*, Les personnes physiques et morales assurant l'importation de certains produits de première nécessité doivent justifier de capacité technico-commerciales sur les produits et les marchés extérieurs concernés (*arrêté du 30 mai 1994 définissant les critères professionnels et techniques liés à l'activité d'importation de certains produits de première nécessité JORA N° 43 du 3 juillet 1994, P: 32*). Les produits visés sont les blés dure et tendre, l'orge, la farine et la semoule, les laits de consommation en poudre, le café, le sucre, les produits pharmaceutiques et d'instrumentation et le matériel de base nécessaire à la pratique médicaux-chirurgicale). Un premier assouplissement est apporté à cette restriction le 28 décembre 1994 avec l'élimination de deux produits : L'orge et le café (*arrêté du 28 décembre 1994 modifiant l'arrêté du 30 mai 1994, définissant les critères professionnels et techniques liés à l'activité d'importation de certains produits de première nécessité JORA N°23 du 26 avril 1995, P:15*) ;
- Les dernières restrictions sont abrogées en fin d'application de l'accord de confirmation en mars 1995 (*arrêté du 29 mars 1995 portant abrogation de l'arrêté*

du 30 mai 1994 définissant les critères professionnels et techniques liés à l'activité d'importation de certains produits de premières nécessité (JORA N° 23 du 26 avril 1995, P:15).

L'accord de confirmation avait mis l'accent sur l'abolition des restrictions au commerce extérieur, notamment aux importations. La facilité de financement élargie va mener à son terme la libéralisation du commerce extérieur et des paiements.

L'accord projette l'autorisation de régler les dépenses de santé et d'éducation par libre acquisition de devises auprès de la Banque d'Algérie (mai 1995), puis des banques commerciales (1996). L'accès à la devise pour les dépenses de tourisme (1997) et les autres dépenses, voyages d'affaires, dépenses de publicité et de transfert de salaires doit parachever la convertibilité du dinar dans les transactions courantes. Il découle de cela la suppression du comité *Ad-hoc* sur le commerce extérieur et une large convertibilité sur les transactions courantes (*circulaire N°13 du 12 avril 1994, Op-Cit*).

A la fin des interdictions des importations et l'élimination des critères professionnels, la matrice du Fonds ajoute l'interdiction des importations sans paiements. *L'art 2 de l'instruction N°95- 94 du 31 décembre 1994* invite alors les banques intermédiaires agréées à procéder à la clôture des comptes devises des commerçants. Les importations sans paiements qui pouvaient s'opérer à partir de ces comptes deviennent alors inutiles.

Aux anciennes interdictions administratives d'importations succède un système de barrières tarifaires jugées nécessaires pour la protection indirecte de la production locale. *L'art 99 du décret législatif portant loi de finances pour 1995* met en place une taxe spécifique additionnelle (*ordonnance N°94-03 du 31 décembre 1994* portant loi de finances pour 1995 JORA 87 du samedi 31 décembre 1994, p : 13) au profit du budget de l'Etat. Les produits touchés sont assujettis à une taxe dont le taux plafond ne saurait excéder 80 %. En 1997, le plafond de la taxe additionnelle avait été porté à 110%. La tarification qui succède aux anciennes interdictions administratives d'importations est soit directe, soit indirecte. Les droits de douanes avaient été réduits de 10% de 1995 à 1996 et de 1996 à 1997. Les frais d'ouverture et de confirmation des crédits documentaires s'appliquent aux provisions constituées à l'effet de couvrir le montant des transferts convertibles.

2.3.2. La nouvelle politique de commerce extérieur

La politique du commerce extérieur est arrêtée par le gouvernement, elle est l'un des éléments fondamentaux de son programme d'action, elle est proposée par le Ministre chargé du commerce extérieur qui en assure le suivi et l'exécution.

Le décret exécutif 94-207 du 16 juillet 1994 fixant les attributions du Ministre du Commerce, précise ses missions en matière d'organisation commerciale, de régulation du marché, de concurrence et du prix, de qualité et de consommation et de relations

commerciales extérieures. Le champ d'intervention du Ministère dans le domaine du commerce extérieur, se définit à travers les missions suivantes (*art 08*) qui lui permettent :

- D'initier et de participer à l'élaboration des instruments organisationnels et réglementaires relatifs aux échanges commerciaux extérieurs ;
- D'animer et d'impulser à travers les structures appropriées et, en relation avec les départements ministériels et les institutions concernées, les activités commerciales extérieures bilatérales et multilatérales ;
- De contribuer à la préparation et à la négociation des accords commerciaux, en collaboration avec les institutions concernées, et d'en assurer le suivi et la mise en œuvre ;
- De favoriser les exportations et le paiement à l'étranger de la production nationale de biens et de services ;
- De concevoir et de mettre en place un système d'information sur les relations et échanges commerciaux extérieurs ;
- De veiller à la gestion dynamique de la balance commerciale globale te par pays ;
- D'animer, en coordination avec les structures concernées, les services placés près des représentations diplomatiques de l'Algérie à l'étranger et chargés des affaires commerciales ;
- De procéder, en fonction des potentialités d'échanges extérieurs et des moyens disponibles, à la création de missions commerciales à l'étranger et d'assurer le suivi, le contrôle et l'encadrement de leurs missions.

Par ailleurs, en matière de relations économiques internationales, le Ministre du Commerce (*art. 15*) :

- Participe et apporte son concours aux autorités compétentes concernées, dans toutes les négociations internationales, liées aux activités relevant de sa compétence ;
- Veiller à l'application des accords et conventions internationaux, et entreprend, en ce qui concerne son département ministériel, les mesures permettant la concrétisation des engagements aux- quels a souscrit l'Algérie ;
- Contribuer aux activités des organisations régionales et internationales spécialisées dans le domaine du commerce aux- quelles participe l'Algérie ;

Dans le cadre de la mise en œuvre de la politique gouvernementale, le Ministre chargé du commerce extérieur s'appuie sur des espaces intermédiaires, pour certains directement placés sous sa tutelle (Chambre de Commerce, Office de Promotion des Echanges Commerciaux), mais aussi, sur des institutions relevant d'autres départements ministériels (Douanes nationales, Caisse d'Assurance Crédit à l'Exportation, institutions chargées de la normalisation, du contrôle sanitaire et phytosanitaire, la propriété intellectuelle...).

Depuis avril 1994, l'Algérie a mis en œuvre un programme de libéralisation de son commerce extérieur qui s'appuie sur l'élimination de toute restriction à l'exportation en d'hors des quelques exceptions visant à protéger le patrimoine artistique, archéologique ou

historique de l'Algérie, le principe général de liberté d'importation pour tous les opérateurs économiques. Cette nouvelle orientation de la politique du commerce extérieur impliquait en particulier le démantèlement des mécanismes mis en place en 1992 et l'abrogation du comité interministériel ad-hoc (CAD) qui avait été instauré afin de gérer les ressources en devises du pays et qui avait pour mandat de se prononcer sur toute demande de devises exprimée par un importateur algérien.

Sur le plan de financement des importations, la Banque d'Algérie modifiait également en avril 1994, les nouvelles conditions de financement des opérations d'importation. Ainsi, les banques agréées ont désormais la responsabilité d'exercer un contrôle adéquat dans la bonne exécution d'une activité d'importation. Elles doivent, entre autre, s'assurer que l'importateur possède la surface financière suffisante ou des garanties adéquates pour faire face au paiement du prix de l'importation et/ ou au service de la dette éventuellement contractée pour son compte. Les banques qui s'engagent dans les opérations de commerce extérieur doivent également disposer d'un système de surveillance et de gestion des risques encourus et veiller en permanence à maintenir le niveau de l'encours de leurs engagements extérieurs dans une limite fixée par rapport à leurs fonds propres.

L'importation de marchandises est effectuée par tout agent économique titulaire d'un registre de commerce ou par toute administration sur la base d'une domiciliation bancaire préalable et obligatoire. Depuis septembre 1994, la notion d'opérateur économique est même étendue aux artisans qui tout en ne possédant pas nécessairement une inscription au registre de commerce peuvent toutefois être inscrits au registre de l'artisanat et des métiers. Seules certaines marchandises sont prohibées ou soumises à des restrictions particulières et ceci en conformité aux pratiques généralement admises dans le CI¹⁶⁴.

Les dernières restrictions à l'importation ont fait l'objet d'une abrogation en janvier 1995 faisant du tarif douanier l'instrument privilégié des pratiques du commerce extérieur. En règle générale, les opérations d'importation s'effectuent sans formalité administrative à l'exception d'une procédure de déclaration statistique préalable (*arrêté du 30 mai 1994*) aux importations de produits alimentaires stratégiques ou de première nécessité. Pour les mêmes motifs statistiques, il est intitulé une formalité de déclaration statistique visant à identifier les opérateurs intervenant dans l'activité commerciale d'import-export.

Pour le règlement des importations, l'opérateur, en concertation avec sa banque, a la possibilité soit de régler au comptant, soit de financer son importation par imputation sur une ligne de crédit multilatérale ou gouvernementale existante, soit de financer par recours à des crédits fournisseurs à l'exportation dont les conditions sont conforme aux normes internationales, soit de débiter un compte en devise. L'importation de biens d'équipement qui, au début de 1994, devait obligatoirement être financée au moyen de crédit dans le terme ne pouvait être inférieure à trois ans peut désormais être effectuée sans aucune restriction de terme. Toutefois, les importations de biens d'équipement d'une valeur

¹⁶⁴ A. Woubeidi. « Commerce extérieur en Algérie et son encadrement ». Mutation N° 9, 1995. Pp: 15-17.

supérieure à 500 000 USD doivent être financées par des crédits commerciaux internationaux.

2.4. Les résultats de l'application du PAS sur le commerce extérieur de l'Algérie

En dépit des satisfecit distribués régulièrement par le FMI au gouvernement algérien pour les bonnes performances de son économie, il y a lieu de noter cependant que l'amélioration de certains équilibres macro-économiques et financiers s'est accompagnée d'une dégradation générale de la situation économique et sociale. Globalement, ces programmes réalisent les critères de performance à caractère purement financier fixés par le FMI et parviennent à comprimer la demande globale¹⁶⁵.

A la sortie du programme d'ajustement structurel, l'économie algérienne reste fortement tributaire du marché mondial des hydrocarbures. C'est ainsi que l'objectif d'exportation hors hydrocarbures de 2 milliards USD en l'an 2000, est loin d'être atteint, alors que tous types de produits inondent le marché algérien. Le poids d'un endettement extérieur vulnérable (48% du service de la dette en 1998 et autant en 1999) se conjugue à ces facteurs, alors que le pays a besoin, uniquement pour financer le programme de développement du secteur des hydrocarbures de mobiliser en quatre ans 24 milliards USD sans parler des coûts de couverture des besoins sociaux¹⁶⁶.

« En induisant, en courte période, une hausse du coût unitaire relatif des importations, les mesures d'ajustement structurel peuvent amoindrir le déficit de la balance des opérations courantes ; cet effet positif est adossée à une libre importation articulée à une dépréciation du taux de change. En effet le programme d'ajustement structurel implique toujours une réduction de degré de protection effective de l'économie, une élimination ou un recul des subventions à l'échanges internationales et des restrictions quantitatives, la rationalisation des tarifs douaniers, etc.....Ce processus de libéralisation devient problématique quand il est appelé à affecter les biens largement produits localement »¹⁶⁷.

Un nombre considérable d'entreprises commerciales ont ainsi été créées dans cette période. Ces sociétés ne sont plus soumises ni à un système de quotas ni à une autorisation préalable d'importation. *« L'opération de ré-immatriculation au registre de commerce menée sous l'égide du Centre National du Registre du Commerce en 1997 a enregistré jusqu'en décembre 1998 plus de 800 000 commerçants »¹⁶⁸.*

Il a été décidé, en septembre 1994, de passer à l'application de la circulaire de Banque d'Algérie N°20/94. Cette circulaire lève tous les obstacles concernant l'accès à la devise. Son application a engendré la dissolution des commissions d'octroi de devises au niveau des banques primaires. Désormais, toute personne disposant d'un registre de commerce et

¹⁶⁵ H. Benissad. 1999. Op- Cit. P: 69.

¹⁶⁶ M. Mekideche. 2000. Op-Cit. P: 23.

¹⁶⁷ H. Benissad. 1999. Op-Cit. Pp: 44-45.

¹⁶⁸ R. Tlemcani. 1999. Op-Cit. P : 116.

ayant les ressources financières nécessaires peut accéder à la devise pour une opération d'importation.

La dérégulation du marché à l'importation de produits, au lieu de se traduire par une augmentation de l'exportation des produits domestiques, a montré comment et jusqu'à quel point l'économie nationale a été dressée au réflexe d'importation. « *Le marché informel n'a pas faibli avec l'implantation de l'économie de marché, bien au contraire, la contrebande est devenue très fleurissante dans les années 1990. En octobre 1998, cet question a été au centre des débats lors de la réunion des douaniers des pays du Maghreb et du Moyen-Orient* »¹⁶⁹. Le marché algérien qui est caractérisée par des pénuries chroniques, est soudainement devenu un vaste bazar où le citoyen peut trouver tout ce qu'il désire à condition d'en payer le prix.

La plupart des entreprises algériennes limitent leurs activités dans la revente de produits importés, alors que le redémarrage des activités artisanales et industrielles est la condition sine qua non pour la relance économique. Cette nouvelle orientation que prend l'économie algérienne s'est accentuée particulièrement depuis la mise en offre de PAS ; la dérégulation du commerce extérieur et la convertibilité du dinar ont propulsé le secteur privé au premier rang des importations. Selon les statistiques des douanes, le secteur privé a réussi à accaparer près de 65% du total des importations de marchandises en 1998. Il a absorbé 37% des importations des produits alimentaires en 1998, à l'exception faite des céréales qui continuent à être sous le monopole étatique¹⁷⁰.

Durant ses dernières années, des lois économiques fondamentales ont été promulguées allant toutes, dans le sens d'une plus grande décentralisation de l'économie, d'une redéfinition du rôle de l'Etat, qui se traduit par un désengagement progressif, dans la gestion des affaires économiques, et d'une plus grande insertion de l'Algérie dans la division internationale du travail.

3. Le commerce extérieur algérien face au défi de la mondialisation

Dans un contexte de la mondialisation, le commerce extérieur constitue un enjeu pour toute économie ; l'échange international est en effet le lieu de compétition des systèmes productifs nationaux, c'est là que s'évalue l'efficacité productive et que se détermine les possibilités de croissance économique. L'expérience internationale montre que l'ouverture ne peut s'avérer bénéfique que si elle est articulée sur des politiques macro-économiques intérieures adaptées et sur une stratégie industrielle et commerciale cohérentes ayant déjà préparé les conditions de son succès.

S'agissant des économies peu compétitives, comme c'est le cas de l'économie algérienne, « *la réussite de libre échange apparaît alors comme particulièrement aléatoire, du fait de*

¹⁶⁹ Idem. P: 117.

¹⁷⁰ Idem. P: 118.

l'importance des contraintes qui grèvent la capacité de l'Etat à mettre en place les politiques macro- économiques que requiert l'ouverture »¹⁷¹.

3.1. L'adhésion de l'Algérie à l'OMC

Les règles de l'OMC constituent des bases juridiques garantissant aux pays membres d'importants droits commerciaux en contraignant les gouvernements à maintenir leurs politiques commerciales en leur imposant la mise en conformité des réglementations nationales avec les règles de l'organisation.

Après le paragraphe de l'accord d'association avec l'Europe, L'adhésion à l'OMC sera sans doute l'étape la plus importante qu'attende l'Algérie, pour parachever l'insertion de son économie dans le CI. Une première exigence a été de renoncer à une économie contrôlée afin d'adapter l'économie nationale aux exigences de flexibilité, de concurrence et de sécurité, nécessaire pour entreprendre et investir librement. Des textes législatifs et réglementaires ont été adoptés en vue de libéraliser l'économie nationale, dans ce cadre, la structuration du secteur public s'est concrétisée d'abord par la loi de 1995; ensuite par celle d'août 2001, qui prend notamment en compte une accélération du processus de privatisation.

Pour marquer sa détermination, l'Algérie a accéléré le cycle des négociations et a élargi la gamme des secteurs ouverts à la négociation commerciale dans le domaine des services. Tous ces éléments doivent aller de pair avec une politique macro- économique assurant une stabilité durable. C'est du côté de la législation, qu'il faudrait faire plus d'efforts, pour donner un avancement car l'entrée à l'OMC n'est pas une fin en soi, mais il faut l'intégrer dans une stratégie de développement de l'économie nationale.

L'Algérie n'est pas membre contractant de GATT. Son statut de *membre de facto* par rapport au GATT résulte de son histoire économique. En effet, les négociations avec le GATT ont commencées dès 1990 au même moment que celles entamées pour la réalisation d'un PAS. Il faut attendre la signature de l'accord de stabilisation en avril 1994 pour voir relancer une autre série de négociations avec le GATT.

Depuis juin 1996, l'Algérie a engagé des négociations officielles pour son adhésion à l'OMC. « *Le gouvernement a ainsi déposé le dossier portant sur son système économique tout en répondant à l'ensemble des 350 questions formulées par les membres de l'organisation. Ce mémorandum présente l'ensemble du régime du commerce extérieur et le système institutionnel y compris l'organisation des tribunaux et l'organisation du pouvoir* »¹⁷². L'adhésion à l'OMC entraînera des ajustements structurels qui seront difficiles et douloureux mais très importants pour l'économie nationale.

¹⁷¹ N. Bouzidi. « *5 Essais sur l'ouverture de l'économie algérienne* ». Ed ENAG, Alger. 1998. P: 3.

¹⁷² R. Tlemcani. 1999. Op-Cit. P: 124.

Le premier round de négociation pour l'adhésion de l'Algérie à l'OMC ayant eu lieu en 1998 et les deux autres en février et en avril 2002, après une interruption de quatre ans. Ce dernier round semble confirmer la volonté du gouvernement d'accélérer le traitement de ce dossier, ouvert en 1996 avec le dépôt d'un premier mémorandum destiné aux membres de l'organisation en juillet 2001. Le dernier round de négociation s'est achevé le 16 novembre 2002 à Genève. Il s'agit de la quatrième rencontre de ce type.

L'aspect technique des négociations semble se préciser, sur le chapitre des tarifs douanier, vers la fixation de trois taux supérieurs à 30%, d'un Droit Additionnel Provisoire (DAP) sur certains produits, applicable jusqu'à la fin 2005. Le deuxième chapitre important concerne la mise en conformité de la législation économique algérienne avec les normes de l'OMC. C'est essentiellement la réglementation en matière de protection des droits de propriété intellectuelle et de lutte contre la contrefaçon qui doit encore faire l'objet d'une mise à jour. Cependant, au-delà de l'aspect technique des discussions, les problèmes de fond demeurent, le plus important est celui de l'identification et de la formulation de ce que le gouvernement appelle les intérêts nationaux.

Aujourd'hui avec le paraphe de l'accord d'association avec l'EU, la voie semble être ouverte pour amorcer les véritables négociations avec l'OMC. L'Algérie sera contrainte d'adapter sa législation avec les règles de l'OMC, elle se doit d'adhérer à l'OMC pour prétendre bénéficier de sa part du commerce mondiale, en contrepartie, elle sera obligé d'ouvrir davantage ses frontières aux produits des autres pays membres.

Dans le cas de l'Algérie, la durée du processus (21 ans) est l'élément qui retient l'attention. Dès lors, il convient d'analyser les facteurs explicatifs de cette situation. La nature même de la procédure, tant dans sa forme que dans sa substance, fournit des éléments d'explication de sa lenteur. Cela étant, l'accession à l'OMC constitue un moyen pour un pays de s'intégrer dans les structures de production et les réseaux d'échanges internationaux. C'est pourquoi il convient d'explorer les déterminants de la préférence pour l'accession en dépit du coût de la procédure.

Pour conclure, la conjoncture actuelle montre que l'Algérie ne peut tableur uniquement sur l'expansion des exportations d'hydrocarbures comme déterminant du régime de croissance. Il s'ouvre une période qui impose une réflexion en profondeur sur la stratégie d'insertion internationale du pays et, au-delà, sur les choix industriels sous-jacents à cette stratégie d'insertion. La politique d'ouverture est appelée à se poursuivre, et l'accession de l'Algérie à l'OMC demeure à l'ordre du jour.

3.2. L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne

Les trois pays centraux du Maghreb, le Maroc, l'Algérie et la Tunisie ont signé des accords d'association avec l'UE, prévoyant le libre échange euro-méditerranéen à établir d'ici 2010. Les accords d'association constituent la base juridique des relations entre l'UE et les partenaires maghrébins. Ces accords comportent des dispositions presque similaires et visent à

donner une nouvelle impulsion au processus de rapprochement et d'intégration entre les deux partenaires. Le partenaire Euro- Méditerranéen s'articule autour de trois volets : volets politique et de sécurité, volet social, culturel et humain, volet économique et financier. Dans cette partie on va se pencher sur le volet économique et financier¹⁷³.

L'essentiel du partenariat économique tien dans l'instauration progressive d'une vaste zone de libre échange entre l'espace européen et l'espace constitué par les 12 pays du tiers monde. Tandis que l'essentiel du partenariat financier tien dans le programme MEDA, ce dernier se caractérise par un changement des orientations stratégiques. Celles-ci visent désormais la transition vers une économie de marché et le développement du secteur privé ainsi que le renforcement de l'équilibre socio-économique du pays.

Par à port au Maroc et à la Tunisie, le cas de l'Algérie est différent du fait qu'il n'a pas adhéré à cette politique de voisinage Européenne que tardivement. L'accord d'association avec l'EU est paraphé le 19 décembre 2001 et signé le 22 avril 2002, mais c'est en septembre 2005 que cet accord est entré en vigueur ; en générale, ces objectifs sont :

- Fournir un cadre approprié au dialogue politique afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans tous les domaines pertinents ;
- Développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées 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 ;
- Promouvoir la coopération dans les domaines économique, social, culturel et financier.

L'essentiel du volet économique et financier est l'instauration, à l'horizon 2010, d'une ZLE méditerranéenne. Ce projet revêt une importance primordiale pour l'Algérie car l'UE est son premier partenaire commercial. La libre circulation, dont il est question dans l'accord d'association, ne concerne au début que les produits industriels (sauf le textile) et les services. Les échanges de produits agricoles ne sont pas concernés par l'accord.

La levée des restrictions à la circulation des produits industriels se fera à des rythmes différents selon leur nature (biens d'équipement, biens intermédiaires ou biens de consommation finale) selon les phases suivantes :

- Un démantèlement total pour les biens d'équipement dès l'entrée en vigueur de l'accord ;

¹⁷³ A. El Marzouki & S. Solhi. « *Relations Maghreb-Europe dans le cadre de la politique Européenne de voisinage : Evaluations et Perspectives* ». 3^{ème} Colloque International Sur La Nouvelle Politique De Voisinage, Hammamet, Tunis. 1-2 Juin 2007. P : 3.

- Les biens intermédiaires seront soumis à une baisse progressive des droits à l'importation jusqu'à leur élimination totale au bout de 7 ans à compter de la mise en vigueur de l'accord ;
- Les biens de consommation connaîtront aussi une baisse progressive des droits à l'importation qui s'étalera sur 12 années à compter de la mise en vigueur de l'accord.

Les produits originaires de l'Algérie sont admis à l'importation dans la Communauté en exemption de droits de douane et taxes d'effet équivalent et de restrictions quantitatives ou mesures d'effet équivalent. En cas de difficultés graves pour un produit donné, le calendrier établi peut être révisé d'un commun accord par le Comité d'Association, étant entendu que le calendrier pour lequel la révision a été demandée ne peut être prolongé pour le produit concerné au-delà de la période maximale de transition (12 ans).

3.2.1. Le programme MEDA

Pour compenser les pertes que subiront ses partenaires du Sud, conséquemment au désarmement tarifaire, l'UE a mis au point un dispositif de mesures d'accompagnement en aides à fonds perdus et crédits octroyés par la BEI. Il y eut deux programmes baptisés, respectivement, MEDA I et MEDA II.

L'UE est le plus grand fournisseur d'aide non militaire de la région méditerranéenne. Les accords d'association Euro-méditerranéens sont assortis d'une coopération financière mise en œuvre par deux instruments : les aides du programme MEDA et, les prêts à des conditions avantageuses de la Banque Européenne d'Investissement (BEI). Alors que jusqu'en 1995, ces aides financières sont allouées aux pays bénéficiaires quelles que soient les réformes engagées, depuis cette date elles sont devenues conditionnelles au respect des accords et à l'avancée des réformes.

Pour soutenir les efforts déployés par les pays du Maghreb, les ressources budgétaires allouées dans le cadre du MEDA I sont d'environ 1252 millions d'Euros entre 1996 et 1999. Sur cette période, l'Algérie avait bénéficié d'une aide MEDA s'élevant à 164 millions d'Euros ; le Maroc d'environ 660 millions et la Tunisie de 428 millions d'Euro. Pour la période 2000-2006 et dans le cadre du MEDA II, le Maghreb a bénéficié d'une aide estimée à 1556 millions d'euros, dont presque 52% a été destiné au Maroc, 26% au profit de la Tunisie et 22% pour le compte de l'Algérie¹⁷⁴. Les montants alloués à l'Algérie sont représentés dans le tableau N°3.

¹⁷⁴ A. El Marzouki & S. SOLHI. Op-Cit. Pp :7-8.

Tableau N°3 : La part de l'Algérie dans le programme MEDA (1995-2004)

Année	Engagement (millions d'€)	Paiement (millions d'€)	%
1995-1999	164,0	30,2	18
2000	30,2	0,4	1,32
2001	60	5,5	9,16
2002	50,0	11,0	22
2003	41,6	15,8	38
2004	51,0	42,0	82,35
2005	60	-	-
2000-2004	292,8	74,7	32

Source : Communauté Européenne

Si les prévisions de ces aides sont insuffisantes vue l'ampleur du déséquilibre en matière de développement entre la rive nord et la rive sud de la Méditerranée, les montants effectivement déboursés le sont davantage. L'absorption du financement n'a dépassé, pendant le premier programme MEDA, la moitié pour aucun pays méditerranéen, même pour ceux qui ont précocement signé des accords d'association avec l'UE (Tunisie, Maroc par exemple). L'Algérie a bénéficié de seulement 18% des engagements déjà, relativement faibles (164 millions d'Euros).

3.2.2. Accord arabo-méditerranéen de libre-échange -Accord d'Agadir¹⁷⁵

C'est un accord qui s'inscrit dans le cadre du processus de Barcelone, il vise donc à accélérer le processus d'intégration régionale Sud-Sud. La déclaration instituant la création de la zone de libre-échange entre les pays arabes méditerranéens (ZLEA) a été signée à Agadir –Maroc- le 8 mai 2001 conformément aux résolutions du 13ème Sommet Arabe d'Amman. Paraphé par la Jordanie, l'Egypte, la Tunisie et le Maroc, cet accord se présente comme un cadre ouvert aux adhésions futures des autres pays arabes ainsi que comme une étape vers la création d'un marché arabe commun.

Les six autres pays arabes présents lors de la signature de l'accord à Agadir, à savoir, l'Algérie, la Mauritanie, la Syrie, le Liban, la Libye et la Palestine pourront rejoindre la ZLEA dès que leurs accords d'association avec l'Union Européenne seront signés.

Signé en février 2004, cet accord n'est entré en application effective qu'en mars 2007, après la publication des circulaires d'application douanière par les pays membres. Ce retard s'explique par un défaut d'harmonisation des clauses de l'Accord entre les différents pays, notamment celles relatives au volet agricole. Toutefois, un compromis semble avoir été trouvé et consiste à n'exonérer des droits de douanes que les exportations de produits agricoles pour lesquelles le pays d'origine est un importateur net.

¹⁷⁵Pour plus de détail, consulter : <http://www.agadiragreement.org>.

L'accord d'Agadir devrait permettre de dynamiser les échanges commerciaux entre les pays signataires et soutenir l'attractivité de la région pour les investissements internationaux et ce, en favorisant la levée d'une partie des obstacles structurels à l'élargissement de ce nouveau marché commun qui compte environ 120 millions de consommateurs et réalise un PIB cumulé de près de 150 milliards d'euros.

3.2.3. Le projet de Zone de Libre Echange en Algérie

La Zone de Libre Echange (ZLE), s'inscrit généralement dans le processus de libéralisation des échanges, elle organise le développement de l'économie de marché dans le cadre de la poursuite et de l'approfondissement des plans d'ajustement structurel. « *La zone franche est un enclave dotée d'un statut d'extraterritorialité au regard des mouvements de marchandises (qui circulent librement sans paiement de droits de douane ni contrôle contingentaire) ou de capitaux en devises étrangères (qui bénéficient de la liberté d'entrée et de sortie sans contrôle). De plus, le régime de zones franches offre également des avantages d'ordre fiscal et financier de plus en plus diversifiés, voir même, une certaine déréglementation (notamment en matière de droit du travail ou des règles de gestion bancaire). Enfin, la plupart des zones franches assurent également des facilités en matière de traitement es formalités administratives* »¹⁷⁶.

En 1995, la déclaration de Barcelone lançait le partenariat Euro-Méditerranéen qui prétend instaurer une prospérité partagée en méditerranée, en imposant une ZLE entre les 15 pays de l'Union et les 12 pays de Sud, le développement économique et social durable et équilibré, la lutte contre la pauvreté. Pour ce faire, il substitut aux accords bilatéraux de type asymétrique et préférentiel qui existaient auparavant, le projet d'une vaste zone de libre échange dans le respect des règles de l'OMC.

Il s'agit de procéder à l'ajustement et à la modernisation des structures économiques et sociales, la priorité étant accordée à la promotion et au développement du secteur privé, à la mise à niveau du secteur productif et à la mise en place d'un cadre d'un institutionnel et réglementaire approprié pour une économie de marché. Pour rappel, une zone franche est un espace économique exonéré de la taxe sur la valeur ajoutée sur les biens et services importés ou acquis localement pour une durée déterminée.

La ZLE prévoit l'élimination des barrières douanières et toutes entraves à la circulation des marchandises entre les pays de l'UE et les pays Sud et Est-méditerranéen, seuls l'agriculture et les services sont provisoirement maintenues à l'écart de processus. Tous les obstacles à la libre circulation des capitaux et à l'investissement étranger sont censés être supprimés à l'échéance 2010.

L'idée de la création d'une ZLE date de la fin de 1994 quand l'Algérie était en pleine phase d'ajustement structurel ; l'implantation d'une zone franche en Algérie est présentée par la BM et le FMI, comme une nécessité de développement économique. Le principe

¹⁷⁶ N. Bouzidi. 1998. Op-Cit. P: 134.

étant retenu, c'est la localité de *Bellera* dans la wilaya de Jijel, qui a été choisie pour la réalisation de la zone franche algérienne et ce, suite à la promulgation de décret exécutif 97-106 du 5 avril 1997. « *L'atout essentiel de cette première zone franche s'étalant sur une façade de 120 Km, demeure le port de Djendjen se situant à 45 Km de Bellara, On s'attend à la création de quelques 3000 postes d'emploi dans la région où la tension du chômage est très vive* »¹⁷⁷.

Le dossier des zones franches vient d'être relancer par l'adoption en Conseil des Ministres, en décembre 2002, de l'avant-projet de loi sur les zones franches. Avec l'adoption de ce texte, le gouvernement semble avoir définitivement décidé de passer à une phase supérieure dans les réformes économiques. L'exonération concerne également les taxes sur la propriété de l'impôt sur les bénéfices de sociétés pour une durée de 2 à 5 ans. Quant aux droits de douane, ils sont limités au titre de la zone franche à 3% sur 30 produits, au lieu de 25 ou 45%.

Coté charges patronales, les contributions de la sécurité sociales de l'employeur sont limités à 7% du salaire brut, au lieu de 24,5%. Il est aussi prévu la possibilité de créer des zones franches par des personnes physiques ou morales privées, disposant d'une assiette foncière en toute propriété. Aussi, pour attirer un maximum d'investissement et créer le plus d'emplois possibles, les zones franches en Algérie ne concerneront pas seulement les investisseurs étrangers. Les opérateurs économiques nationaux résidant à l'étranger pourront également s'installer dans ses espaces pour bénéficier des mêmes avantages.

3.3. La Grande zone arabe de libre-échange -GAFTA-

Le choix du libre-échange a été fait par le monde arabe dès le début des années 50, en même temps que l'Europe et bien avant l'Amérique ou l'Asie, avec la signature de l'accord inter-arabe sur le commerce et le transit (Agreement on Trade Facilitation and Organization Transit Trade) le 7 septembre 1953. D'autres accords d'intégration régionale ont suivi et répondaient à la nécessité de plus en plus partagée par les pays arabes de se fondre dans un ensemble régional de taille critique pour mieux s'insérer dans l'économie mondiale. C'est ainsi que l'idée de l'instauration d'une zone de libre-échange a émergé en 1964 puisque le Marché Commun Arabe a prévu un programme de libéralisation commerciale sur la base d'une baisse graduelle des droits de douanes et des taxes équivalentes.

En 1981, a été signé l'accord de facilitation et du développement des échanges commerciaux entre les Etats arabes qui a servi de plate-forme pour la relance en 1997 de la Grande Zone Arabe de Libre-échange (GZALE). La GZALE porte essentiellement sur la levée des barrières commerciales à la circulation des marchandises.

¹⁷⁷ R. Tlemcani. 1999. Op-Cit. Pp: 80-81.

Le programme exécutif de facilitation et de développement des échanges commerciaux inter-arabes est entré en vigueur en janvier 1998; il est présentement appliqué par 17 des 22 membres de la Ligue des États arabes¹⁷⁸. Son objectif est la création d'une grande zone arabe de libre-échange dans un délai de dix ans, à travers le démantèlement des droits de douane au rythme de 10 pour cent par an. L'organe principal en charge d'assurer l'application du programme est le Conseil Économique et Social de la Ligue Arabe. Le 1^{er} janvier 2005, 15 pays avaient achevé le démantèlement accéléré de leurs barrières tarifaires. Il s'agit de l'Arabie saoudite, de Bahreïn, de l'Égypte, des Émirats arabes unis, de l'Irak, de la Jordanie, du Koweït, du Liban, de la Libye, du Maroc, d'Oman, de la Palestine, du Qatar, de la Syrie, et de la Tunisie (le Soudan et le Yémen, en tant que pays moins avancés disposent d'un délai plus long)¹⁷⁹.

La mise en place de cet espace vise à dynamiser les échanges commerciaux et à renforcer le pouvoir de négociation des pays membres avec des blocs économiques puissants comme l'Union européenne ou l'ALENA. Mais, divers obstacles persistent, comme la non-adoption de règles d'origines spécifiques et la non application du règlement des différends. Toutefois, ce programme de démantèlement tarifaire n'est pas global :

- Chaque membre a la possibilité de dresser une liste de produits manufacturés et semi-manufacturés qui ne seront pas touchés par le démantèlement douanier pendant les trois premières années de l'accord et ce, afin de permettre à l'industrie locale d'entamer un processus préalable de restructuration nécessaire à l'amélioration de sa compétitivité ;
- La libéralisation des produits agricoles est limitée par l'adoption d'un régime de calendrier.

Par ailleurs, en matière de barrières non tarifaires, aucune négociation n'a encore été entamée par les pays de la GZALE pour lever ces contraintes de nature à peser sur le développement du commerce intra-régional. Cependant, l'accord portant sur la création de la GZALE a établi des règles d'origine qui prévoient que, pour bénéficier de tarifs nuls, la valeur ajoutée locale doit être d'au moins 40%. Il prévoit aussi une harmonisation du traitement préférentiel des règles d'origine avec les accords d'association euro-méditerranéens.

Dans le prolongement du programme de la GZALE, de nombreux pays arabes ont conclu entre eux des accords commerciaux bilatéraux. Pour ces pays, la formulation d'un cadre réglementaire approprié, au niveau bilatéral, paraissait être un outil essentiel pour répondre

¹⁷⁸ La Convention date du 27 février 1981. Les 22 membres de la Ligue arabe sont: Algérie, Arabie saoudite, Autorité palestinienne, Bahreïn, Djibouti, Égypte, Émirats arabes unis, Îles Comores, Irak, Jordanie, Koweït, Liban, Libye, Maroc, Mauritanie, Oman, Qatar, Somalie, Soudan, Syrie, Tunisie, et Yémen. Disponible sur: <http://www.arableagueonline.org>

¹⁷⁹ Le programme exécutif de la Grande zone arabe de libre-échange contient un protocole de règles d'origine, qui n'est toutefois semble-t-il pas encore entré en vigueur.

aux impératifs de la mondialisation et pour intensifier les transactions commerciales avec des pays ayant un niveau de développement similaire.

3.4. Le cadre incitatif à l'exportation hors hydrocarbures :

L'Algérie s'est attachée à organiser son commerce extérieur de manière à l'adapter au nouveau contexte de la mondialisation. Dans le cadre de promotion des exportations hors hydrocarbures, une assise juridique à l'intervention de l'Etat est instituée par la mise en place d'organismes intermédiaires chargés de l'animation et de l'accompagnement des opérations du commerce extérieur, Parmi ces actions et mesures d'appui aux exportations hors hydrocarbures initiées et mises en place, il convient de citer :

- La création des organismes de soutien et d'appui à la stratégie de promotion du commerce extérieur, comme le Conseil National Consultatif de Promotion des Exportations (CNCPE) qui a pour mission fondamentale la définition des objectifs et la stratégie de développement des exportations. l'Agence Nationale de Promotion Commerce Extérieure (ALGEX), suite à la refonte de L'ex-PROMEX par la révision de ses statuts, mission et attributions, qui vise à la mise en relations d'affaires, la promotion de leurs produits et la concrétisation de leurs transactions d'exportation ;
- La création d'un Fonds Spécial de Promotion des Exportations (FSPE) qui offre des subventions au titre de la participation algérienne au foires et manifestations se déroulant à l'étranger et du transport international des marchandises exportée ;
- Elaboration d'une étude sur la stratégie de promotion des exportations hors hydrocarbures qui est soumis au Chef du Gouvernement ;
- Prise en charge accrue de la promotion des exportations agricoles et agroalimentaires ;
- L'élimination de toute restriction à l'export en dehors de quelques exceptions visant à protéger notre cheptel, notre flore et notre patrimoine archéologique ou historique ;
- La libération de l'acte d'exportation par une immatriculation plus simplifiée des exportateurs au registre du commerce avec toutefois une obligation de domiciliation bancaire et de rapatriement des produits des opérations en devises ;
- L'allégement fiscal des opérations d'exportation (TVA, TAP, IBS, VF) ;
- La refonte de certains textes réglementaires régissant les échantillons, les procédures de certification et l'admission temporaire ;
- D'autres instruments ont été initiés, puis révisés, dans l'objectif d'organiser certaines filières ainsi que l'ensemble de la profession. Il s'agit de la création, puis de la suspension, du certificat d'exportation pour une catégorie de produits et pour certains desquels des prix planchers sont établis, de la suspension de l'exportation du liège brut, ainsi que de l'exportation du corail ;

- Dans le même ordre d'idées, l'initiative visant l'organisation des professionnels de certaines filières a vu la création de diverses associations, telle que l'Association Nationale des Exportateurs Algériens (ANEXAL).

Conclusion

L'examen des réformes de la politique commerciale de l'Algérie met en lumière les modifications importantes dans le système productif national, ce qui a ses retombées sur les manières d'importation et de consommation au sein de l'économie algérienne. Par le passé, la politique du monopole ou partiel de l'Etat total sur le commerce extérieur n'a pas contribué au développement économique et social souhaité.

Par la suite, le stand by de 1994 avec rééchelonnement de la dette extérieure contraint l'Algérie à généraliser la libéralisation de son commerce extérieur. Le démantèlement du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur a été consacré définitivement dans le cadre du PAS, qui a permis la libre convertibilité du Dinar Algérien, pour les transactions commerciales, et le libre accès à la devise pour l'ensemble des opérateurs économiques. Ce processus de libéralisation comprend aussi une réforme complète des tarifs douaniers, la mise en vigueur de l'accord d'association avec l'UE, et certaines mesures prises en vue de l'adhésion à l'OMC.

En fin, le commerce extérieur algérien n'a pas voulu changer malgré toutes les réformes mises en place, est que d'année en année, les exportations hors hydrocarbures continuent de se caractériser par leur faiblesse, et la position prédominante du secteur des hydrocarbures continue de représenter plus de 90% des recettes d'exportations.

CHAPITRE IV

**Analyse comparative :
Union du Maghreb Arabe
- UMA -**

CHAPITRE IV : Analyse comparative : Union du Maghreb Arabe (UMA)

Introduction

L'économie mondiale, en ce début du 21^{ème} siècle, est marquée par deux évolutions paradoxales. La première est celle de la globalisation des marchés qui se traduit par une explosion des échanges mondiaux et des mouvements de capitaux ; parallèlement, la deuxième évolution profonde s'agit de la constitution de blocs économiques régionaux, l'idée émergente est alors que des intérêts communs de nature économique, politique, voire culturelle peuvent être promus par des Etats géographiquement proches.

C'est dans ce contexte qu'il faut situer la problématique de l'intégration économique Maghrébine. Bien que le Comité pour la Libération du Maghreb ait été créé dès 1948, les premières tentatives pour établir une unité ont été menées au lendemain de l'indépendance des PM dont le but était de former un bloc face à celui du marché commun européen. Actuellement, et vu la rude concurrence entre blocs régionaux, le renforcement de cette intégration est devenue une nécessité économique incontournable. En effet, le coût du non-Maghreb peut s'avérer excessif, ainsi, l'intégration maghrébine pourrait constituer un facteur d'appui pour une insertion plus efficiente de la région à l'économie mondiale.

SECTION I : Comparaison des performances commerciales individuelles

1. L'évolution de la politique commerciale du Maroc

Comme la plupart des pays en développement, la politique commerciale au Maroc a été principalement, avant 1983, basé sur la protection des activités nationales de substitution aux importations a fin de garantir son insertion dans la voie du développement économique et social durable. L'Etat était présent dans tous les compartiments de l'économie par la détention du capital des entreprises publiques et la réglementation des différentes transactions économiques, commerciales et financières. Toutefois, l'économie marocaine est sensible aux risques de son environnement international est également en partie par les aléas climatiques. *« Tout en faisant jouer à l'Etat un rôle dans la croissance économique, les choix stratégiques se sont matérialisés par l'option économique libérale, ainsi, les années 60 et 70 se sont caractérisées par la mise en œuvre de plans de développement économique visant à renforcer le tissu économique du pays »*¹⁸⁰.

Au début des années 80, les principaux indicateurs économiques ont témoigné d'une grave détérioration de la situation économique du pays, la crise de l'endettement et les grands déséquilibres macroéconomiques apparus ont amené le Maroc à s'engager, en 1983, dans la mise en œuvre du PAS.

¹⁸⁰ Rapport de Haut Commissariat au Plan. *« Les sources de la croissance économique au Maroc »*. Maroc. 2005. P : 10.

Cette politique d'ajustement certes a réussi à diminuer les importations, mais dans la deuxième moitié des années 80, il a fallu aussi augmenter les droits de douanes pour minorer les effets de la politique de dévaluation sur les importations et, surtout, sur les recettes douanières. Par cette politique, plusieurs mesures et actions réexaminés et améliorées ont été prises pour promouvoir les exportations à travers par la simplification du système fiscal, la modernisation du secteur financier, la déréglementation des prix, l'amélioration de la gestion des entreprises publiques et l'élargissement du champ d'activité du secteur privé. Par ailleurs, le Maroc a entrepris un programme de libéralisation du régime des importations en vue de protéger l'industrie locale et d'encourager l'investissement.

Cependant, au cours de la décennie 90, les politiques économiques menées au Maroc ont ignoré le commerce extérieur, à l'exception de la poursuite de la libéralisation des importations et la suppression de toute forme de protection pour aller dans le sens des accords de l'OMC et des Zones de Libre Echange (ZLE). Les réformes entreprises ont visé notamment la réduction progressive des restrictions quantitatives, l'allègement du niveau de protection tarifaire de la production nationale et la libéralisation de la réglementation des changes avec la mise en œuvre de la convertibilité courante du Dirham en 1993. L'objectif majeur durant cette période était d'ouvrir l'économie afin de dynamiser la croissance, cette ouverture s'est renforcé avec l'adhésion à l'OMC (1994), la signature de l'accord d'association avec l'UE (1996), et plus récemment les différents accords de libre-échange, notamment avec les Etats-Unis (2004).

Ces accords et le nouveau environnement international sont autant de défis lancés aux entreprises marocaines permettant une concurrence directe avec les produits étrangers, autant sur le marché national et/ ou le marché européen. Il est donc indispensable pour les entreprises marocaines d'être compétitives dans ce nouvel environnement. C'est dans ce cadre que les restrictions non tarifaires ont été progressivement abolies avec l'abandon du Programme Général des Importations (PGI) et la promulgation de la loi n°13-89 sur le commerce extérieure qui consacre la libéralisation des échanges en tant que principe général faisant du recours des mesures de restrictions quantitatives une exception.

L'analyse géographique des échanges montre la prépondérante de l'UE avec 77% et 66% respectivement des exportations et des importations, l'UE demeure le principal client et fournisseur avec respectivement 74% et 59%¹⁸¹. Actuellement, la politique commerciale marocaine est plutôt libérale. Bien que les droits d'entrée pour les produits UE soient démantelés, ils sont encore relativement très élevés pour bon nombre d'entre eux.

¹⁸¹ Ministère du Commerce Extérieur. « *Diagnostic et éléments pour une nouvelle stratégie du commerce extérieur* ». Maroc. Octobre 2006. P : 4.

1.1. La politique commerciale du Maroc en matière d'exportations

Vu l'importance de la promotion des exportations dans la croissance économique, elle a été érigée dans la politique du gouvernement marocain en tant que priorité de la politique commerciale. Dans cette optique, l'accent a été mis sur la redéfinition du rôle du dispositif institutionnel de promotion, le renforcement des infrastructures économiques de base, l'approfondissement des réformes administratives ... de même que la poursuite du plan de simplification et d'harmonisation du système fiscale et financier, les assurances et l'approche des marchés extérieurs constituent également des créneaux sur lesquels la réflexion est menée pour permettre aux entreprises exportatrices de gagner cette compétitivité dans un contexte de concurrence rude.

Le Maroc n'emploie pas des subventions à l'exportation parce qu'il fait partie de l'OMC, mais, à partir des années 80, il a mis en place des mécanismes de rupture avec les stratégies précédentes. À l'exception des produits agricole, les instruments les plus utilisés pour la protection des exportations sont les tarifs douaniers, avec des tarifs plus bas pour les biens d'équipement, les produits intermédiaires et les inputs ; et des exonérations dans le cadre de la charte d'investissement.

La transition d'une stratégie de substitution des importations vers la promotion des exportations a quasiment éliminé les obstacles à l'exportation. À partir des années 80, des efforts importants ont été accomplis dans ce sens, les taxes à l'exportation subsistent pour les phosphates, le maïs et les fibres végétales ; les *marketings boards* qui contrôlaient les exportations agricoles n'existent plus, mais l'exportation des phosphates est monopolisée par un office de commercialisation publique. Le taux de croissance annuel des exportations en pourcentage du PIB a atteint 1,5% l'an en moyenne pour la période 1980-1993 et le taux d'exportation de la production des industries de transformation a évolué de 13,8% en 1980 à 25% en 1996¹⁸².

Seulement quelques produits sont soumis aux licences à l'exportation, tels que la farine de céréales, spécimens, antiquités.... Récemment, certaines d'entre elles ont été abolies, sauf les mesures indirectes qui concernent l'ensemble de l'appareil productif, entre autres, on peut citer les subventions à l'exportation de certains produits agricoles par transport aérien, nous pouvons aussi nommer les entraves à l'investissement étranger direct dans certains secteurs comme la pêche, l'agriculture et l'artisanat, avec un potentiel exportateur très important. En deuxième lieu, il faut souligner l'existence des monopoles liés au commerce extérieur, tel que le transport ou l'assurance, qui augmentent les coûts des exportateurs. Un troisième obstacle est l'obligation de rapatrier les revenus des exportations dans des délais assez courts, avec des exceptions très restrictives.

¹⁸² Ministère de l'Economie et des Finances. « *L'économie marocaine face au défi de libre échange* ». Document de travail n° 18. Maroc. 1997. P : 2.

En termes d'une vision globale, des mesures plus proactives ont été adoptées pour promouvoir les exportations ; elles se résument dans la mise en place de nouvelles incitations à l'exportation, la promotion de l'image du Maroc, l'amélioration des infrastructures du commerce extérieur, l'amélioration de l'environnement et des incitations à l'investissement. Parmi les nouvelles incitations considérées aussi, on peut citer l'extension des bénéfices fiscaux aux *exportateurs indirects*, la réforme du cadre institutionnel et l'élaboration d'un plan pour la promotion de l'exportation par la création d'une Agence Marocaine de Promotion des Exportations (AMPE).

Du côté institutionnel¹⁸³, nous pouvons citer la Compagnie Marocaine d'Assurance à l'Exportation (SMAEX) qui offre trois modalités d'assurance: assurance crédit, assurance d'études de marché et assurance d'assistance aux foires. Le Centre Marocain de Promotion des Exportations (CMPE) qui est chargé de promouvoir et développer les exportations des biens et services. En sus de la promotion commerciale, l'accompagnement et l'assistance des exportateurs dans leurs efforts commerciaux et marketing à l'étranger fait également partie de cette stratégie de promotion. Cette assistance est fournie par le CMPE au moyen d'informations sur les marchés extérieurs et les procédures et techniques d'exportation.

1.2. La politique commerciale du Maroc en matière d'importations

Avec la mise en œuvre du PAS, les instruments de protection de la production marocaine ont connu des mutations progressives et profondes visant la libéralisation des importations et la création de conditions susceptibles de la mise en place d'un tissu productif compétitif. C'est dans ce cadre que les restrictions non tarifaires (licences d'importation) ont été progressivement abolies avec l'abandon du Programme Général des Importations (PGI) et la promulgation de la loi consacrant la libéralisation des échanges en tant que principe général faisant du recours des mesures de restrictions quantitatives une exception. Il y a lieu de noter que la politique tarifaire n'est pas fondée sur la même logique ni visant les mêmes objectifs qu'il s'agisse des produits agricoles ou des autres produits.

Depuis 1983, les résultats des premières réformes tarifaires amorcées, *«ont permis de ramener le droit de douane maximum de 400% à 160%, puis à 120%, 90% et 60%. Le nombre de quotité tarifaire est passé de 26 à 15 puis à 11 taux. Suite à la réforme tarifaire, mise en œuvre en 1993, le droit maximum a été réduit à 50% et le nombre de quotités tarifaires et été ramené à 9 taux. Par ailleurs, en adhérant au GATT en 1987, le Maroc a consolidé 256 positions tarifaires à différents taux. La totalité du tarif douanier a été par la suite consolidée au taux de 55% à l'issu du cycle de d'Uruguay en 1995 »*¹⁸⁴.

¹⁸³ A. Berrada. *«Réunion d'Experts des Pays de l'Accord d'Agadir sur Le Développement des Consortiums d'Exportation»*. Rapport National Maroc. ONUDI. Maroc, mai 2007. Pp : 6-9.

¹⁸⁴ *« Diagnostic et éléments pour une nouvelle stratégie du commerce extérieur »*. Op-Cit. 2006. P : 53.

Le programme de réforme tarifaire des années 80 devait aboutir une plus forte réduction de protection puisque le taux de droit de douane maximum qui était prévu ne devait pas dépasser 25%. Toutefois, depuis que le Maroc n'est plus tenu par des engagements internationaux, l'objectif de la réduction du taux maximum n'a pas été mené à terme puisque depuis 1993, le taux maximum s'est stabilisé à 50% en demeurant un taux de protection relativement assez élevé incompatible avec le choix d'un modèle de développement basé sur la promotion des exportations.

Au cours de dernières années, les tarifs douaniers ont été réduits en deux aspects : diminution des tarifs d'importations et réduction du nombre de lignes tarifaires à six (2,5%, 10%, 17,5%, 25%, 35% et 50%). Le tarif le plus élevé pour la plupart des biens est de 35%, mais la dispersion est assez grande, avec des tarifs allant de 2,5% à plus de 300%. A côté de ce niveau élevé des tarifs douaniers, une bonne partie de branches industrielles bénéficiaient, jusqu'au 2002 d'une protection supplémentaire par le biais du système de prix de référence. L'entrée en vigueur de l'accord avec l'UE, s'est traduite par une poursuite de démantèlement tarifaire afin de renforcer la protection effective de l'industrie marocaine puisque l'effet déprotectionniste n'est réel qu'après 2006.

« Par ailleurs, les démantèlements tarifaires prévus dans le cadre préférentiel se traduisent par la création de distorsions tarifaires dues au creusement de l'écart entre le tarif du droit commun et les tarifs préférentiels, ce qui affecte négativement l'allocation optimale des ressources et influe donc négativement sur la compétitivité de la production nationale. Comparativement à d'autres pays, le Maroc demeure relativement protecteur en termes de droit de douane... »¹⁸⁵.

La création des Zones Franches d'Exportation a eu lieu en 1995, mais jusqu'à maintenant, une seule a été créée, celle de **Tanger**. Les opérations de changes pour des transactions avec l'étranger sont entièrement libres, et les entrées et sorties des biens sont exemptées de tous les impôts. Les Zones Industrielles (ZI) ont été créées suivant le Programme de 1970 comme un instrument de la politique de développement régionale. Le nombre actuel de ZI est de 48 déjà finies et 26 sur le point de la réalisation.

1.3. Accords et Arrangements Commerciaux

1.3.1. Organisation mondiale du commerce

Les relations du Maroc avec l'OMC ont commencé par son adhésion au GATT en 1987. En 1992, une nouvelle loi du commerce extérieur a été promulguée, compatible avec les obligations du GATT. Le Maroc est un membre fondateur de l'OMC dont la Ronde Uruguay du GATT qui a donné naissance à l'OMC a été clôturée à Marrakech en avril 1994. Pour adapter sa législation aux accords de l'OMC, surtout en ce qui concerne l'agriculture, le Maroc a modifié sa législation en 1997 pour protéger l'agriculture avec des équivalents tarifaires et des mesures de sauvegarde. Ces réformes commerciales ont

¹⁸⁵ Idem. P : 54-56.

été accompagnées en 1993 par la convertibilité du Dirham pour les opérations courantes, et en 1996 par la création d'un marché de devises.

Dans le cadre de l'OMC, «*le Maroc a déjà complété le 'Binding' (limitation) de toutes ses lignes tarifaires, de son prélèvement à l'importation et la tarification des restrictions quantitatives qui affectent les produits agricoles*»¹⁸⁶. Mais actuellement, plus de 30% des lignes tarifaires sont soumises à des tarifs plus élevés que les taux limites accordés à l'OMC. En plus, l'introduction des tarifs variables pour environ 40 lignes tarifaires semble ne pas respecter les engagements marocains sur la limitation des tarifs et sur les procédures d'évaluation douanière. En plus, les contingents tarifaires sur lesquels s'est engagé le Maroc ne sont pas appliqués, avec toutes les importations étant soumises à des tarifs hors contingent. Le Maroc a également établi des limitations pour les conditions d'accès aux marchés dans certains services: services de l'environnement, professionnels, télécommunications, financiers et touristiques.

Le Maroc réaffirme à chaque fois son attachement au système de libre échange, mais il a averti de la nécessité que cette libéralisation soit partagée de façon plus équitable, en soulignant l'importance d'accorder un traitement différencié pour les pays en développement, le Maroc a aussi demandé une plus grande libéralisation du commerce agricole. Dans le domaine des services, le Maroc a demandé une plus grande libéralisation de mouvements des personnes, l'extension de la protection des dénominations d'origine à d'autres produits qui ne soient le vin et les boissons alcooliques, et la soumission des considérations sur la propriété intellectuelle à celles de la santé publique.

1.3.2. Accord d'association avec l'Union Européenne

Le Maroc a établi des relations commerciales privilégiées avec l'UE dès 1969, avec la signature d'un premier accord préférentiel, lequel a été approfondi en 1976 par l'accord de coopération qui est la principale composante du Processus de Barcelone, cadre large de coopération et de développement Euromed lancé en 1995¹⁸⁷. Le Maroc est aussi le premier bénéficiaire des fonds MEDA. Dans le but de s'adapter aux nouvelles donnes mondiales et régionales, les deux parties ont conclu un nouvel accord en février 1996, qui est entré en vigueur à compter du 1er mars 2000. D'après les européens, le Maroc a démontré un intérêt véritable pour la politique européenne de voisinage dans laquelle il voit le cheminement vers un statut vraiment avancé qu'il a toujours appelé de ses vœux¹⁸⁸.

Malgré certaines questions qui restent encore posées, les enjeux commerciaux de cet accord se sont clarifiés avec le temps. Pour le Maroc, cet accord s'inscrit nettement dans la stratégie globale d'ouverture commerciale et vise une intégration plus grande de son économie dans l'économie mondiale, un accès plus libre et plus sûr à un grand marché à

¹⁸⁶ Ministère de l'Economie et des Finances. « *La politique commerciale extérieure du Maroc Une esquisse d'appréciation* ». Maroc. Mai 2008. P: 10. <http://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm>.

¹⁸⁷ Texte de l'Accord d'Association: <http://europa.eu.int/eur-lex/pri/en/oj/dat/2000/1070/107020000318en00020190.pdf>

¹⁸⁸ Rapport de Suivi PEV MAROC, COM (2006) 726 final. Bruxelles. 4 décembre 2006. P : 2.

proximité, à une clientèle avec un niveau de revenu élevé a été la principale justification économique de cet accord qui va beaucoup plus loin que toutes les anciennes conventions. Les facilités dont il s'agit sont des exonérations ou des réductions progressives de droits de douanes mais aussi des abolitions de toutes les barrières non tarifaires.

Comme l'UE est le principal partenaire commercial du Maroc avec plus de 70% d'échanges commerciaux, cet accord devrait accroître les possibilités d'exploitation des économies d'échelle dans la production et la commercialisation des produits et favoriserait par la suite une augmentation de la productivité pour les secteurs qui arriveraient à se maintenir, en se restructurant éventuellement. Pour maîtriser autant que possible la mise en place de cet accord, une période transitoire de 12 ans avec un démantèlement douanier progressif a été prévue, entré en vigueur en mars 2000 visant à une ZLE à l'horizon 2012.

Selon cet accord, et dès la première année de son entrée en vigueur, les droits de douane et le Prélèvement Fiscal à l'Importation (PFI) sont supprimés sur les biens d'équipement. Une réduction de ces droits de 25% par an est appliquée par la suite durant les quatre premières années d'application de l'accord pour les produits non fabriqués au Maroc. Par ailleurs, et trois années après l'entrée en vigueur de l'accord, les droits et taxes sur les importations seront diminués de 10% chaque année pour les produits fabriqués localement. Le Maroc quant à lui peut exporter ses produits industriels en franchise de droits de douane. La libéralisation complète s'appliquera aux importations du Maroc des produits industriels de l'UE à la fin de la période transitoire de douze ans. Mais, pendant cette période, certains produits seront exemptés (textiles, sidérurgie, pétrochimie, etc.)¹⁸⁹.

2. L'évolution de la politique commerciale de la Tunisie

Les analystes de la politique commerciale de la Tunisie distinguent quatre grandes périodes historiques depuis son indépendance en 1956 jusqu'à ce jour. La première période est celle entre 1956-1969 dont l'objectif était la conquête de la souveraineté sur l'économie et du commerce extérieur; la période 1969-1986, était celle de la promotion des industries exportatrices et de la poursuite des industries de substitution aux importations; la troisième période, s'ouvre en 1986 et se poursuit jusqu'au milieu des années 1990 avec l'ajustement structurel et, enfin, la période actuelle, fortement marquée par la multiplication des accords régionaux, notamment avec l'UE, l'OMC¹⁹⁰.

L'année 1972, constitue une date majeure pour le politique commerciale de la Tunisie, avec laquelle est né un dispositif réglementaire favorable à l'attraction de l'investissement direct étranger qui est censé soutenir le développement des exportations. Soucieux néanmoins de préserver l'équilibre de la balance commerciale, les autorités ont également adopté durant les années 70 une politique dite de l'import substitution dont les objectifs

¹⁸⁹ T. Abdelkhalek. « *Libéralisation commerciale et pauvreté au Maroc : une analyse en équilibre général micro simulé* ». Mai 2006. P : 4. http://www.aed.auf.org/IMG/doc/Touhami_ABDELKHALEK.doc

¹⁹⁰ M. Ben Romdhane. « *Commerce et stratégies de développement: le cas tunisien* ». Centre Africain de Politique Commerciale(CAPC). No. 53. janvier 2007. Pp : 10-20.

consistaient à limiter à la fois les importations et à développer les exportations. Dans la logique de protection des industries naissantes, une réduction des importations était donc nécessaire ce qui justifiait l'adoption d'une politique commerciale restrictive basée notamment sur les barrières tarifaires (droit de douane).

La Tunisie a adopté dès la fin des années 80 une stratégie axée sur l'intégration à l'économie mondiale en vue de stimuler la croissance et d'améliorer le bien être. Une panoplie des réformes engagées à un rythme évolutif accompagnée d'une gestion macroéconomique saine, ont permis à la Tunisie de se prévaloir une économie ouverte et compétitive. Depuis 1986, la Tunisie a connu des réformes structurelles importantes qui ont concerné la libéralisation des prix, la libéralisation du commerce extérieur, la réforme du système bancaire et financier et la privatisation d'entreprises publiques¹⁹¹.

La troisième étape a commencé à partir de 1990, trois faits marquants caractérisent ce nouveau choix stratégique: le premier a été le renoncement de la politique dite d'import substitution qui n'a pas réussie à améliorer l'efficacité et la compétitivité des industries locales. Par la suite, la modernisation déjà engagé est poursuivie en se référant aux accords d'association, notamment avec l'UE suggérant le démantèlement tarifaire progressif visant les produits industriels et l'amélioration de l'accès des produits agricoles tunisiens aux marchés européens.

Le renforcement de la liberté des échanges et des transferts courants a été consacré par la loi n° 94-41 du mars 1994 et organisé par l'ensemble des textes d'application publié en Août de la même année. Une restructuration des structures et mécanismes de suivi des échanges a accompagné cette réforme entraînant ainsi un renforcement du rôle des organismes et institutions chargés de l'évaluation de la conformité et de la sécurité du marché. Une législation sur les pratiques déloyales à l'importation (dumping et subventions) et aux mesures de sauvegarde a été adoptée au cours des années 1998-99, mais l'utilisation de ces mécanismes est demeurée limitée.

« Un nouveau processus de réformes a été entamé dès l'année 2000 visant la facilitation des échanges à travers la réduction des délais de réalisation des opérations du commerce extérieur, la rationalisation des procédures et des documents et la baisse des coûts des transactions...Le premier programme appliqué entre 2000-04 a permis la mise en place d'un système intégré de gestion électronique des procédures du commerce extérieur...Un second programme visant la promotion des exportations a démarré en 2005 comportant la mise en place d'un système de gestion des risques au niveau de la douane, une plus grande transparence au niveau des normes, règlements et procédures d'évaluation de la conformité ainsi que l'établissement d'un système de mesure des indicateurs de l'efficacité commerciale»¹⁹².

¹⁹¹ La Tunisie a été l'un des seuls pays au monde à faire l'effort d'entreprendre un PAS alors qu'elle n'avait pas besoin de rééchelonner sa dette.

¹⁹² « Examen des politiques commerciales. Rapport de la Tunisie ». OMC. Septembre 2005. WT/TPR/G/152. Pp : 7-8.

En outre, une action est déjà entreprise en vue de simplifier encore davantage les procédures d'importation et d'exportation, d'harmoniser l'intervention des différents départements concernés, de rationaliser et de réduire le nombre des documents exigés. La révision en cours du code des douanes introduira une meilleure transparence des procédures, un renforcement des droits des opérateurs économiques et une plus grande efficacité d'intervention de la douane.

2.1. La politique commerciale de la Tunisie en matière d'exportations

Selon les analystes de l'économie tunisienne, la politique commerciale de ce pays a toujours été une politique protectrice. En ce qui concerne l'orientation exportatrice, elle est affirmée, tout d'abord, dans la déclaration gouvernementale du novembre 1970, ensuite les premiers instruments de promotion des exportations ont été mis en place dans le budget économique pour l'année 1972, avec l'établissement d'un régime offshore, qui offre des incitations fiscales et financières généreuses aux exportateurs.

Depuis le début des années 80, la promotion des exportations a été considérée comme le meilleur instrument de création d'emplois et d'amélioration du niveau de vie. En 1992 les incitations fiscales et financières ont été renforcées et rationalisées afin de booster les IDE et les exportations et à créer des emplois¹⁹³. Mais, le fait marquant a été la promulgation du code d'incitations aux investissements en 1993, cadre juridique appelé à renforcer la présence du capital étranger et à développer le potentiel d'exportation du pays à travers des exemptions inscrites dans le code¹⁹⁴.

D'autres mesures seront prises ultérieurement notamment en matière de change qui vont permettre aux exportateurs de disposer de plus de souplesse pour les importations en devises des matières premières et d'équipements nécessaires à leur activité, de bénéficier de privilèges absolus qu'il s'agisse de fiscalité ou de liberté de circulation des capitaux.

Il est important de noter ainsi que la BM a participé au financement et à la réalisation de Programme de Développement des Exportations (PDE) dont l'objectif initial est la simplification des procédures commerciales et douanières. Ce programme a débouché sur la création du *Tunisian Trade Net*, plate forme centrale de mise en réseau de l'ensemble des intervenants en matière de procédures commerciales (Douane, Port, banque, ministères concernés ...).

Dans le cadre de la promotion des exportations, la Tunisie dispose d'institutions dont l'intervention est directe à l'instar du Centre de Promotion des Exportations (CEPEX), qui a pour mission l'exécution de la stratégie de promotion des exportations et l'étude d'impact des mesures d'assistance aux exportations. Cet organisme gère également le Fonds de Promotion des Exportations (FOPRODEX) dont la mission essentielle est

¹⁹³ Rapport de la Banque Mondiale. « République Tunisienne Intégration mondiale de la Tunisie : Une nouvelle génération de réformes pour booster la croissance et l'emploi ». Rapport N°. 40129-TN. 2008. P : 22.

¹⁹⁴ La loi 93-120 du 27 décembre 1993 portant promulgation du code d'incitations aux investissements.

l'assistance aux entreprises exportatrices. Le Conseil Supérieur des Exportations (CSE)¹⁹⁵, présidé par le Chef de l'Etat, et le Conseil National du Commerce Extérieur (CNCE) présidé par le Ministre du Commerce. D'autres organismes existent également, tels que l'Agence de Promotion de l'Industrie (API), l'Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat (UTICA), les chambres de commerce et diverses autres structures (bureaux d'intervention et d'encadrement, points et clubs d'exportateurs).

En Tunisie, il existe deux organismes nationaux qui gèrent les aspects relevant du préfinancement des exportations et de l'assurance contre les risques à l'export. S'agissant du préfinancement, les organismes qui interviennent sont le FNG (Fonds National de Garantie) et la société tunisienne de réassurance. Pour ce qui est de l'assurance contre les risques à l'export, la Compagnie Tunisienne d'Assurance du Commerce Extérieur (COTUNACE) représente le principal assureur.

Ensuite, Il y a le FAMEX qui a pour objectif de faciliter l'accès des entreprises exportatrices au marché mondial en apportant une assistance technique et un apport sous forme de subventions aux entreprises. *« Suite à une première phase réussie en 2000-05 (forte demande du secteur privé, 418 millions de \$EU d'exportations supplémentaires et 39 millions de \$EU de recettes fiscales pour un investissement de 11 millions de \$EU), la Tunisie exécute le FAMEX II depuis 2006. Le programme a déjà dépassé sa cible de performance d'appui à 500 firmes individuelles (100 des 17,6 millions de \$EU alloués au FAMEX II) et un financement supplémentaire de 6 millions de \$EU est approuvé par la Banque mondiale pour assister 200 firmes supplémentaires et maintenir la dynamique »*¹⁹⁶.

2.2. La politique commerciale de la Tunisie en matière d'importations

Concernant les tarifs douaniers, malgré un discours d'ouverture et de compétition, les investisseurs tunisiens ont continué de jouir de protections tarifaires importantes tout au long des années 70 et de la première moitié des années 80. Les années 80 enregistrent une détérioration sensible de la situation macroéconomique en raison des politiques démagogiques, devenu de plus en plus clairement sénile. L'augmentation de la pression douanière fut un outil utilisé pour renflouer les caisses de l'État. La pression douanière ¹⁹⁷ passa ainsi de 5% en 1981 à 10% en 1984. En 1986, la protection effective du marché intérieur atteignait une moyenne de 84%, dont 124% dans les industries manufacturières.

La Tunisie a observé au cours de la période 1994-2005 une faible évolution de la moyenne de ses taux Nation la Plus Favorisée (NPF) qui passe à 32% en 2005 contre 31 pour cent en 1994. A noter que les taux NPF correspondent aux taux de droits de douane applicables aux importations en provenance de pays vis-à-vis desquelles la Tunisie n'a pas signé d'accords commerciaux.

¹⁹⁵ Le décret du 7 Avril 1997.

¹⁹⁶ Rapport de la Banque Mondiale. N°. 40129-TN. Op-Cit. 2008. P : 24.

¹⁹⁷ Pression douanière = Droits de douane/ Importations CIF.

En revanche, une hausse prévisible des droits de douane sur les produits agricoles est à relever, la moyenne de ces taux atteignant 67% en 2005. Cette moyenne se situe aux alentours de 62% si la classification CTIC (classification type du commerce international) est prise en compte. Pour ce qui est du secteur industriel, la baisse de la moyenne des taux NPF est relativement faible, on notera cependant que la hausse significative de la moyenne des taux NPF concerne essentiellement l'importation des matières premières. A noter enfin que la Tunisie a décidé sur la même période de consolider ses taux de droits douane sur certaines lignes tarifaires.

En ce qui concerne les tarifs préférentiels, il y a lieu d'abord de souligner la baisse prévue des droits de douane en marge de la création d'une ZLE avec l'UE en vertu de l'accord signé en 1995 avec cet espace. Depuis janvier 1996, la Tunisie accorde à l'UE une entrée en franchise pour des biens d'équipement et des intrants définis sur la liste 1 et pour des matières premières et des consommations intermédiaires non produites localement (liste 2). Pour les produits inscrits dans les listes 3 et 4, le démantèlement tarifaire se fera graduellement avec une entrée en franchise totale dès 2008. Par ailleurs, dans le cadre de l'accord de libre échange de la Ligue Arabe, la Tunisie accorde des préférences tarifaires à l'Egypte, au Maroc, à la Jordanie, au Koweït, à la Mauritanie, à la Libye, à la Palestine et à d'autres pays membres. Cet accord signé en février 1997 et entré en vigueur en janvier 1998 prévoit un démantèlement tarifaire de 10% sur 10 ans sur les produits industriels.

2.3. Accords et Arrangements Commerciaux

La Tunisie a conclu des accords commerciaux avec une soixantaine de pays, dont certains comportent des arrangements de commerce préférentiel¹⁹⁸. Depuis son dernier EPC en 1994, la Tunisie a signé d'importants accords commerciaux, dont l'Accord de l'OMC, l'Accord bilatéral avec l'UE, des accords bilatéraux et plurilatéraux avec les membres de la Ligue arabe, et un accord avec la Turquie.

2.3.1. Organisation Mondiale du Commerce

La Tunisie est membre du GATT depuis 1990 et un membre originel de l'OMC. Elle accorde au moins le traitement Nation la Plus Favorisée (NPF) à tous ses partenaires commerciaux. Elle n'est partie à aucun des accords plurilatéraux conclus sous l'égide de l'OMC. Jusqu'en avril 2005, la Tunisie n'a été impliquée directement dans aucune procédure de règlement de différends commerciaux.

La Tunisie a rempli la plupart de ses obligations de notifications à l'OMC. Les notifications manquantes concernent principalement l'agriculture (après 2001 pour les subventions à l'exportation, et 2002 pour le soutien interne); les licences d'importation (après 2002); les autres restrictions quantitatives à l'importation (après 2001); les programmes de subventions (après 2001); et le commerce d'État (après 2002).

¹⁹⁸ Site du Ministère du Commerce contient une liste de la plupart des accords commerciaux de la Tunisie, disponible sur: <http://www.infocommerce.gov.tn>.

Comme les autres pays importateurs de produits alimentaires de la région, la Tunisie estime qu'une plus grande attention devrait être accordée aux Pays En Développement (PED), au cas où la diminution des subventions à l'exportation aggraverait les effets négatifs de la libéralisation sur la facture alimentaire, les modalités actuelles de l'aide alimentaire n'étant plus appropriées. La Tunisie a appelé par conséquent à la mise en place du dispositif spécial de financement alimentaire.

En matière d'accès aux marchés des produits non agricoles, l'élimination des crêtes et de la progressivité tarifaires est, selon la Tunisie, fondamentale pour un meilleur accès aux marchés d'exportation. Toutefois, la Tunisie craint que les propositions visant le démantèlement total et sectoriel des droits de douane lui fassent perdre d'importants revenus d'exportation en ouvrant les marchés de ses partenaires préférentiels (destinations préférentielles de ses produits) à plus de concurrence.

En matière de services, la Tunisie dispose de compétences humaines reconnues dans les services professionnels et les services fournis aux entreprises. L'exportation de services se fait essentiellement en sous-traitance avec des entreprises européennes ou dans le cadre de financements internationaux accordés à des PED.

2.3.2. Accord d'association avec l'Union Européenne

La Tunisie a signé, en juillet 1995, un accord d'association avec la Communauté Européenne et leurs États membres. En comparant l'accord de coopération de 1976 entre la Tunisie et la Communauté Européenne, l'accord de 1995 soulève deux innovations : d'une part, la mise en place d'un dialogue politique et, d'autre part, la création d'une zone de libre échange. Cet accord prévoit la libéralisation réciproque des échanges de marchandises à l'horizon 2008¹⁹⁹.

L'Accord bilatéral ratifié en juin 1996 prévoit le commerce en franchise de droits de douane sur la plupart des importations de produits industriels 12 ans après son entrée en vigueur. La liste 1 (12% du volume des importations en provenance de l'UE en 1994) englobe essentiellement des biens d'équipement et des intrants, dont les droits de douane ont été démantelés dès 1996. La liste 2 concerne des produits non fabriqués localement, surtout des matières premières et des consommations intermédiaires (28% du total des importations en provenance de l'UE en 1994), qui entrent en franchise depuis 2001.

Les listes 3 et 4 sont composées de produits fabriqués localement. La liste 3 comprend des produits jugés susceptibles de faire face à la concurrence extérieure dont l'élimination de leur protection se fait sur une période transitoire de 12 ans (1996-07), avec franchise prévue en 2008. Ces produits représentaient 30% des importations tunisiennes en provenance de l'UE en 1994. Enfin, la liste 4 concerne des produits industriels fabriqués localement et pour lesquels la réduction tarifaire est prévue après une période transitoire de

¹⁹⁹ Cet accord fut notifié à l'OMC en 1999 (document de l'OMC WT/REG69/N/1, 23 mars 1999), Il a été ratifié par la loi n° 96-49 du 20 juin 1996. Disponible sur : http://www.deltun.cec.eu.int/fr/eu_et_Tunisie/accord.pdf.

4 ans (1996-99), sur une période de 8 ans (2000-07), pour une entrée en franchise en 2008. Les produits couverts par cette liste représentaient 29% des importations tunisiennes en provenance de l'UE en 1994. L'Accord prévoit également la libéralisation progressive de quelques produits agricoles et de pêche. Ainsi, les protocoles I et II prévoient des préférences tarifaires sur des produits agricoles et des produits de la pêche originaires de Tunisie, notamment l'huile d'olive, des viandes, rosiers, fleurs coupées, des épices et des fruits et légumes (uniquement pendant des périodes spécifiées de l'année), des conserves de fruits et légumes, des vins, et des conserves de poissons et crustacés²⁰⁰.

En 2000, de nouvelles négociations ont abouti à la conclusion d'un nouveau protocole agricole d'une durée de 5 ans dont la mise en œuvre a démarré en janvier 2001. Ce dernier a amélioré les conditions d'accès pour les produits tunisiens (augmentation des contingents notamment celui de l'huile d'olive dont le volume été porté à 56 000 tonnes en 2005, l'élargissement des périodes d'accès au marché et l'introduction de quelques produits nouveaux). La Tunisie, pour sa part, a accordé à l'UE pour la première fois, des contingents tarifaires préférentiels pour des céréales et le sucre. L'accord contient également des dispositions en matière non-tarifaire, il proscrit le maintien de restrictions quantitatives et de mesures d'effet équivalent sur les échanges entre la Tunisie et la Communauté. Par contre, la Tunisie et l'UE maintiennent la possibilité de prendre des mesures anti-dumping, compensatoires, et de sauvegarde dans leurs échanges bilatéraux.

Les deux parties se sont également engagées à ajuster progressivement jusqu'à l'abolition définitive de tous les monopoles d'État à caractère commercial à la fin de la cinquième année suivant l'entrée en vigueur de l'accord. De plus, est incompatible avec l'accord toute aide publique qui fausse ou menace de fausser la concurrence en favorisant certaines entreprises ou certaines productions; à cet effet, la Tunisie bénéficie de dérogations transitoires renouvelables.

3. Impact des réformes sur les performances commerciales des pays Maghreb

La région du Maghreb est connue traditionnellement par la prédominance des hydrocarbures en Algérie, d'une part, et par une diversité relative des exportations marocaines et tunisiennes, d'autre part. En effet, les échanges extérieurs entre ces pays reflètent dans une large mesure l'état des économies de la région et leur niveau de développement. De même qu'elles permettent d'apprécier la nature des ressources de ces économies et le degré de leur insertion dans le marché mondial.

3.1. Situation économique d'ensemble des trois pays maghrébins

L'une des conditions de réussite de l'ouverture commerciale est la stabilisation de la situation macro-économique. A ce propos et après les réformes de première génération (PAS), les pays du Maghreb ont enregistré des taux de croissance plus élevés que dans la

²⁰⁰ Accord Euro-méditerranéen disponible sur: http://www.deltun.cec.eu.int/fr/eu_et_Tunisie/accord.pdf.

décennie 80. Les PAS réalisés dans les pays Magrébins ont, dans l'ensemble, favorisé la stabilisation des principaux agrégats macro-économiques, mais dans l'ensemble de la région, la croissance économique reste inférieure à son potentiel.

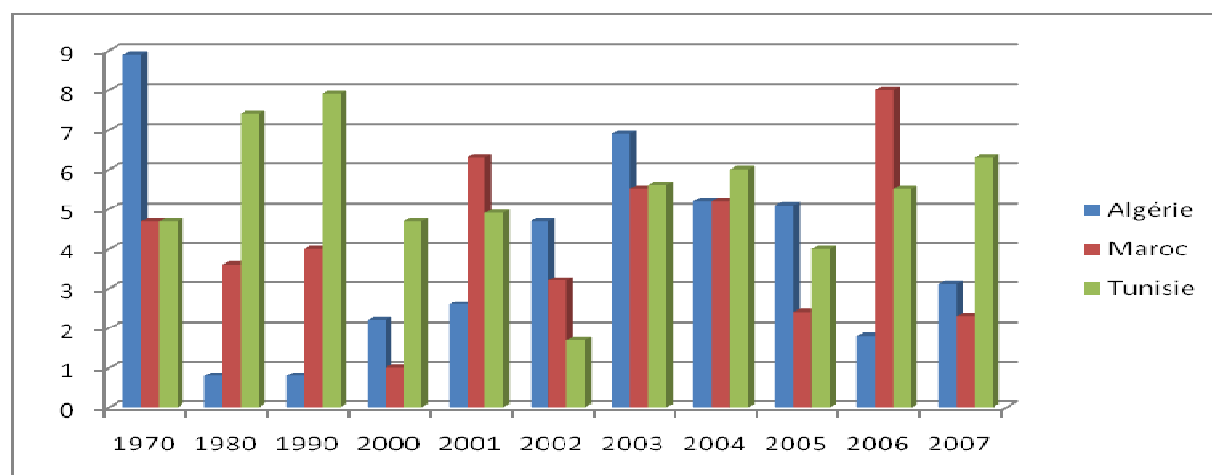
Tableau N° 4: L'évolution des PNB des trois pays du Maghreb entre 1970-2007
(En milliards de \$ courants & en % annuel)

	Pays	1970	1980	1990	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Algérie	PNB (\$)	4,9	42,3	62,0	54,8	56,2	58,9	62,9	66,2	69,6	70,8	73,0
	PNB (%)	8,9	0,8	0,8	2,2	2,6	4,7	6,9	5,2	5,1	1,8	3,1
Maroc	PNB (\$)	4,0	21,0	28,9	37,1	39,4	40,7	42,9	45,1	46,2	49,9	51,0
	PNB (%)	4,7	3,6	4,0	1,0	6,3	3,2	5,5	5,2	2,4	8,0	2,3
Tunisie	PNB (\$)	1,4	8,7	12,3	19,4	20,4	20,7	21,9	23,2	24,1	25,5	27,1
	PNB (%)	4,7	7,4	7,9	4,7	4,9	1,7	5,6	6	4	5,5	6,3

Source: World Development Indicators 2007 (WDI 2007)

Comme le reflète le tableau ci-dessus, le taux de croissance du PNB est resté jusqu'ici moyen pour tous les pays du Maghreb. Pour 2007, il est estimé à seulement 3,1% pour l'Algérie et 2,3% pour le Maroc. La Tunisie ferait mieux avec 6,3%. En valeur (tableau ci-dessus), le PNB des trois pays était, en 2006, de près de 135 milliards dollars courants. La figure ci-dessous représente de manière très claire l'évolution des PNB (en % annuel) de chaque pays :

Figure N° 2: L'évolution des PNB en % annuel des trois pays du Maghreb (1970-2007)



Source: Elaboré par l'étudiant d'après les données du tableau n°3.

En 2006, le PNB de l'Algérie représentait 36% du total du Maghreb. Venaient ensuite le Maroc et la Tunisie avec respectivement 26% et 13% environ. Ces trois pays devraient se contenter d'une croissance bien moyenne, de 6% pour le Maroc, de 5,7% pour la Tunisie et de 4,9% seulement pour l'Algérie.

On relève aussi que les économies maghrébines ont connu de profondes mutations structurelles depuis le début des années 80. Les principaux changements structurels du PIB, peuvent se résumer à trois : la croissance dépend relativement de moins en moins des aléas climatiques, une baisse du rôle de l'agriculture et une hausse du rôle des services. Ces changements sont dus :

- ✓ À des réformes structurelles et à une intégration plus profonde à l'économie mondiale ;
- ✓ À une recomposition des structures de la demande intérieure et de la demande étrangère;
- ✓ Aux changements des dotations en ressources naturelles.

Reflet du système productif, le CI a connu aussi, une grande mutation au niveau de la composition de ses exportations et de ses importations. Par contre, le commerce intra régional, n'a pas évolué. Ce type de commerce demeure très insuffisant. De façon générale, en tenant compte d'une certaine hétérogénéité au sein de la sous région, les pays maghrébins (PM) ont engagé, à des rythmes divers, de vastes réformes structurelles dans les domaines tarifaire, fiscal, financier ainsi que des réformes sectorielles. Dans l'ensemble, les efforts d'ajustement ont permis de consolider les grands équilibres et la situation macroéconomique paraît soutenable à court et à moyen terme. Les PM sont relativement peu exposés à des fragilités sur le plan macro- financier et donc, a priori, peu soumis à un risque de crise.

Pour l'ensemble des ces trois pays, on observe :

- a) Une évolution positive sur le plan des performances économiques, mais reste, malgré tout, en deçà de l'évolution enregistrée par les pays performants ;
- b) Une croissance insuffisante au regard des besoins présents et futurs, le marché de travail reste un déficit pour l'équilibre et la stabilité de ces pays, de plus, la pauvreté et la vulnérabilité, demeurent préoccupantes.

Aujourd'hui, les PM sont placés dans la moyenne des économies mondiales, cette situation est un compromis entre une position relativement meilleure dans les performances économiques et une position inférieure à la majorité des pays dans le monde en termes de gouvernance. Malgré les réformes macroéconomiques et sectorielles appliqués, les problèmes fondamentaux touchant le quotidien demeurent :

- ✓ Une population jeune qui trouvera difficilement sa place sur le marché du travail ; et
- ✓ Une ouverture non généralisée, tant sur le plan externe pour éviter les risques de déstabilisation, que sur le plan interne en termes de transparence et de démocratie.

3.2. L'effort d'ouverture extérieur des pays du Maghreb

Les PM sont considérés aujourd'hui parmi les pays les plus ouverts du bassin méditerranéen, l'effort d'ouverture a été énorme, particulièrement dans les cas de la

Tunisie et du Maroc où le taux d'ouverture²⁰¹ (67,0 et 52,3) en 1999 est clairement supérieur à celui de l'UE (49,0). Malgré les baisses qui se constatent dans quelques années, ce taux est généralement en progression depuis les réformes de leurs économies, à titre d'exemple, en 2007 le degré d'ouverture est de 75,6 pour l'Algérie, 62,4 en Maroc et, 79,4 en Tunisie. La Tunisie est classée parmi les économies globalement libérales, son économie se place ainsi au premier rang dans la région d'Afrique du Nord.

Le rapport mondial sur la compétitivité du Forum de Davos (2009/10)²⁰² a classé la Tunisie à la 3^{ème} classe dans le monde arabe et 40^{ème} au niveau mondial, et ce, sur un total de 133 pays devançant ainsi plusieurs pays industrialisés. À la 40^{ème} place, la Tunisie devient le pays le plus compétitif économiquement par rapport à tous les pays arabes et africains (Algérie 83^{ème}, Maroc 73^{ème}). Le même rapport de Davos sur les facilités du commerce extérieur baptisé : *The Global Enabling Trade Report*, classe la Tunisie au 41^{ème} rang mondial sur 121 pays, gagnant ainsi 8 places par rapport à l'année 2008 (49^{ème} sur 118 pays). A travers ce rapport, la Tunisie occupe la 1^{ère} place en Afrique et au Maghreb et la 6^{ème} place arabe. Elle devance aussi plusieurs pays européens tel que l'Italie (45^{ème}), la Grèce (47^{ème}), la Turquie (48^{ème})...

Le rapport en question évalue le degré d'intégration d'une économie dans le CI. Quatre facteurs ou sous indicateurs sont utilisés pour analyser le degré d'ouverture du pays aux échanges commerciaux à savoir : l'accès au marché, l'administration douanière, l'infrastructure de transport et de communication et l'environnement commercial. Un des indicateurs ou la Tunisie devance plusieurs pays est celui de l'administration à la frontière dans lequel elle obtient la 32^{ème} place sur 121 pays avec un score de 4.7.

Tableau N° 5: Taux d'ouverture des économies maghrébines entre 1967-2007

	1967	1985	1990	1995	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Algérie ⁽¹⁾	41,6	36,1	35,4	47,9	30,6	64,1	58,2	62,6	62,2	65,7	70,4	72,6	75,6
Maroc ⁽²⁾	28,0	48,8	41,1	40,2	52,3	62,7	67,1	67,5	61,7	55,7	53,8	55,9	62,4
Tunisie ⁽³⁾	30,3	70,2	72,9	74,2	67,0	74,1	80,9	78,1	75,8	79,7	79,8	77,8	79,4

Source: ⁽¹⁾ : ONS Algérie ;

⁽²⁾ : Office des Changes Royaume du Maroc : www.oc.gov.ma;

⁽³⁾ : Institut National de la Statistique de la Tunisie.

Cette ouverture comporte toutefois une prédisposition à l'importation, les exportations hors hydrocarbures sont de plus en plus à la traîne des importations, ce qui implique des déficits croissants de la balance commerciale. En Tunisie et au Maroc, l'ouverture a été impulsée par les secteurs textile, chimique, et agroalimentaire, mais en moindre mesure,

²⁰¹ Taux d'ouverture = (X+M)/PIB

²⁰² Bulletin d'information sur la Tunisie préparé par FIPA-Tnisie ; Septembre 2009. disponible sur : www.investintunisia.tn

par les secteurs électrique et électronique. En d'autres termes, l'ouverture commerciale n'a pas empêché ces deux pays de diversifier leurs structures productives. Même si on doit signaler qu'une concurrence plus ouverte a frappé l'agroalimentaire et la chimie, secteurs très versés autour de ressources naturelles et qui n'ont pas pu créer une véritable industrie intégrée.

Le cas de l'Algérie est tout à fait divergent : en congruence avec la récession économique, ses exportations connaissent une profonde chute et elles restent encore presque entièrement concentrées dans le secteur énergétique. L'économie algérienne n'arrive pas donc à se diversifier malgré l'évolution qui l'a connu durant toutes ces années, ainsi, malgré même les capacités de financement colossales. Par conséquent l'impact du commerce extérieur et de la libéralisation est, à priori, à un seul sens celui de la demande nationale adressée à l'étranger.

3.3. Le commerce extérieur Algérien

Le passage de l'économie Algérienne de la gestion planifiée à la libéralisation a entraîné toutefois l'abandon de l'industrie de substitution aux importations pour l'importation comme substitut à la production nationale. Ainsi l'exemple de l'Algérie illustre bien un type contradictoire, en effet a priori l'économie est bien insérée au commerce mondial, tant les exportations que les importations paraissent importantes et quasi équilibrées. Or un examen précis révèle que les exportations hors hydrocarbures sont négligeables alors que les importations sont assez significatives, fait qui ne reflète guère les efforts consentis pour la croissance des exportations hors hydrocarbures (voir le tableau n°5). En Algérie et après environ 20 ans de transition vers l'économie du marché, le tissu industriel est toujours dominé par des entreprises publiques déficitaires financées par des banques publiques, empêchant ainsi la restructuration du système bancaire.

Les résultats économiques encourageants de l'Algérie ces cinq dernières années sont en partie attribuables à une conjoncture internationale favorable et à des politiques macroéconomiques appropriées. Le taux annuel moyen de croissance économique au cours de la période 2001–2005 a été de 5,5%. L'importante position de l'Algérie en tant qu'exportateur d'hydrocarbures a permis d'améliorer sensiblement les situations budgétaire et extérieure du pays.

Le tableau ci-dessous montre clairement que la part dans le PIB de la valeur ajoutée de l'Industrie hors hydrocarbure décroît depuis une décennie et ne représente plus, en 2005, que 5% du PIB. La contribution de l'agriculture est tout aussi marginale, elle représente seulement 8% du PIB en 2005. Au total, plus de 85% de la croissance sont générés par les hydrocarbures et le secteur des biens non échangeables (services, construction...).

Tableau N° 6: Les variables Algériennes

	Année	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
PIB par Groupe d'Utilisation	Agriculture (Va/PIB %)	11	10,6	8	10	9	9,6	9	8
	Industrie. Manaf (Va/PIB %)	10	9	7	7	7	6,5	6	5
	Services (Va/PIB %)	37	35	30	34	35	32	31	28
PIB (10 ⁶ \$ Courants)		47357	47592	53455	54855	55914	68019	85014	102257
Croissance PIB (%)		5,1	3,2	2,4	2,6	4,1	6,1	6	5,3
PIB _{hh} (10 ⁶ \$ Courants)		27509	26148	24143	28 101	28816	32836	39182	42669
Commerce Extérieur	Export = X	880	3040	22560	20000	20012	26028	34066	47345
	Export = X _{hh}	18	61	451	400	400	400	680	947
	Import = M	10850	11520	11700	11920	14991	16238	21808	24605
	Balance commerciale (X-M)	-9970	-8480	10860	8080	5021	9790	12258	22740
Degré de couverture	X/M ⁽¹⁾	0,08	0,26	1,93	1,68	1,33	1,60	1,56	1,92
	X _{hh} /M ⁽²⁾	0,002	0,005	0,039	0,034	0,027	0,025	0,031	0,038

Source : Banque Mondiale

Les échanges commerciaux extérieurs de l'Algérie sont caractérisés par un ensemble de traits qui n'ont pas changés pratiquement depuis les années 70, et ceci en raison de la prédominance du poste des hydrocarbures. Le commerce Algérien est traditionnellement excédentaire, bien que cet excédent commercial ait connu des baisses et des hauts suite à l'évolution des cours des hydrocarbures depuis des années 80.

La reprise économique ne semble être amorcée qu'à partir des toutes dernières années. Or durant ces années le prix du pétrole a connu une augmentation vertigineuse. Le commerce extérieur algérien a enregistré, au cours de l'année 2005, un excédent de sa balance commerciale de 22.7 milliards de dollars par rapport à un déficit qui a duré longtemps durant les années 90. Ainsi l'insertion au CI ne saurait être examinée et analysée que de ce seul point de vue.

Les degrés de couverture peuvent être de deux catégories: un global (X/M) et un autre appréhendé hors hydrocarbures. Dans le premier cas c'est l'illusion hydrocarbures. Les exportations, tous produits confondus, arrivent à couvrir les importations de 192 % en 2003 contre 26 % et 8 % respectivement en 1999 et 1998. Mais ce fait n'est qu'illusoire puisque finalement cette couverture est strictement liée au prix fluctuant du pétrole. Dans le second cas l'insertion peut être considérée comme réelle. Les exportations ne couvrent d'aucune manière les importations. Autrement dit l'économie algérienne se trouve pratiquement à la marge du CI. Par conséquent l'effet croissance économique, ou multiplicative, ayant pour origine le commerce extérieur est très faible.

L'application de ces deux rations sur les données du tableau ci-dessus révèle que durant ces années d'étude l'Algérie a pu couvrir ses importations exactement à partir de l'année 2000, mais l'application de seconde ration nous dévoile une autre réalité de notre commerce extérieur, qu'est celle des exportations hors hydrocarbures minimales qui ne peuvent même pas couvrir une toute petite part des importations.

Les importations algériennes ont connues elles aussi une augmentation durant ces dernières années pour atteindre les 24,6 milliards de dollars en 2005, contre 11,2 en 1996.

Tableau N° 7: Structure des importations algériennes entre 1995-2007 (en % du total)

Importations	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alimentation, boissons, tabacs	25,6	26,3	24,1	22,8	19,8	19,7	17,6	17,7	17,9
Energie et lubrifiants	1,1	1,4	1,4	1,2	0,8	0,9	1,0	1,1	1,2
Produits bruts	7,3	4,7	4,8	4,6	5,1	4,3	3,6	4	4,8
Demi-produits	22,0	18,0	18,8	19,5	21,1	20,0	20,1	23,0	25,7
Equipements agricoles	0,4	0,9	1,6	1,2	1,0	0,9	0,8	0,4	0,5
Equipements industriels	27,3	33,5	34,6	36,8	36,6	39,0	41,5	39,7	36,3
Biens de consommation	16,3	15,2	14,7	13,8	15,6	15,2	15,3	14,0	13,6
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Office Nationale des Statistiques (ONS)

La structure des importations fait apparaitre ce qui suit :

1/ Le groupe des biens d'équipements industriels et agricoles a occupé le premier rang, soit 36,8% du volume global des importations ;

2/ Le groupe des demi-produits s'est classée en deuxième position avec une part de 25,7 % en augmentation de 7,7 % par rapport à l'année 2002 ;

3/ Toujours occupant une proportion appréciable dans la structure des importations, le groupe des biens alimentaires a occupé la troisième place avec une quote-part de 17,97 % en 2007 par rapport à l'année 1995, bien qu'il a connu une diminution de 7,7 % ;

4/ Le groupe de biens de consommation non alimentaires vient en quatrième place avec 13,6% du volume global ;

5/ Viennent en dernière position dans la structure des importations de l'année 2007, les produits bruts et les produits énergétiques avec des parts de 4,8 % et 1,2 % ;

En conclusion, nous pouvons annoncer que la structure des importations est restée presque inchangée depuis les années 90 et 2000. Les premiers postes restent les biens d'équipement, les biens pharmaceutiques et alimentaires.

Tableau N° 8: Structure des exportations algériennes entre 1995-2007 (en % du total)

Exportations	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alimentation, boissons, tabacs	1,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
Energie et lubrifiants	95,0	97,2	96,6	96,3	97,3	97,4	98,1	97,9	97,8
Produits bruts	0,4	0,2	0,2	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
Demi-produits	2,6	2,1	2,6	2,8	2,1	1,9	1,4	1,4	1,9
Equipements agricoles	0,0	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Equipements industriels	0,2	0,2	0,2	0,3	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1
Biens de consommation	0,7	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1
Total	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Office Nationale des Statistiques (ONS)

Dans la structure des exportations Algériennes, les hydrocarbures continuent à représenter l'essentiel de nos ventes à l'étranger. A la faveur de la hausse du prix du baril de pétrole, qui a atteint 47.2 dollars au premier trimestre 2005, la valeur des exportations en 2005 a atteint 47.34 milliards de dollars. Bien qu'en augmentation, en 2007, les exportations hors hydrocarbures dépassent à peine la barre symbolique du milliard de dollars (1.31 milliard), représentant alors moins de 2% du total et restent trop faibles pour contribuer significativement à la croissance, posant avec toujours la même acuité la question non encore résolue de la diversification des exportations et de la compétitivité externe de l'économie dans le contexte actuel de l'ouverture à la concurrence internationale.

Quant aux exportations hors hydrocarbures, elles demeurent encore marginales avec 2,2% du volume global des exportations en 2007, par rapport au 1995, elles ont enregistré une augmentation de 2,8%. Les principaux produits hors hydrocarbures exportés se constituent du groupe demi-produits qui représente en 2007 une part de 2% du volume global des exportations, après avoir été dans les 2,6 % en 1995. Vient en second position, le groupe produit brut avec une part de 0,3 %, suivi par le groupe bien de consommations et bien d'alimentation et biens d'équipements industriels avec une part de 0,1 %.

La répartition géographique des échanges commerciaux de l'Algérie fait montrer la place prépondérante de l'UE qui reste le premier partenaire commercial de l'Algérie, qui a fourni en 2004 56 % de ses importations et a reçu 58 % de ses exportations.

3.4. Le commerce extérieur Marocain

La structure de l'économie marocaine semble ne pas connaître de modification. Les secteurs contribuent de manière quasi invariante, en particulier les services et l'agriculture à l'inverse de celles algériennes, à la formation du PIB. Entre 1998 et 2005, l'économie marocaine a connu une phase d'expansion soutenue, qui contraste nettement avec les années antérieures, le PIB marocain a passé de 35,8 milliards dollars en 1998 à 51,7 milliards dollars en 2005 ; mais, durant cette période, le taux de croissance est baissé de 7,7% en 1998 à -0.1 en 1999, année de sécheresse et la détérioration des termes de

l'échange (résultant de la baisse des prix des phosphates). La croissance a ainsi pu accélérer et atteindre une moyenne de 4.5 % en moyenne entre 2001 et 2005.

Au Maroc, l'agriculture participe à la formation du PIB à hauteur de 15 % en moyenne, mais avec des variations peu importantes selon les fluctuations climatiques annuelles. La part du secteur industriel est restée constante, entre 16 et 19 % du PIB, avec une concentration sur trois secteurs manufacturiers exportateurs : les produits chimiques, l'agroalimentaire et les textiles et produits du cuir. Les services représentent cependant la majorité de la valeur ajoutée dans l'économie marocaine avec une moyenne de 53%, avec certains secteurs qui affichent un dynamisme récent comme le tourisme, l'administration, les communications et les services financière, et ils ont cru considérablement au cours des dix dernières années, après la privatisation et la déréglementation.

Tableau N° 9: Les variables marocaines

	Année	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
PIB par Groupe d'Utilisation	Agriculture (Va/PIB %)	16	15	14	16	16	17	16	13
	Industrie (Va/PIB %)	33	32	32	31	30	30	30	31
	Dont Ind. Manaf. (Va/PIB %)	17	17	17	17	18	17	17	17
	Services (Va/PIB %)	51	53	54	53	54	53	54	56
PIB (106 \$ Courants)		35817	35268	33334	33901	36093	43813	50030	51744
Croissance PIB(%)		7,7	-0,1	1	6,3	3,2	5,2	4,4	3,5
Export = X (106 \$ Courants)		7772	8466	9295	10695	11515	11686	14250	16632
Import = M (106 \$ Courants)		9350	9954	11620	12050	12825	13407	15978	19859
Balance commerciale (X – M)		-1578	-1488	-2325	-1355	-1310	-1721	-1728	-3227
Degré de couverture (X/M)		0,83	0,85	0,80	0,89	0,90	0,87	0,89	0,84

Source : Données de la Banque Mondiale (Country Series 1990/2005)

Le commerce extérieur du Maroc se caractérise par les éléments suivants :

- Le commerce extérieur Marocain est structurellement déficitaire. Ce déficit s'accroît avec l'augmentation des importations du fait de la hausse des pris des hydrocarbures ou de l'alourdissement de la facture alimentaires (années de sécheresse telle que 1995, 96, 97); cette hausse des prix s'est répercutée sur l'amplification du poids du pétrole dans le déficit global en passant de près de 25% en 1995 à 28% en 2005 ;
- Les relations commerciales marocaines se font pour de la moitié avec l'UE.

Un premier résultat du diagnostic des données du tableau n°8 fait distinguer une amplification constante du déficit de la balance commerciale, tel est. Au cours de la période 1998-2005, la balance commerciale du Maroc s'est caractérisée par un déficit structurel qui s'est aggravé en passant de 1,58 milliards dollars en 1998 à 3,23 milliards de \$ en 2005, Cette amplification s'explique par plusieurs facteurs, dont le principal est la

flambée des prix du pétrole qui ont atteint des niveaux records ces dernières années, mais, notamment par les importations dont le taux de progression est passé de 6,46% en 1998 à 24,29% en 2005, contre une progression de la croissance des exportations de 8,93% à 16,72% pour les mêmes périodes. En conséquence, le taux de couverture des importations par les exportations s'est progressé de 83% en 1998 pour atteindre 90% en 2002, puis il a dégradé pour atteindre 84% en 2005.

Tableau N° 10: Structure des importations marocaines entre 1995-2007 (en % du total)

Importations	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alimentations, boissons et tabacs	11,6	11,6	12,4	11,6	8,5	9,1	8,6	7,3	10,3
Energie	17,7	17,7	17,6	15,5	15,6	15,1	21,8	21,3	20,0
Produits bruts	6,5	6,5	6,4	6,9	7,2	7,2	6,3	6,0	6,1
Demi-produits	19,9	19,9	21,2	22,0	22,8	23,1	22,2	23,6	23,1
Biens d'équipements	20,8	20,8	18,5	20,1	22,1	22,4	20,4	22,3	21,7
Biens finis de consommation	23,5	23,5	23,9	23,9	23,8	23,1	20,7	19,5	18,8
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Office des Changes : www.oc.gov.ma.

L'évolution de la structure des importations marocaines est un indicateur de la tendance à la libéralisation économique et de l'intérêt accordé aux industries exportatrices. L'évolution des importations marocaines a concerné notamment les demi produits, les produits énergétiques, les biens d'équipement :

1/ Les demi-produits occupent le premier rang à compter de 2005 avec une part de 23,6 % en 2006 après avoir occupés le troisième rang en 1995 et le deuxième rang en 2001 ;

2/ La deuxième place en 2007 est occupée par le groupe des biens d'équipements qui a enregistré une quote-part de 21,7 % contre 20,8 en 1995 et 2000, de l'ensemble des produits marocains à l'importation ;

3/ Les biens de consommation sont chutés de premier rang des groupes des produits à l'importation en 1995 avec une part de 23,5 % et de 200-2004 avec une moyenne de 23,6 % au quatrième rang en 2007 avec une part de 18,8 % ;

4/ Les produits énergétiques se maintiennent en quatrième position jusqu'à la fin de 2004, à partir de 2005, ce groupe est avancé pour occuper le deuxième rang avec une part de 21,8 % ; puis, il a regagné la troisième place en 2006 et 2007 ;

5/ Enfin, les biens de consommation et les produits bruts se maintiennent respectivement en cinquième et sixième rang.

Tableau N° 11: Structure des exportations marocaines entre 1995-2007 (en % du total)

Exportations	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alimentations, boissons et tabacs	28	21,3	20,7	21,0	20,1	15,6	19,8	19,3	18,5
Energie	2,5	3,7	4,2	2,8	1,1	2,3	2,4	1,8	2,3
Produits bruts	15	9,6	8,8	8,7	8,5	9,9	11,2	10,6	10,2
Demi-produits	25	21,6	21,5	23,2	23,9	25,6	27,8	28,4	27,5
Biens d'équipements	3,5	6,1	5,7	6,5	7,8	8,5	6,5	6,1	11,5
Biens finis de consommation	26	37,7	39,9	37,8	38,6	38,1	32,3	31,3	30
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Office des Changes : www.oc.gov.ma.

La composition des exportations marocaines témoigne de la relative modification de son tissu productif depuis l'insertion de son économie dans le marché mondial. Ceci a occasionné un changement progressif de la structure des exportations dominée essentiellement par : Produits de consommations, produits alimentaires et demis produits.

1/ Les biens finis de consommation représentent le premier groupe de produits à l'exportation. Bien que ce groupe a enregistré, a la fin de 2004 une baisse dans sa part dans l'ensemble des produits exportés par le Maroc, il est passé de 38,6 % en 2003 à 30 % en 2007, mais dans l'ensemble ce poste est assez stable ;

2/ Les demi-produits demeurent, donc, le deuxième groupe à l'exportation à la fin de 2007. Ce groupe a enregistré une relative progression durant ces dernières années, en passant de 21,6 en 2000 à 28,4 en 2006 ;

3/ le groupe important dans la structure des exportations est celui des produits alimentaires. Ce groupe a connu une baisse depuis le début de l'an 2000, passant de 28 % en 1995 à 21,3 % en 2000, puis il a continué à chuter pour atteindre 18,5 % en 2007.

Enfin, nous pouvons conclure qu'au cours de la dernière décennie, la performance du Maroc en matière d'exportations n'a pas été à la hauteur vue que la croissance des exportations marocaines reste concentrée à cause de la lente transformation structurelle de l'industrie manufacturière et la diversification limitée des débouchés ainsi que parce que les exportations de textile/habillement et celles des phosphates continuent de représenter plus de 50 % de la totalité des exportations du Maroc.

Autre caractéristiques marquant les échanges extérieurs du Maroc et la forte polarisation de ses échanges commerciaux autour de L'UE, ce dernier a participé pour 58,8% dans les échanges commerciaux contre 60,2% en 2006 : 71,6% contre 73,4% à l'exportation et 52,6% à l'importation en 2007 contre 53,1% en 2006.

3.5. Le commerce extérieur de la Tunisie

Pour la tendance des variables économiques et du commerce extérieur de la Tunisie durant ces dernières années, nous observons qu'après une période caractérisée par des taux de croissance élevés (5,12% en moyenne de 1998 à 2001), une combinaison de chocs internes et externes a fait que l'augmentation du PIB a été assez faible en 2002 atteignant 1,7%. On a assisté en 2003 à une reprise de l'économie tirée par les exportations ainsi que par l'accroissement de la production agricole d'où le PIB a augmenté pour atteindre 5,6% en cette année de 2003 (voir le tableau ci-dessous).

En 2004, le PIB de la Tunisie est estimé à l'équivalent de 28 milliards dollars; l'économie tunisienne est relativement diversifiée, la répartition du PIB par secteur d'activité est approximativement la suivante : l'agriculture représente 13% de la valeur ajoutée, les industries 28%. L'économie tunisienne se distingue des autres par la prépondérance de son secteur des services qui égalise les 60% de contribution à la formation du PIB. Cette situation est maintenue au cours de l'année 2005, et ces bonnes performances économiques ont été un facteur de longue stabilité sociale et politique.

Tableau N° 12: Les variables Tunisiennes

	Année	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
PIB par Groupe d'Utilisation	Agriculture (Va/PIB %)	13	13	12	12	10	12	13	13
	Industrie (Va/PIB %)	28	28	29	29	29	28	28	28
	- Dont Ind. manaf (Va/PIB %)	18	18	18	18	19	18	18	18
	Services (Va/PIB %)	59	59	59	60	60	60	60	59
PIB (10 ⁶ \$ Courants)	19812	20798	19468	19977	21023	24992	28129	28682	
Croissance PIB(%)	4,8	6,1	3,5	4,9	1,7	5,6	5,1	4,6	
Exports = X (106 \$ Courants)	5737	5872	5849	6631	6874	8026	9684	10493	
Imports = M (106 \$ Courants)	8350	8473	8567	9528	9525	10909	12738	13176	
Balance commerciale (X – M)	-2613	-2601	-2718	-2897	-2651	-2883	-3054	-2683	
Degré de couverture (X/M)	0,69	0,69	0,68	0,70	0,72	0,74	0,76	0,80	

Source : Données de la Banque mondiale (Country Series & Tunisia at glance) & IFM 2007.

La Tunisie présente un commerce traditionnellement déficitaire. Au cours de l'année 2005, la Tunisie a enregistré un solde négatif de – 2683 million \$, soit une baisse de 7,37 % par rapport à l'année 2004 et une augmentation de 2,68% par rapport à l'année 1998²⁰³. Avec des exportations qui se sont relativement doublées (10493 million \$ en 2005 contre 5737 million \$ en 1998), et des importations qui se sont aussi progressées de 8350 million \$ à 13176 million \$ entre 1998 et 2005, cette évolution a porté la marque du renchérissement des principaux produits de base importés, principalement, les biens alimentaires et les matières premières et demi-produits. Le taux de couverture s'est, toutefois, amélioré de 11

²⁰³ Année d'entrée en vigueur de l'accord d'association Euro-Tunisie.

CHAPITRE IV : ANALYSE COMPARATIVE : UNION DU MAGHREB ARABE –UMA-

points de pourcentage pour passer de 69% en 1998 à 80% en 2005 et ce, suite à un accroissement plus soutenu des exportations comparé à celui enregistré pour les importations, soit 24,8% et 22,2% respectivement.

Tableau N° 13: Structure des importations tunisiennes entre 1995-2007 (en % du total)

Importations	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alimentations, boissons et tabacs	11,0	6,7	7,0	8,5	6,4	6,5	6,4	6,6	8,4
Energie	6,8	10,2	9,3	9,1	10,4	10,4	13,1	14,3	12,2
Produits bruts et Demi-produits	29,3	26,0	26,5	26,8	29,1	30,8	30,8	30,9	32,2
Biens d'équipements	19,6	25,5	23,5	21,9	20,4	20,7	19,9	20,7	21,3
Biens finis de consommation	33,2	31,6	33,7	33,7	33,7	31,6	29,8	27,5	25,9
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Données de la Banque Centrale de la Tunisie : www.bct.gov.tn.

L'évolution de la structure des importations depuis 1998, année de l'entrée en vigueur de l'accord de libre échange UE-Tunisie, a été marquée par les effets de la libéralisation de l'économie Tunisienne et l'orientation du processus d'industrialisation sur la promotion des exportations. Ainsi la part des biens de consommation dans la totalité des importations tunisiennes a atteint, en 2007, 25,9 % contre 33,2 % en 1995, soit une baisse de l'ordre 7,3 %. Tandis que celle des biens d'équipements est restée plus ou moins stable durant toute cette période. Quant aux produits énergétiques, ils se sont élevés à 12% durant ces années avec une augmentation de l'ordre de 5,4 % par rapport à 1995.

Tableau N° 14: Structure des exportations tunisiennes entre 1995-2007 (en % du total)

Exportations	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Alimentations Humaines	8,9	7,8	7,1	5,7	5,5	10,2	8,9	10,3	8,3
Energie	8,4	12,1	9,2	9,3	10,0	9,5	12,8	13,0	16,2
Matières première et demi-produits	24,1	25,2	24,3	24,5	24,3	25,2	25,9	26,1	25,9
Biens d'équipements	5,8	6,2	7,1	8,1	8,3	8,3	8,6	10,8	11,7
Biens finis de consommation	52,8	48,7	52,3	52,4	51,9	46,8	43,8	39,8	37,9
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Source : Données de la Banque Centrale de la Tunisie www.bct.gov.tn.

La structure des exportations tunisiennes a connu, elle aussi, des modifications majeures au cours de ces dernières années, le tableau n°13 ci-dessus montre un accroissement de la place des exportations des biens d'équipements (5,8% en 1995, 8,3% en 2003 et 11,7% en 2007), soit une augmentation de l'ordre de 5,9%. Les exportations alimentaires ont baissé de 8,9% en 1995 à 5,5% en 2003, puis elles ont repris une augmentation instable pour atteindre 8,3% en 2005.

Durant ces dernières années, la part des exportations énergétiques tunisiennes est presque doublée, elle est passée de 8,4% en 1995 à 16,2% en 2005. Par contre, les exportations des matières premières et demi-produits ont connu une faible progression durant toutes ces années, 24,1% en 1998, 24,3 en 2003 et 25,9 en 2005. Enfin pour la Tunisie, les biens de consommations représentent relativement depuis 1995 plus que la moitié des exportations, mais cette position n'est pas gardée au cours des années, elle a connu une baisse depuis 2004 pour atteindre en 2005, 37,9%.

A part les exportations de biens de consommations, nous pouvons conclure que c'est grâce à une politique commerciale axée sur la diversification des produits exportés ainsi que les débouchés, adossée par une politique de change adéquate, les produits tunisiens ont réussi à préserver leur compétitivité à l'étranger et à faire face aux chocs exogènes. Par contre, la croissance des importations n'a pas repris, accusant un décalage par rapport à la croissance économique, qui, elle, s'est accélérée.

Notant aussi, que la répartition géographique des échanges commerciaux de la Tunisie continue à être marquée par une prédominance des échanges à destination et en provenance des pays de l'UE qui ont représenté 79,3% et 64,5% respectivement des exportations et des importations totales en 2007 contre 77,2% et 65,5% en 2006. L'Afrique est demeurée le second partenaire, notamment au niveau des exportations, alors que l'Asie s'est placée en troisième place surtout pour les importations.

3.6. L'indice des avantages comparatifs révélés (ACR)

L'indice des avantages comparatifs révélés²⁰⁴ peut fournir une indication du degré de compétition des exportations entre les pays. L'ARC indique si un pays est en train de développer les produits pour lesquels il a un potentiel d'échanges, il peut également fournir une information utile concernant le potentiel de perspectives commerciales avec de nouveaux partenaires. Les exportations du Maghreb font montre de profils d'avantages comparatifs indiquant que les exportations se concurrencent.

Entre le Maroc et la Tunisie, la concurrence en termes d'exportations semble émerger principalement dans les catégories de produits similaires (textiles et vêtements), qui représentent la part la plus importante de leurs avantages comparatifs respectifs. Ces deux pays ont un avantage comparatif dans la production et les exportations de certains biens manufacturés (vêtements, cuir, et composants électroniques). La production de ces biens d'exportation est relativement à forte intensité de main d'œuvre (en se servant d'un grand nombre de travailleurs peu qualifiés et à faible coût) et d'intensité technologique faible à moyenne. L'Algérie a un solide avantage comparatif pour le pétrole et aussi pour les carburants raffinés et les produits chimiques qui utilisent des intrants pétroliers. Les pays du Maghreb n'ont pas d'avantage comparatif dans les biens intermédiaires à forte intensité

²⁰⁴ Le ratio ACR exprime la part des exportations d'un produit (X_i) d'un pays (j) dans ses exportations totales (X_t) par rapport aux exportations du monde du même produit (X_m) dans les exportations mondiales (X_{tm})
($ACR = (X_{ij} / X_{tj}) / (X_{im} / X_{tm})$).

de capital (machinerie et équipement) qu'ils importent de pays tiers²⁰⁵. En tout cas il reste encore pour les pays Maghrébins à subir la véritable concurrence de la libéralisation avec l'UE, et celle du démantèlement de l'Arrangement Multifibre.

SECTION II: Comparaison des performances commerciales au sein de l'UMA

1. Le cadre réglementaire de la coopération économique et commerciale maghrébine

1.1. La création de l'Union du Maghreb Arabe

Depuis l'Antiquité, l'idée d'un *Grand Maghreb* a su enflammer l'imaginaire nord-africain. En effet, les populations maghrébines ont depuis toujours témoigné de caractères communs et de constantes historiques²⁰⁶. Ainsi, au fil des siècles, la géographie, la religion, la civilisation ont su tisser des liens et façonner des destinées convergentes aux régions du Maghreb²⁰⁷. Cet héritage commun a alors constitué une idée forte, guidant le mythe populaire à des tentatives concrètes d'union.

L'UMA a été fondée le 17 février 1989, date à laquelle le Traité constitutif de l'Union du Maghreb Arabe, a été signé par les 5 chefs à Marrakech²⁰⁸. Le Sommet de Marrakech a été précédé de la réunion tenue par les 5 chefs d'Etat Maghrébins à Alger le 10 juin 1988 au cours de laquelle il a été décidé de constituer une grande commission, chargée de définir les voies et moyens permettant la réalisation d'une union entre les 5 Etats du Maghreb Arabe. Les travaux de cette grande commission ont constitué par la suite, le programme de travail à court et à moyen terme de l'UMA. Outre la signature du traité, le sommet de Marrakech a adopté une déclaration solennelle relative à la création de l'UMA ainsi que son programme de travail. Par la suite, des sommets ont été tenus, et le Conseil de la Présidence a pris plusieurs résolutions parmi lesquelles, on peut citer :

- Le parachèvement des structures de l'UMA telles qu'elles sont prévues ;
- L'adoption des conventions maghrébines (au nombre de 36) ;
- L'adoption des programmes d'exécution des travaux de l'UMA.

1.1.1. Organes et instruments de l'UMA

Le Traité de Marrakech²⁰⁹ se consacre essentiellement à l'aménagement institutionnel de l'UMA. Onze des dix-neuf articles de l'accord traitent de cette question et marquent la volonté des auteurs de doter l'Union d'un appareil capable de mener à bien la construction

²⁰⁵ Rapport principal de la Banque Mondiale. « *Une nouvelle vision pour l'intégration économique du Maghreb?* ». Volume I: Novembre 2006. P : 27.

²⁰⁶ P. Balta. « *Le grand Maghreb, des indépendances à l'an 2000* ». La Découverte, Paris, 1990. P : 17.

²⁰⁷ D. Guechi. « *L'Union du Maghreb Arabe, intégration régionale et développements économiques* ». Ed Casbah, Alger, 2002. P : 24.

²⁰⁸ M. B-Richard. « *Les cinq chefs d'Etat maghrébins sur la voie de la coopération* ». Le Monde, 18 février 1989.

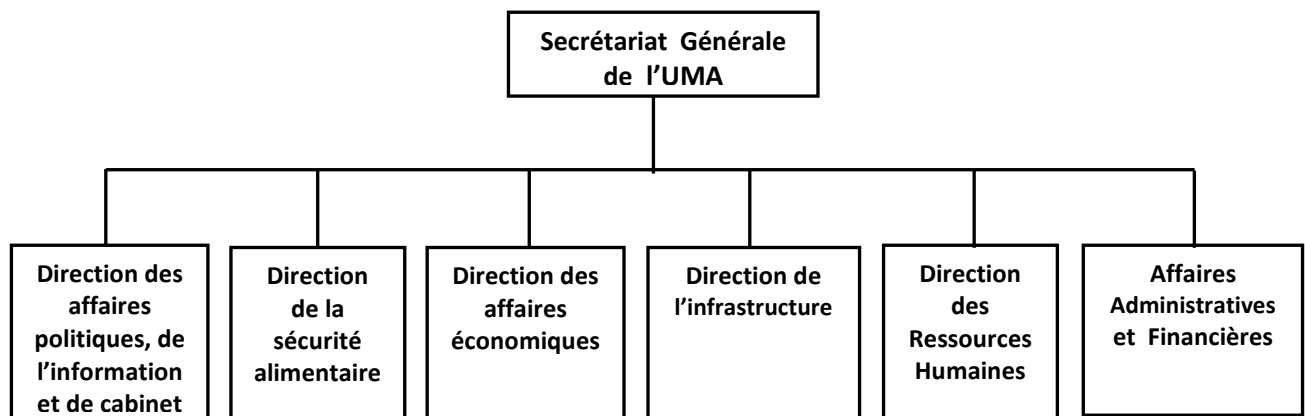
²⁰⁹ Traité de Marrakech, in www.maghrebarabe.org (consulté le 10 septembre 2008).

de l'ensemble maghrébin²¹⁰. Cependant, cette trop grande importance accordée à l'appareil institutionnel aura non seulement pour conséquence de se détourner de la juste définition d'objectifs concrets, mais fera également de cette machine maghrébine un système contradictoire. L'organisation est alors articulée autour des structures suivantes²¹¹:

- Conseil de la Présidence, instance suprême de l'Union et seul organe habilité à prendre les décisions. Celles-ci sont prises à l'unanimité;
- Conseil des Ministres des Affaires Etrangères, chargé de préparer les sessions du Conseil de la Présidence et d'examiner les propositions des autres institutions;
- Secrétariat Général permanent qui assure le Secrétariat du Conseil de la Présidence, du Conseil des Ministres des Affaires Etrangères, du Comité de Suivi et des Commissions ministérielles spécialisées ;
- Comité de Suivi composé d'un membre de chaque gouvernement, chargé du suivi des affaires de l'Union ;
- Quatre Commissions ministérielles spécialisées (Economie et Finances, Sécurité Alimentaire, de l'Infrastructure et des Ressources Humaines). Chacune peut créer des Conseils ministériels sectoriels et des Comités d'experts chargés de préparer les travaux à soumettre aux Conseils puis à la Commission ministérielle spécialisées concernée ;
- Assemblée Consultative composée de vingt représentants par pays, choisis au sein des institutions législatives des Etats membres; et,
- Instance judiciaire.

Dans la pratique, le Secrétariat Général entretient des liens étroits avec ces institutions dont il conserve leurs actes. De par ses Statuts, le Secrétariat Général travaille en étroite coopération avec le Conseil des Ministres des Affaires Etrangères, le Comité de Suivi et les Commissions ministérielles spécialisées.

Schéma N° 1 : L'organigramme actuel de l'UMA peut se présenter comme suit :



Source : Site officiel de l'UMA : <http://www.maghrebarabe.org>

²¹⁰ B. Sadok, « Traité de Marrakech et la construction de l'Union du Maghreb Arabe », in M.VIRALLY, « *Le Droit international au service de la paix, de la justice et du développement* », Ed A. Pedone, Paris, 1991. P : 129.

²¹¹ A. MAHIOU, « *L'Union du Maghreb Arabe: des Etats en quête de coopération* », Revue de l'École Nationale d'Administration, Vol 9 N° 1. Alger, 1999. P : 20.

Le Conseil de la Présidence est considéré sur l'étendue de son influence l'organe-clé du puzzle puisque il est le seul à prendre des décisions, de plus, ces dernières doivent être prises à l'unanimité des membres. La volonté politique reste donc déterminante dans ce processus de coopération régionale. Par voie de conséquence, le Traité ne prévoit aucun autre canal décisionnel. C'est ainsi que, par exemple, les Commissions ministérielles spécialisées sont non seulement instituées par le Conseil de la Présidence, mais ce dernier en définit en plus les compétences. Autre exemple que celui du Secrétariat général, celui-ci n'ayant aucune autonomie propre. Ce Conseil de la Présidence possède ainsi un rôle essentiel, vital à la bonne marche de l'UMA, parce qu'il lui incombe de mettre en œuvre le traité-cadre et de définir alors les orientations générales de l'Union.

Malheureusement, comme le souligne en 2005 l'ex-Secrétaire général de l'UMA, M.Habib Boulares, «*le Conseil de la Présidence ne s'est pas réuni depuis 1994. Ses structures sont aujourd'hui ankylosées*»²¹². Par conséquent, depuis près de douze ans, l'Union du Maghreb Arabe est condamnée à une paralysie de fond. En parallèle, il y avait une sorte de remet en cause de la règle de l'unanimité par la règle de la majorité ou de l'engagement, par laquelle les décisions prises n'engageront que les pays qui les prennent. Certes, cette réforme permettrait peut-être à l'UMA de repartir, mais elle conduira indirectement au démantèlement progressif de l'Union. Cette dernière est-elle alors condamnée à devenir une *coquille vide*²¹³.

De manière conjointe, le Conseil des ministres des affaires étrangères a examiné les potentielles voies de réadaptation des méthodes de travail de l'Union; ceci en vue de redynamiser l'action arabe commune dans un contexte d'accentuation de la tendance internationale au regroupement²¹⁴. Ainsi, face au blocage de l'Union, le pragmatisme de certains organes lui insuffle un air nécessaire à sa survie. L'UMA continuera à vivre sous perfusion tant que l'organe faîtière, "*articulé*" par les cinq chefs d'Etat, témoignera d'une telle inefficience. De plus, tant que le traité de base ne sera pas assez contraignant, l'UMA ne pourra pas constituer une association véritable et perdurera en tant que corps malade.

1.1.2. Les objectifs de l'UMA

La proclamation de l'UMA répond au souci de renforcer les liens de complémentarité économique au niveau du Maghreb et de réduire l'isolement de ces pays membres. La nouvelle union présente certains avantages sur les tentatives antérieures. Tout d'abord, les objectifs de l'UMA sont la libre circulation des biens et des personnes ainsi que la révision des règlements douaniers pour arriver à la création d'une ZLE. Il est également question d'une unité de compte qui pourrait être utilisée pour le commerce intermaghrébin. L'accord déjà conclu pour la construction d'un gazoduc de l'Algérie à l'Espagne via le Maroc est l'exemple concret de possibles projets d'intérêt mutuel.

²¹² A. Boulouar. « *L'UMA des Etats est en panne* ». L'Expression, 24 novembre 2005.

²¹³ T. Belghiche. « *Le sommet d'Alger n'aura pas lieu* ». 23 décembre 2003. Disponible sur : www.afrik.com.

²¹⁴ Conseil des ministres des affaires étrangères de l'UMA, *Communiqué final de la 20e session*, Alger, 2004.

Parmi les autres projets approuvés ou pris en considération, signalons la création d'une Banque Maghrébine d'Investissement et de Commerce Extérieur (BAMICE) pour financer des projets conjoints dans les domaines agricoles et industriels; l'amélioration du réseau ferroviaire et la création d'une autoroute reliant les pays membres. L'UMA vise donc à:

- Renforcer les liens de fraternité ;
- Réaliser le progrès et la prospérité de peuple maghrébins et la défendre ses droits ;
- Contribuer à la préservation de la paix fondée sur la justice et l'équité ;
- Poursuivre une politique commune dans différents domaines ;
- Réaliser la libre circulation des personnes, des services, des marchandises et des capitaux.

En parallèle, deux conventions ont été conclues par les pays maghrébins. La première, relative à l'échange de produits agricoles, a été signée le 23 juillet 1990 et prévoit :

- L'édification progressive entre les parties contractantes d'une union douanière en vue de réaliser un marché agricole maghrébin commun ;
- L'exonération des produits agricoles échangés, d'origine et de provenance locales, des droits de douanes et des impôts et taxes d'effet équivalent imposés à l'importation, à l'exception sur la production locale dans chacun de ces pays ;
- La mise en place d'une commission de la sécurité alimentaire chargée d'élaborer les listes de produits agricoles exonérés de toute mesure tarifaire.

La seconde convention concerne les aspects commercial et tarifaire. Elle a été conclue le 10 mars 1991 entre les pays de l'UMA, porte sur :

- L'exonération des droits de douane, impôts et taxes d'effet équivalent imposés à l'importation des produits échangés, d'origine et de provenance locales ;
- L'exonération des produits échangés, d'origine et de provenance locales, et définis dans des listes, de toutes mesures non tarifaires. Ces listes seront élargies progressivement, en tenant compte des lois relatives aux règles phytosanitaires et zoo-vétérinaires, à la santé et la sécurité en vigueur dans le pays importateur.

Si l'UMA a permis un doublement des échanges entre Etats membres, l'évolution du processus d'intégration au sein de l'UMA a été longtemps bloqué par l'*embargo international imposé à la Libye*, et l'est encore largement par la crise interne en Algérie et certaines dissensions entre les pays membres du fait notamment de la non-résolution de la question du Sahara Occidental.

1.2. Les accords commerciaux et tarifaires entre les pays de l'UMA

Le traité de Marrakech a prévu la mise en œuvre progressive des dispositions de la liberté de circulation des personnes, des biens, des services et des capitaux entre les pays membres. Ces dispositions ont été concrétisée par la conclusion de traités plus spécifiques,

ainsi la convention cadre adopté par les 5 Chefs d'Etats à Alger en juillet 1990 lors du VI^{ème} sommet maghrébin, ouvre la voie à la libéralisation des échanges au sein de l'UMA.

En fait, plusieurs conventions touchant à un certain nombre de secteurs ont été signées. On peut citer la convention relative au transport terrestre des personnes et des marchandises ainsi que le transit, la convention relative à l'encouragement et à la garantie de l'investissement, la convention concernant l'échange de produits agricoles, la convention tendant à éviter la double imposition et à établir des règles d'assistance mutuelle en matière d'impôt sur le revenu... Conclues en 1990, ces conventions ont été ratifiées et suivies d'autres accords non moins importants.

1.2.1. Taxe compensatoire unifiée

Outre la convention commerciale et tarifaire, on peut citer la convention de coopération dans le domaine maritime, la convention portant création de la banque maghrébine pour l'investissement et le commerce extérieur (BAMICE)²¹⁵. Le 4 avril 1994, deux protocoles ont été signés: l'un concerne le certificat d'origine alors que l'autre a trait à l'application de la taxe compensatoire unifiée. Sans oublier bien sûr la convention de coopération administrative réciproque pour la prévention, la recherche et la répression des infractions douanières. Certaines conventions ont remplacé d'autres d'aspect bilatéral autrefois en vigueur, comme à titre d'exemple les conventions tendant à éviter la double imposition. Cependant, les accords ne sont pas tous entrés en application faute de ratification.

A la faveur de ceux-ci, des mécanismes juridiques ont été mis en place pour faciliter les échanges maghrébins. Ainsi, en matière de transport terrestre de personnes et de marchandises ainsi que de transit, à titre d'exemple, la convention prévoit à l'entrée la franchise temporaire pour les véhicules immatriculés dans l'un des pays de l'UMA.

Pour ce qui est de l'échange des produits agricoles, les avantages sont réels : la franchise des droits de douane et des taxes d'effet équivalent sur les produits originaires de l'un des pays de l'Union. Il y a aussi la levée de toutes les formalités non douanières, la mise en place d'un système de protection de la production agricole maghrébine contre la concurrence des produits étrangers subventionnés.

1.2.2. Liberté d'investissement

Dans ce domaine, chacun des Etats s'engage à encourager la liberté d'investissement, soit que les ressortissants d'un Etat investissent dans les autres pays, soit que les investisseurs maghrébins investissent dans les pays concerné. Pour ce faire, chaque pays s'engage à assurer à l'investisseur maghrébin le même traitement réservé aux nationaux. Au cas où les obligations prévues ne sont pas respectées, l'investisseur maghrébin a droit à une réparation proportionnelle au préjudice subi, laquelle doit lui être versée dans un délai d'un

²¹⁵ A. EL Karm. « *Les mécanismes monétaires et financiers de l'intégration régionale maghrébine et méditerranéenne* ». Annuaire Economique du Maghreb, 1993-94. Pp : 35-37.

an de la date de l'accord sur le montant de la réparation. Il y a lieu de noter que la conclusion des dites conventions n'empêche pas les Etats membres de continuer à conclure des conventions bilatérales entre eux portant sur le même objet. La Tunisie a déjà conclu une convention avec le Maroc dans le domaine commercial et tarifaire.

Dans le domaine du transport international routier (TIR), une convention maghrébine conclue en 1990 entrée en vigueur en juillet 1993 - prévoit que le transport routier de marchandises entre pays de l'UMA soit dispensé d'autorisation et exonéré des droits et taxes en vigueur. Le trafic est aussi dispensé de l'autorisation de passage.

Plusieurs conventions touchant à divers domaines ont donc été conclues. Ce sont là des instruments juridiques qui peuvent, dans un avenir proche, consolider davantage les échanges commerciaux et renforcer la complémentarité. En effet :

1. Elle consacre les acquis des accords bilatéraux instaurant la ZLE en réaffirmant le principe de l'exonération des droits de douane et l'élimination progressive des obstacles non tarifaires. Les produits échangés doivent être accompagnés de certificats d'origine délivrés par les autorités compétentes de chaque pays ;
2. Elle engage les pays de l'Union à adhérer, en 1991, à une nomenclature tarifaire unifiée permettant ainsi l'uniformisation des standards et normes ;
3. Elle prévoit la conclusion d'un traité instituant l'union douanière, visant à instaurer un tarif extérieur commun en 1995, ce qui permet de protéger les productions locales par rapport au marché extérieur ;
4. Cette union douanière devrait déboucher sur un Marché commun à l'horizon 2000.

Dans le prolongement de la déclaration de Marrakech et les conventions signées dans le cadre globale de l'UMA, plusieurs accords bilatéraux de libre-échange ont été conclus entre le Maroc, la Tunisie et l'Algérie.

L'accord signé entre le Maroc et la Tunisie, qui est entré en vigueur le 16 mars 1999, prévoit la création d'une ZLE durant une période transitoire s'achevant au plus tard le 31 décembre 2007. Le schéma du démantèlement tarifaire est conçu selon la sensibilité et la nature des produits. Le cadre juridique des échanges maroco-tunisien est également défini par d'autres conventions, notamment le protocole de coopération technique entre le Ministère de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat du Maroc et le Ministère tunisien du Commerce (1998), l'accord d'encouragement et de garantie des investissements (1994), l'accord-cadre pour la coopération industrielle (1987), l'accord conclu entre le Centre Marocain de Promotion des Exportations (CMPE) et son homologue tunisien, le CEPEX (1981) et celui portant règlement intérieur de la Chambre de Commerce et d'Industrie mixte maroco-tunisienne (1987).

Le cadre juridique des échanges entre la Tunisie et l'Algérie est régi par l'accord commercial de 1981, complété par l'accord additionnel de 1984 prévoyant la franchise des droits de douanes et des taxes d'effets équivalents pour les produits originaires ayant un taux d'intégration minimal de 50%.

Le Maroc et l'Algérie ont signé le 14 mars 1989 un accord commercial qui institue l'octroi mutuel de préférences tarifaires au titre des échanges de produits originaires des deux pays. Cet accord, qui est entré en vigueur le 6 février 1990, prévoit l'exonération des droits de douanes et taxes d'effet équivalent pour l'ensemble des produits échangés. Le bénéfice du traitement tarifaire préférentiel est réservé aux produits qui satisfont aux règles d'origine spécifiées dans l'accord. Il s'agit :

- Des biens entièrement produits dans le pays d'exportation (produits des règnes animal, végétal ou minéral ainsi que les autres richesses naturelles) ;
- Des produits transformés dans le pays d'exportation et dont la valorisation locale n'est pas inférieure à 40% de la valeur globale des produits finis (départ usine).

En plus des règles d'origine, l'octroi du régime préférentiel est conditionné par le respect de la règle dite de *transport direct*, consistant à acheminer les produits directement du pays exportateur vers le pays importateur, sans transiter par un pays tiers. Par ailleurs, cet accord prévoit des dispositions additionnelles portant sur :

- La facilitation des procédures des échanges, surtout en matière de délivrance des autorisations d'importation et d'exportation ;
- L'octroi de la franchise douanière aux échantillons et matériels publicitaires ainsi qu'aux produits et outils nécessaires à l'organisation de manifestations commerciales ;
- L'octroi de la priorité en matière de transport aux entreprises et opérateurs nationaux.

1.3. Les principaux atouts

Les pays de l'UMA disposent d'atouts majeurs, à même de consolider rapidement leur intégration et de constituer un espace économique maghrébin. Les principaux atouts sont :

- ✓ Certains pays maghrébins disposent de ressources pétrolières et gazières importantes constituant leurs principaux produits à l'exportation. Dans le même temps, ils sont importateurs de produits agricoles, alimentaires, industriels et de biens d'équipement. D'un autre côté, d'autres pays maghrébins sont importateurs de produits énergétiques et exportateurs de produits agricoles, alimentaires et industriels ;
- ✓ Les pays de l'UMA sont au centre même des échanges entre deux continents, l'Europe et l'Afrique, ils disposent en outre, d'une main d'œuvre qualifiée et relativement moins chère. Cette situation devrait constituer un atout majeur de ces pays, pour drainer les investissements étrangers en créant un espace optimal pour les industries et en développant des réseaux de transports adéquats en vers les pays européens et africains ;

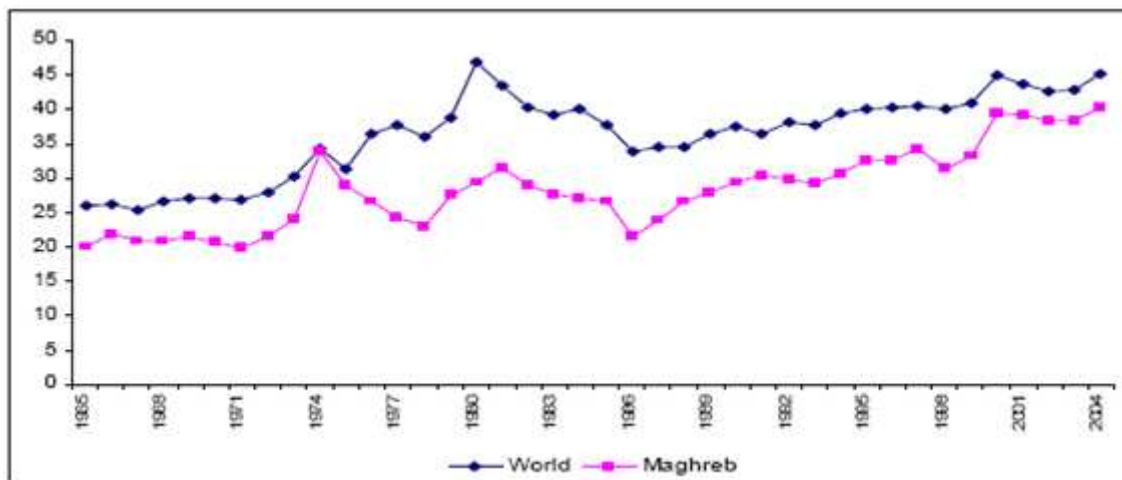
- ✓ L'homogénéité des structures sociales et du niveau de développement : le niveau de développement et la composition des structures sociales des composantes de la population sont très semblables créant des affinités très marquées entre elles au point d'en faire une population homogène d'un même pays, et ;
- ✓ L'unicité de la religion et de la langue: C'est un élément essentiel dans la consolidation des liens d'entente et de solidarité entre les populations des pays maghrébins.

2. Evolution des échanges intra-Magrébins

2.1. Etat de l'intégration des pays du Maghreb dans l'économie mondiale

Malgré la récente accélération de l'intégration commerciale²¹⁶, les PM sont toujours peu intégrés à l'économie mondiale malgré la réduction des barrières commerciales et non commerciales. En conséquence, la valeur des exportations de biens et services a augmenté en moyenne de 4% au Maghreb, soit grosso modo au même rythme que la croissance du marché mondial. La Figure n°3 montre que l'intégration commerciale du Maghreb s'est accélérée depuis la fin des années 90 en raison d'une forte performance des exportations en Tunisie et en Algérie (la hausse du ratio exportations pétrolières / PIB pour l'Algérie).

Figure N°3 : Maghreb par rapport au monde : intégration commerciale, 1964-2004.



Source: Indicateurs du développement dans le monde, 2005.

Au Maghreb le ratio des exportations hors hydrocarbures au PIB demeure inférieur à celui de toute autre région. Au sein de cette région, la contribution des exportations hors hydrocarbures au PIB a toutefois fortement varié de 1 % environ en Algérie à près de 30 % en Tunisie en 2004. La performance des exportations de marchandises au Maghreb par rapport à la taille des économies de la région est plus faible que dans d'autres blocs commerciaux régionaux.

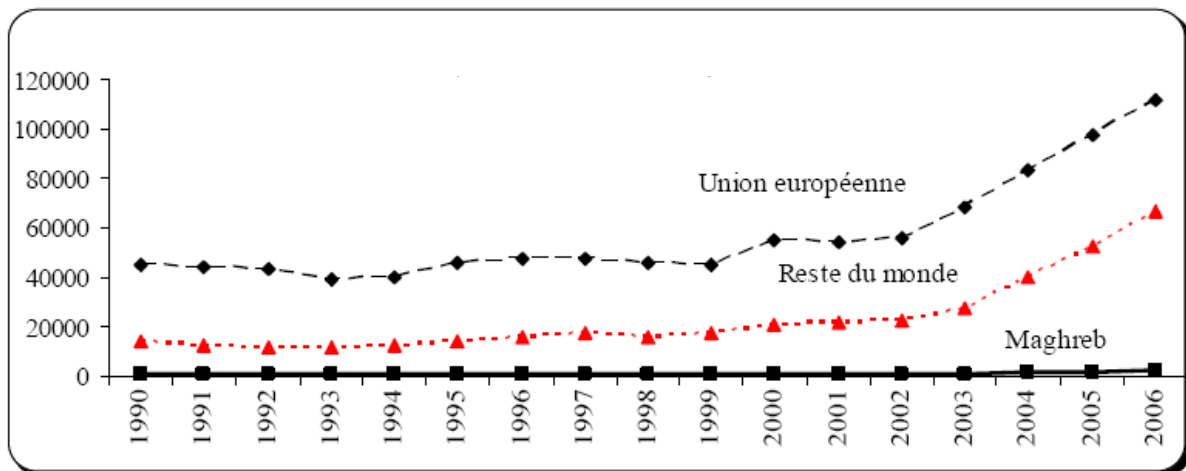
²¹⁶ Intégration commerciale = Exportations totales de biens et services en proportion du PIB.

2.2. Etat des lieux des échanges Maghrébins

La réussite de l'intégration Sud-Sud constitue une composante clef du succès pour l'ensemble de la région maghrébine, notamment en matière de création d'économies d'échelles, nécessaires pour pallier la faible taille des marchés domestiques et d'accroissement des flux d'investissements directs étrangers vers les économies maghrébines. A cet effet, s'il y a un domaine où l'intégration maghrébine perd pratiquement toute sa signification, c'est bien celui des rapports économiques qui sont presque tout à fait marginaux.

Selon le rapport de la Direction des Etudes et des Prévisions Financières (DEPF)²¹⁷ du Ministère de l'Economie et des Finances Marocain, les échanges intermaghrébins étaient en nette amélioration durant la dernière décennie, «alors qu'ils ne dépassaient guère les 803 millions de dollars en 1990, ils ont fortement rebondi pour se chiffrer à 2,2 milliards de dollars en 2006. Bien que les échanges des pays maghrébins avec l'UE d'une part, et le reste du monde d'autre part, aient, en moyenne, progressé plus vite entre 1990 et 2006, une dynamique encourageante des échanges intra-zone semble s'instaurer depuis 1998, illustrant ainsi une ouverture croissante des pays membres en faveur du cadre régional ».

Figure N°4 : Evolution des échanges maghrébins (en millions de \$)



Source : DEPF : « Enjeux de l'intégration maghrébine -Le coût du non Maghreb- » Op-Cit. P : 4.

Selon le même rapport de DEPF, bien que les flux d'échanges des pays maghrébins avec l'UE et le reste du monde aient, en moyenne, progressé vite entre 1990 et 2006, une dynamique encourageante des échanges intra-zone semble s'instaurer depuis 1998, illustrant ainsi une ouverture croissante des pays membres de la région :

- Le même schéma d'évolution intra-maghrébin a été observé pour les taux de croissance des exportations et des importations. Après un recul de 0,7% entre 1990 et 1998, la moyenne annuelle des exportations entre 1999 et 2006 est de 14,5%. Pour

²¹⁷ Direction des Etudes et des Prévisions Financières (DEPF) : « Enjeux de l'intégration maghrébine - Le coût du non Maghreb- » Maroc. Octobre 2008. Pp : 3-4. <http://www.finances.gov.ma/depf/depf.htm>.

les exportations du Maghreb vis-à-vis de l'UE, nous observons une croissance annuelle de 14,5% contre -1,7% durant les mêmes périodes, alors qu'il atteint pour les importations 7,4% entre 1999 et 2006, après 1,3% entre 1990 et 1998.

- Comparativement au reste du monde, le taux des importations est passé de 1,8% à 13,8% respectivement entre les périodes 1990/98 et 1999/2006, en contre partie, le taux de croissance annuel moyen des exportations maghrébines a atteint 24,8% et 1% respectivement pour les deux périodes considérées.

Néanmoins, par rapport aux autres regroupements régionaux, les échanges intra-maghrébins demeurent encore marginaux, en termes d'exemple :

- En 2006, le commerce global intra-maghrébin se limitait à 1,2% des échanges extérieurs de la zone. Par comparaison, le commerce intra-zone représentait 32,7% des échanges de l'UE, 11% de l'Association des Nations d'Asie du Sud Est (ASEAN), 14,6% des Pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO) et 7,9% des pays du Marché commun d'Amérique du Sud (MERCOSUR) ;
- En 2006, par rapport aux échanges des pays de l'UMA avec l'UE, le commerce intra-maghrébin demeurait encore faible. En moyenne, les pays de la région exportaient près de 51 fois plus vers l'UE que vers le Maghreb ;
- Entre les pays maghrébins, les échanges ne dépassaient pas 3,1% des exportations globales de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie.

2.2.1. Structure des échanges maghrébins

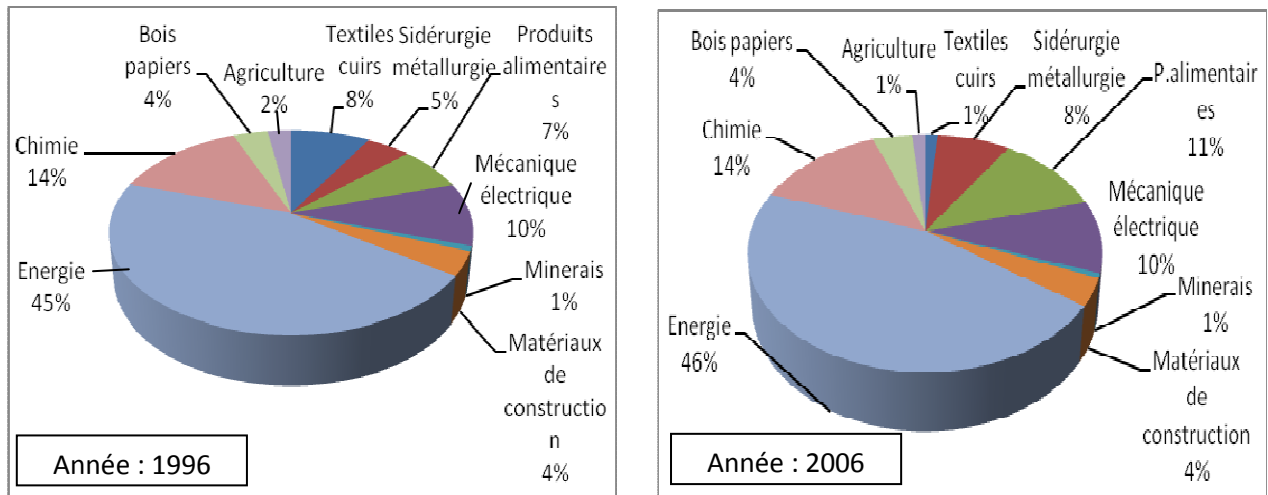
Suite au tableau ci-dessous, la part des secteurs pour lesquels le Maroc et la Tunisie disposent traditionnellement d'un avantage comparatif comme les matériaux de construction, produits mécaniques-électriques et textile a tendance à se reculer. Dans ce sens, les possibilités de diversification régionale seraient importantes. Néanmoins, le potentiel des échanges agricoles au niveau maghrébin pourrait être contraint par la limite des ressources en eaux.

Tableau N° 15 : Structure des échanges intra-maghrébins (en %)

	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Textiles cuirs	8,4	12,5	8,9	8,6	3,2	2,2	1,6	1,8	1,9	1,5	1,4
Sidérurgie métallurgie	4,7	5,9	10,4	8,2	5,9	5,9	7,2	8,1	10,2	6,9	7,9
Produits alimentaires	7,0	0	12,5	15,0	11,3	10,4	14,3	17,1	11,1	12,3	11,5
Mécanique électrique	10,0	8,4	8,7	6,9	6,5	7,9	8,3	12,3	8,8	8,7	9,8
Minerais	0,8	0,6	0,6	0,7	0,5	0,7	0,6	1,0	0,8	0,6	0,6
Matériaux de construction	3,8	3,4	3,7	2,8	3,2	2,7	3,5	5,2	3,9	3,9	3,7
Energie	45,3	36,0	27,3	36,1	50,3	49,0	41,2	28,6	39,7	45,7	45,5
Chimie	13,8	15,5	19,6	15,9	13,4	14,5	16,6	18,6	16,7	14,5	13,8
Bois papiers	3,7	4,7	4,9	3,7	3,5	3,5	4,7	4,8	4,8	4,3	4,3
Agriculture	2,5	2,1	3,4	2,1	2,3	3,3	2,0	2,6	2,1	1,5	1,4

Source : DEPF : « Enjeux de l'intégration maghrébine -Le coût du non Maghreb- » Op-Cit. P : 5.

Figure N°5 : Structure des échanges intra-maghrébins entre 1996- 2006 (en %)



Source : Elaboré par l'étudiant selon les données du tableau N° 14.

L'examen du commerce intra maghrébin fait également ressortir les remarques suivantes :

- Le volume des échanges hors-hydrocarbures réalisés par l'Algérie avec les autres pays maghrébins est vraiment marginal ;
- Les exportations de la Tunisie vers l'Algérie et le Maroc ne représentent que 1,73%, et 0,69% de ses exportations totales sur la période 1990-2000 et 1,21%, et 0,7% sur la période 2001-2004.
- Entre 1990 et 2000, malgré la proximité géographique, les importations de produits algériens n'ont représenté que 1,55% des importations tunisiennes. Cette part a baissé sur la période 2001-2004 pour se situer au niveau de 0,9% ;
- L'essentiel des achats algériens de textile s'effectue auprès de la Turquie, de la Chine et de l'Espagne. Le Maroc et la Tunisie ne sont que faiblement présents sur le marché algérien. Leur part de marché ne représente, respectivement, que 0,9% et 0,8% des importations de textiles de l'Algérie, soit seulement 0,3% des exportations globales marocaines de textile et 0,1% de celles de la Tunisie.

De plus, L'examen de la structure des échanges commerciaux entre les PM montre aussi que les échanges intra-maghrébins sont essentiellement unilatéraux. Cette situation laisse penser que les PM pourraient multiplier leurs échanges directs qui sont, en partie, complémentaires. En particulier, l'Algérie représente un marché porteur pour l'agriculture et les filières agro-alimentaire et manufacturière issues du Maroc et de la Tunisie, qui représentent eux même des marchés porteurs pour les produits énergétiques de l'Algérie.

En conclusion, nous pouvons annoncer que les échanges intra-Maghrébins demeurent encore marginaux par rapport à leur potentiel économique. Ce potentiel d'échanges semble être en partie freiné par l'orientation privilégiée des échanges vers l'UE, résultant ainsi en une similitude des structures productives dans ces deux pays.

2.2.2. Evolution des IDE dans les pays du Maghreb

Jugé médiocre dans les années 70 et 80, ces flux de capitaux au Maghreb ont terminé par s'améliorer, comme l'indique le tableau suivant, mais pas suffisamment. Des études expliquent que ce faible attrait pour la région est du à l'étroitesse des marchés nationaux, la non-consolidation du groupement régional –UMA-, les risques politiques et économiques, l'inadéquation du cadre juridique et réglementaire considéré peu généreux aux investisseurs, l'inefficacité des institutions, un environnement détruit, ainsi qu'une certaine absence de transparence²¹⁸.

Depuis quelques années, la préoccupation centrale de la plupart des PVD est d'attirer le maximum d'IDE, à ce fait et spécialement au cours des dix dernières années, les pays du Maghreb très attentifs à cette option ont encouragé l'attractivité et la promotion des IDE par la mise en place d'un cadre juridique et réglementaire adéquat jugé encore, aujourd'hui, peu fertile par les investisseurs étrangers.

Tableau 16 : Flux comparés IDE (aux prix courants)

Maghreb	1990-95	1996-2000	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Algérie	25	385.2	270	260	501	507	438	1196	1065	634	882	1081	1795	1665
Maroc	428	564	357	1188	417	1376	423	2808	428	2429	1070	1653	2450	2577
Tunisie	408	506.2	351	365	668	368	779	486	821	584	639	782	3312	1618

Source: CNUCED : pour la période: 1997-2000 & World Investment Report 2008.

On lisant le tableau ci-dessus, nous constatons que la différence de ces flux entre les deux périodes 1990-95 et 1996-2007 est substantielle. L'Algérie a réussi, au cours de ces dernières années à drainer des flux relativement importants d'IDE, surtout dans le domaine du pétrole et du gaz. Pour les deux autres pays, les IDE évoluent timidement, avec une perte de poids relative de la Tunisie au profit du Maroc. Entre 2000-2005, la Tunisie a connue une stagnation relative par rapport aux autres types de capitaux privés alors que, pour le Maroc, c'est l'inverse, ceci s'explique principalement par les conversions de dettes en IDE.

En général, les flux d'IDE à destination des pays Maghrébins ont fortement progressé durant la dernière décennie, passant de 0,9 milliard de dollars en 1996 à 1,6 milliard en 2000 ; et à 6,8 milliards de dollars en 2006. Cette évolution est liée, en grande partie, au niveau record de 3 milliards de dollars qu'ont atteint les IDE en Algérie suivie du Maroc avec 2,3 milliards de dollars et la Tunisie avec 1,5 milliard durant l'année 2006. L'Europe reste le principal bailleur de fonds pour les IDE au Maghreb reflétant le niveau des échanges commerciaux entre ces deux partenaires.

²¹⁸ Voir entre autres : C. Byrd William. « Algérie – Contre- Performances Economiques et Fragilité Institutionnelle Le Rôle central des hydrocarbures » "Confluence Méditerranée - N°45 PRINTEMPS 2003.

En 2007, près des deux tiers des IDE reçus par la Tunisie et le Maroc, et presque 50% pour l'Algérie, proviendraient de l'UE. En profitant de ses relations historiques, la France est le premier investisseur dans la région.

Tableau 17: IDE en % du PIB pays du Maghreb

		2006	2007
Algérie	Flux	1,55	1,26
	Stock	8,75	8,96
Maroc	Flux	3,75	3,49
	Stock	45,80	44,09
Tunisie	Flux	10,80	4,67
	Stock	71,24	75,62

Source: World Investment Report 2008.

La distribution des IDE reçus par les pays du Maghreb durant la période 2000-2007 montre la prédominance des flux d'IDE en Tunisie et au Maroc, en raison de l'essor important du processus de privatisation et de la conversion de la dette extérieure en investissements. En revanche, le retard pris dans le processus de privatisation, conjuguée à la lenteur des réformes économiques et institutionnelles, expliquent la troisième place des investissements étrangers en Algérie.

Considéré dans leur ensemble, les pays du Maghreb ont enregistré une baisse de l'investissement direct étranger de 13% entre 2007 et 2008, une baisse est également attendue pour les flux d'IDE en 2009²¹⁹.

Les facteurs qui handicapent l'attractivité des IDE des pays maghrébins peuvent être regroupés en trois grandes composantes. La première est liée à l'environnement des affaires, généralement caractérisé par la lourdeur administrative et par la déficience des institutions, en particulier de l'appareil légal et judiciaire et le faible niveau de développement des infrastructures²²⁰.

La seconde contrainte est d'ordre économique et financier : telle que la croissance économique, qui est en dessous des performances moyennes de l'ensemble des PVD, de plus, la petite taille des marchés maghrébins ainsi que l'absence d'une intégration régionale entre ces pays pèsent également sur l'attractivité des IDE. Non moins important, dans l'ensemble des pays maghrébins, les marchés financiers apportent peu de soutien à l'investissement productif, tandis que les systèmes bancaires maghrébins sont faiblement concurrentiels.

²¹⁹ P. Jacquet. « *De l'attractivité à la croissance* ». L'Economiste du 23 avril au 7 mai 2008. P : 20.

²²⁰ Selon le rapport « *Doing Business 2009* » qui établit, chaque année, un classement mondial des pays en matière de mise en place de réformes et de facilitation de la pratique des affaires, Le Maroc a été classé 128ème au niveau mondial, devant l'Algérie (132ème) et loin derrière de la Tunisie (73ème).

Enfin, la faiblesse de l'attractivité financière est liée à une contrainte d'ordre social, notamment en termes de qualité de la main-d'œuvre maghrébine et de réglementation du marché du travail. Parallèlement, en termes de stabilité sociale, le taux de croissance moyen du PIB par habitant demeure faible et contraste avec les bons résultats affichés par les pays émergents qui ont réussi leur intégration à l'économie mondiale.

2.3. Raisons de la faiblesse du commerce intra-maghrébins

2.3.1. Caractère similaire des économies maghrébines

L'Algérie, le Maroc, et la Tunisie sont des pays dotés d'une main d'œuvre abondante et, quoique à des degrés différents, ils exploitent tous des ressources naturelles. Le potentiel des échanges intra-maghrébins semble être partiellement freiné par le caractère similaire de certains pays maghrébins, en l'occurrence le Maroc et la Tunisie. A cet égard, la référence à l'indice *Finger-Kreinin*²²¹ montre que, sur le marché de l'UE le degré de similarité des exportations de la Tunisie par rapport aux exportations marocaines dépasse les 75% durant la période 1990-95 à 79% entre 1996-2000, mais il a chuté à 71,2% entre 2000-06.

Cette similarité est le résultat du développement d'une base structures productives efficiente dans ces deux pays en profitant des préférences douanières accordées par l'UE. Cette situation a même généré une concurrence vive entre le Maroc et la Tunisie dans leurs relations avec l'UE. En effet, 68% des exportations tunisiennes sont dans des industries où le Maroc détient aussi un avantage comparatif sur le marché européen. En revanche, le degré de similarité des exportations algériennes par rapport aux ventes du Maroc et de la Tunisie sur le marché de l'UE demeure faible.

Tableau N° 18 : Indice de similarité des exportations des pays de l'UMA vers l'UE

	1990-95	1996-2000	2000-2006
Maroc-Algérie	2,5%	2,7%	4,9%
Maroc-Tunisie	75%	78,6%	71,2%
Algérie-Tunisie	13,7%	13,3%	11,1%

Source : DEPF : « *Enjeux de l'intégration maghrébine -Le coût du non Maghreb-* » Op-Cit. P : 6.

Alors que de multiples insuffisances semblent contraindre le potentiel d'intégration régionale, leur élimination nécessiterait une ferme volonté politique de coopération, dans un contexte où d'autres régions dans le monde sont en train de s'organiser en bloc pour tirer le meilleur profit de la mondialisation.

2.3.2. Faible complémentarité structurelle

Cette question se pose dans le contexte de la discussion sur les perspectives du commerce régional est de savoir si les produits maghrébins exportés s'alignent sur les importations

²²¹ Cet indice reflète le degré de similitude des exportations de deux pays sur le marché d'un même partenaire.

nationales en provenance des partenaires régionaux. Les économistes pensent que cette question de la complémentarité est l'une des éléments importants pour valider l'hypothèse du partenaire commercial naturel. A cet égard, les indices de complémentarité pour les pays du Maghreb sont faibles, ce qui implique qu'il y a peu de correspondance entre ce que les pays exportent et les produits qu'ils importent.

Selon les estimations de FEMISE, elle s'est établie à 0,856 et 0,738 respectivement en 2000 et 2006. A titre de comparaison, l'indice de complémentarité intra-UE est de 0,48 en 2006. La faiblesse de la part relative des échanges intra-maghrébins conduit à se demander si celle-ci correspond aux potentialités structurelles, ou si des facteurs institutionnels et politiques entravent le développement des échanges. Aussi, pour donner une vision synthétique du potentiel supplémentaire d'intégration des partenaires maghrébins, il importe de comparer la structure des importations d'un partenaire avec la structure sectorielle des exportations d'un autre partenaire. La complémentarité entre les deux partenaires, et par extension leur degré actuel d'intégration, sera d'autant plus élevé que l'offre sur les marchés internationaux est proche de la demande de l'autre partenaire. C'est-à-dire que les exportations du premier coïncident avec les importations du second.

Cela tend à corroborer diverses études qui montrent que les pays les plus diversifiés géographiquement dans leurs échanges sont aussi ceux qui produisent le plus de complémentarités structurelles entre eux.

Ainsi, la faible adéquation des structures exportatrices à la demande intra-régionale figure parmi les facteurs explicatifs du faible développement des échanges régionaux. Toutefois, il convient de souligner que, selon certaines recherches du FMI, l'indice de complémentarité des productions des pays maghrébins est globalement similaire à celui de zones d'intégration régionales telles que l'ASEAN et le MERCOSUR. Or, entre 1970 et 2000, la part du commerce intra-zone a enregistré une progression de 36% à 50% pour les pays membres de l'ALENA, de 11 à 25% pour l'Amérique du Sud et de 2 à 11% pour les pays du Pacte Andin. Ces faibles niveaux de la complémentarité commerciale du Maghreb par rapport aux autres groupements régionaux au moment de l'entrée en vigueur de leurs accords commerciaux régionaux respectifs soulignent les perspectives limitées pour une intégration commerciale régionale.

Ces évolutions témoignent d'une sous-exploitation du potentiel de développement des échanges au niveau de la région maghrébine, or, dans une perspective dynamique d'ouverture des marchés et de développement des infrastructures, des spécialisations plus fines apparaîtront et permettront des rendements croissants et le développement d'échanges de produits différenciés. En effet, la confrontation de structures productives semblables pousse à une dynamique concurrentielle fondée sur la modification des structures de marché, la mise en œuvre de rendements croissants et de spécialisations moins massives fondées sur la qualité et l'innovation technologique.

2.4. Le nouveau projet de l'Union Pour la Méditerranée (UPM)

Lancée le 13 juillet 2008 à Paris, l'Union Pour la Méditerranée (UPM) est née dans un contexte régional marqué par des écarts énormes de développement entre le Nord et le Sud en termes de démographie, de richesse, de gouvernance, d'équipements... Notant ici que la Méditerranée est la seule zone au monde où l'écart économique entre les deux rives est aussi important. En termes de PIB, la différence va de 1 à 10, avec 30 000 dollars par habitant en moyenne pour la rive nord et seulement 3 000 pour la rive sud²²².

Pour dépasser le blocage actuel et créer un espace de paix et de prospérité, l'UPM s'inscrit dans le cadre de renforcer la convergence des pays partenaires vers les normes et standards européens et fournisse une plus grande insertion des pays de sud dans les échanges et d'investissements régionaux. En effet, les grands domaines de coopération s'articulent autour de questions clés ayant trait au développement durable, l'infrastructure de base, le développement économique et social, le dialogue culturel et la sécurité énergétique. Partant de ces réalités, Les analystes dévoilent que l'UPM ni donc qu'un prolongement du processus de Barcelone avec comme principal changement une meilleure symétrie entre les partenaires du nord et du sud de la Méditerranée²²³.

En réalité, il faut signaler que cette dynamique régionale est nécessaire pour les deux rives. *« D'une part, le Sud n'a pas d'autre projet pour s'inscrire dans la mondialisation ni rattraper le retard qu'il enregistre par rapport aux autres régions du monde. D'autre part, l'Europe doit se préoccuper des États de sa frontière sud comme l'a fait l'Allemagne avec l'Europe de l'Est et les États-Unis avec l'Amérique latine. Il est donc nécessaire de mettre en place une intégration économique renforcée, ne serait-ce que pour compenser le déséquilibre démographique qui ne cesse de croître »*²²⁴.

Au total, des opportunités plus grandes sont offertes dans le cadre de l'UPM exigent de la part des pays maghrébins de relancer leur intégration et de forger des positions communes qui accroîtraient leur pouvoir de négociation. Dans ce cadre, le Maghreb pourrait s'adjuger une place de choix au sein de la Méditerranée et jouer le rôle de relais incontournable entre l'Europe, le Moyen Orient et l'Afrique sur les différentes thématiques de l'intégration d'une manière qui lui permette de tirer pleinement profit des bienfaits de la mondialisation, tout en facilitant l'accélération du processus de son rattrapage économique.

²²² « Le projet d'Union pour la Méditerranée : ce qu'en pense le Maghreb ». Conférence IFRI ; 11 mars 2008. P : 2. Voir : www.ifri.org.

²²³ K. M Finan. « L'Union pour la Méditerranée: une ambition française de reconsidérer le Sud ». IFRI- Bruxelles. Décembre 2008. P:11. Voir : www.ifri.org.

²²⁴ K. M Finan. Op- Cit ; P:16.

Conclusion

Les trois pays Maghrébins ont connu une évolution rapide et remarquable en termes d'ouverture commerciale. Ce résultat peut s'expliquer essentiellement par la prise de conscience de l'intérêt d'adopter une stratégie de développement extravertie qui est censée être plus propice à la croissance que l'autarcie. En effet, c'est au cours des années 1980 que ces pays ont accéléré la mise en place des réformes de leurs politiques commerciales pour objectif d'ouverture de leurs économies, d'augmenter et diversifier leurs exportations.

L'analyse de l'expérience Maghrébine en terme d'intégration révèle que malgré l'existence d'une panoplie d'éléments pouvant contribuer à l'instauration d'un espace économique maghrébin viable, les pays Maghrébins restent faiblement ouverts au CI, leur commerce se caractérise par sa forte concentration géographique et sa faible diversification sur le plan des produits, une part significative des produits manufacturés exportés est intensive en main d'œuvre et à faible contenu technologique. Un travail énorme et une mobilisation plus intense des moyens humains et matériels est nécessaire au delà de la volonté politique pour établir une coopération plus étroite dans les domaines politiques, économique et de la sécurité, sur la bonne gouvernance, la paix et la bonne gestion des ressources publiques et privés.

Enfin, Les Etats Maghrébins seraient appelés à consolider d'avantage la mise en place des réformes économique, administratives, financières et fiscales ainsi qu'un cadre réglementaire transparent, en veillant à la réalisation des équilibres macro- économiques et à une meilleure intégration régionale.

CONCLUSION

CONCLUSION

1.-Rappel des buts

Durant cette thèse, nous avons mis comme objectif majeur de notre recherche de retracer, d'analyser et de comparer l'évolution de la pensée et des politiques commerciales au sein de trois économies qui font partie de l'UMA, à savoir : l'Algérie, le Maroc et la Tunisie.

Ensuite, nous avons essayé d'examiner les défis actuels et futurs de l'intégration des pays maghrébins qui se veut mondiale et multisectorielle, de définir une position avantageuse pour l'Algérie et les pays Maghrébins dans le cadre des négociations sur la libéralisation des échanges multilatéraux à l'OMC et des accords commerciaux bilatéraux, notamment avec l'UE.

Enfin, nous avons ainsi procédé à une évaluation des impacts de la libéralisation des économies et des mesures liées au commerce sur le développement des exportations, la libéralisation des importations de chaque pays et sur l'évolution des échanges au sein du Maghreb. L'objectif fixé ici est donc, d'examiner les résultats de l'exportation et d'importation des trois pays de l'UMA après la libéralisation de leur commerce afin de tirer des enseignements pour l'élaboration de futures stratégies de développement.

2.-Résultats du travail

L'analyse de la conjoncture économique dans la région du Maghreb rappelle que les trois pays se sont fixé les mêmes objectifs consistant en une croissance forte et rapide, un développement basé sur l'économie du marché et l'ouverture sur l'extérieur. Au début des années 1970, les pays du Maghreb se lancèrent dans l'industrialisation grâce notamment à une hausse des prix du pétrole et du phosphate, et en particulier en Algérie au début de la nationalisation de l'industrie pétrolière. Par conséquent, la détérioration des termes de l'échange des années 1980, liée à la baisse des prix du pétrole et du phosphate et à la baisse de la demande en provenance des pays européens (notamment pour le secteur textile), a révélé les distorsions engendrées par cette politique économique autocentrée et a précipité ces pays dans une crise économique.

A partir du milieu des années 1980, les déséquilibres économiques et la montée des revendications sociopolitiques qui s'ensuivirent ont poussé les gouvernements des pays du Maghreb à libéraliser l'économie. Le Maroc, la Tunisie et l'Algérie ont respectivement signé leurs premiers programmes d'ajustement structurel avec le FMI en 1980, 1986 et 1989. L'ouverture des économies au secteur privé et surtout aux investisseurs étrangers a été au cœur des programmes d'ajustement structurel du Maroc et de la Tunisie, l'Algérie ayant longtemps préféré préserver sa souveraineté économique. Par une simplification des procédures administratives, des réformes des codes de l'investissement et l'instauration de

zones franches (en 1986 pour la Tunisie et en 1990 pour la zone franche de Casablanca), les deux premiers pays ont réussi à diversifier et accroître leurs exportations.

Depuis le milieu des années 90, le commerce extérieur est progressivement libéralisé, et des politiques de facilitation commerciale importantes sont appliquées. L'ouverture du secteur industriel est largement motivée par l'accord d'association avec l'UE, partenaire économique principal des pays du Maghreb; ces années sont marquées donc par le développement de l'industrie touristique et textile pour le Maroc et la Tunisie, tandis que l'Algérie restait dépendante de ses exportations d'hydrocarbures.

La principale conclusion est que grâce aux efforts que les pays maghrébins ont déployés en vue de libéraliser leur commerce au cours des vingt cinq dernières années, la plupart des réformes qui étaient considérées comme les principales mesures à la croissance de leurs exportations ont été mal appliquées. Cette expérience décevante du commerce intra-régional du Maghreb s'explique par un certain nombre de facteurs, dont :

- Les politiques d'intégration extérieures du passé n'ont toutefois pas permis au pays du Maghreb de diversifier leurs partenaires. L'examen de la structure des échanges extérieurs des pays maghrébins révèle une forte dépendance envers l'UE, tant au niveau des exportations que des importations, à titre d'exemple entre 40 et 80% des exportations des trois pays sont destinés vers l'Europe et plus spécifiquement vers le marché de l'UE. La domination de l'UE en tant que débouché pour les exportations des pays maghrébins atteint des niveaux très élevés dans le cas de la Tunisie (80%), mais également le Maroc (69%) et l'Algérie (55%) ;
- Les pays maghrébins n'ont pas diversifié leurs exportations au profit de produits de base plus porteurs et d'articles manufacturés, qui sont moins sujets aux aléas des marchés internationaux. Un pays comme l'Algérie a une économie très peu diversifiées et des exportations très fortement dominées par les combustibles qui interviennent pour plus de 90% des ventes sur les marchés extérieurs, et de ce fait elle reste vulnérable à tout retournement des prix du pétrole. Le Maroc et la Tunisie ont des exportations relativement plus diversifiées. Toutefois, leurs exportations manufacturières sont assurées par un nombre très restreint de branches (habillement, textile, cuir et chimie) et dépendent souvent d'inputs importés. Ainsi, nous avons observé qu'une part significative des produits manufacturés exportés est intensive en main d'œuvre et à faible contenu technologique ;
- Bien que les échanges des pays maghrébins avec l'UE et le reste du monde aient, en moyenne, progressé plus vite entre 1990 et 2006, une dynamique encourageante des échanges intra-zone semble s'instaurer depuis 1998, illustrant ainsi une ouverture croissante des pays membres en faveur du cadre régional. C'est ce dont témoigne le taux de croissance des exportations intra-maghrébines qui s'est établi, en moyenne annuelle, entre 1999 et 2006 à 14,5%, après un recul de 0,7% entre 1990 et 1998. Globalement, l'examen de la structure sectorielle des échanges commerciaux entre les

pays maghrébins montre que les échanges intra-maghrébins sont essentiellement unilatéraux et non équilibrés, le niveau d'intégration commerciale est en deçà des performances réalisées par les autres communautés régionales. De plus, les pays du Maghreb sont toujours peu intégrés à l'économie mondiale malgré la récente accélération de l'intégration commerciale.

Aujourd'hui la question de l'intégration commerciale et économique des pays Maghrébins s'impose pour de multiples raisons. Il ne s'agit pas uniquement de s'inscrire dans la vague internationale de l'intégration régionale, mais de concevoir un projet d'intégration qui, tout en étant dotée d'une vision politique, obéit à une rationalité économique par une prise en compte des mécanismes d'incitation des agents privés. C'est cette vision politique qui permet de prendre en compte les objectifs stratégiques de long terme et justifie la mise en place dans le court terme, des conditions susceptibles de stimuler la propension à commercer entre les opérateurs économiques des pays de la région.

L'adhésion des pays Maghrébins à l'OMC et à l'UE doit être regardée comme un atout pour réviser leur processus d'intégration régionale. Les engagements consolidés par les pays de la région dans le cadre multilatéral en matière d'ouverture des marchés vont représenter une base minimale crédible pour une coopération régionale approfondie. Forts de leur apprentissage tout au long du processus d'accession ou de leur expérience dans le cadre de l'OMC, il est très vraisemblable que les pays maghrébins aient «mûri» et que leur façon d'aborder l'intégration régionale modifiée. Celle-ci devrait être conçue comme une composante habilement taillée qui complète l'édifice des relations multilatérales et Euro-méditerranéennes et non un substitut qui vise à les évincer.

3.- Validation des hypothèses

En ce qui concerne la validation des hypothèses proposées, les résultats de cette étude nous ont amenés à constater ce qui suit :

H1- Il est clair que la première à été confirmée, car les mesures de libéralisation décidées en commun furent contrecarrées par des mesures administratives à l'échelle des organes communs et nationaux de chaque pays membre. Les réformes de commerce extérieure au sein des pays Maghrébins requièrent ainsi toute une série de mesures allant des réformes macro et micro- économiques , à la qualification des ressources humaines

H2- Quant à la deuxième hypothèse qui prétend que le commerce extérieur en Maghreb a évolué en suivant les évolutions de contexte de mondialisation et des groupements économiques et qu'il n'a pas pris en considération le contexte sociopolitique et économique interne caractérisé par une crise du système productif, elle est en partie vraie, néanmoins les pays du Maghreb n'ont pas l'expérience de mise en œuvre des réformes et des politiques d'une manière rapide et saine.

H3- L'hypothèse est réalisée mais de façon graduelle, l'ouverture des économies maghrébines au marché mondiale à travers les accords signés avec l'UE et avec l'OMC constitue un vrai défi pour les pays Maghrébins qui se trouvent en effet devant une série continue de défis qu'ils seraient incapables d'affronter séparément. Ces défis sont d'abord, imposés sur le plan interne, par les mutations démographiques et socio-économique et culturel. Ces défis sont imposés, sur le plan mondial, par l'évolution de l'économie internationale. Ils sont imposés aussi, sur le plan méditerranéen, par la présence d'une Communauté économique européenne de plus en plus puissante.

H4- Finalement, la dernière hypothèse n'est pas vérifiée. Les pays Maghrébins n'ont pas vraiment profité de leurs relations avec leurs partenaires, ni tirer pleinement profit des bienfaits de la mondialisation. Ils doivent donc, bénéficier davantage de leurs relations politiques et surtout économiques pour la reprise de leurs commerces extérieurs et l'intégration de leurs économies dans l'économie mondiale durant les prochaines années.

4.- Les recommandations et les suggestions

Au bout de cette recherche, nous allons proposer, à la lumière de ces évolutions constatées, certaines recommandations jugées essentielles pour apporter des améliorations quant à ces politiques commerciales. Ces recommandations sont les suivantes :

- Les pays maghrébins souffrent de la faiblesse de leurs taux de croissance économique, de leur intégration sur les marchés internationaux qui ne correspond pas à leur potentiel, de leur concentration dans des exportations de produits primaires, de leur part réduite dans les IDE et de leur incapacité à générer l'emploi qui permettrait de réduire le chômage, ce qui accroît la pauvreté et la vulnérabilité. Instaurer un environnement propice au développement de l'investissement dans l'industrie et les services à haute valeur ajoutée pour plus de croissance et de création d'emplois est une solution souvent avancée pour sortir de ces blocages économiques.
- Grâce aux flambées du prix de pétrole, les recettes de l'Etat Algérien ne cessent d'augmenter. Cette bonne assise financière ajoutée au fait de la régression de la dette extérieure et du taux de croissance honorable (dans les 5% en 2005) fait de l'Algérie un pays à grand potentiel dont les perspectives de développement ne peuvent être que prometteuses. Il reste quand même à engager des réformes structurelles pour amorcer le changement. En fait, plusieurs réformes ont été lancées pour ouvrir le marché à la concurrence privée. Dans ce sens, l'une des priorités de l'Etat doit être l'incitation et le développement de privé national et étranger spécialement dans les secteurs hors hydrocarbures par des réformes adéquates : douanières, fiscales...
- La trop grande dépendance de notre économie à l'égard des produits énergétiques et du niveau des prix sur le marché pétrolier international, fragilise les possibilités d'un processus de développement économique et social à moyen et à long terme. A cet effet, l'amélioration des performances des entreprises, la mise à niveau de l'environnement

économique, l'harmonisation des textes en faveur des exportateurs, un ciblage plus approprié des produits à l'exportation, le développement de programmes de formation, une gestion plus rigoureuse et plus cohérente de l'information commerciale, pour ne citer que celles-là, sont autant d'actions urgentes à mettre en œuvre si l'on veut atteindre l'objectif assigné.

- Considérer le régionalisme avec un regard nouveau et propose un « régionalisme ouvert » axé sur une intégration « plus élargie » au reste du monde. L'objectif devrait viser une intégration plus approfondie de sorte à éliminer, progressivement à terme, une plus large gamme de distorsions de politique. Toutefois, la concrétisation de ce projet d'envergure nécessite de la part des pays membres de l'UMA une coopération prononcée et un engagement ferme dans la voie de la modernisation et la libéralisation économique et financière.
- Procéder à l'analyse des sources potentielles de croissance et de compétitivité au niveau du Maghreb, en prenant en compte les possibilités de tous les pays, et en cherchant les stratégies optimales dans l'espace plus grand constitué par l'ensemble de la région. Cette analyse favoriserait l'apparition de nouvelles formes de spécialisation intra-régionale susceptibles d'induire une allocation optimale des facteurs de production et de conforter l'insertion du Maghreb dans le commerce mondial d'une manière qui lui permet de tirer pleinement profit des bienfaits de la mondialisation, tout en favorisant la différenciation des échanges intra-régionaux et la mise en œuvre de processus à rendements croissants et à économie d'échelle.
- Moderniser les structures commerciales, par la modernisation de la politique commerciale comme le dynamisme des régimes douaniers tarifaires et administratives, de plus, il faut continuer à améliorer les infrastructures de dédouanement et simplifier d'avantage les procédures, Il faut également accélérer la mise en place d'autres infrastructures, comme des laboratoires, des offices de standards et de normalisation, ainsi que des institutions visant à surveiller et promouvoir la qualité des produits. Multiplier les opportunités de partage des expériences maghrébines (chambres de commerce, forum économique maghrébin, forums nationaux).

5.-Nouvelles pistes de recherche

Partant des résultats de cette étude, les chercheurs peuvent se pencher sur plusieurs pistes et débouchés de recherche, nous leur proposons quelques problématiques :

- *En égard à la conjoncture internationale actuelle défavorable, faut-il de nouvelles réformes du commerce extérieur national –Algérie ou l'ensemble des pays de l'UMA- pour que soient rapide la croissance du PIB et quelles sont les politiques adéquates pour atteindre cet objectif ?*

- *Quelles sont les interactions récentes et futures entre l'intégration de l'Algérie -or des pays du Maghreb- dans l'économie mondiale, sa croissance économique et sa performance en matière de développement humain durable (DHD) ?*
- *Est-ce qu'il est encore pertinent aujourd'hui de s'intéresser à la question de l'intégration régionale entre les pays du Maghreb ? Si oui, Comment les décideurs du Maghreb peuvent-ils structurer leur programme de réformes à moyen terme de sorte à tirer le maximum de fruits d'une intégration régionale ?*

REFERENCES
BIBLIOGRAPHIQUES

LA BIBLIOGRAPHIE

Livres :

1. ANTWEILLER. W. & TREFLER. D. « *Increasing Returns And All That : A View From Trade* ». NBER, Working Paper 7941. Octobre 2000.
2. BALTA. P. « *Le grand Maghreb, des indépendances à l'an 2000* ». La Découverte, Paris, 1990.
3. BELHIMER. A. « *La Dette extérieure de l'Algérie* ». Ed Casbah, Alger, 1998.
4. BENISSAD.H. « *Cours d'économie internationale* ». OPU, Alger, 1983.
5. BENISSAD. H. « *Algérie restructurations et réformes Economiques 1979-1993* ». OPU, Alger. 1994.
6. BENISSAD. H. « *Economie de développement de l'Algérie* ». OPU. Alger. 1979.
7. BENBITOUR. A. « *L'Algérie au 3^{ème} Milliaire, Défis et Potentialité* ». Ed Marinoor, Alger. 1998.
8. BENACHENHOU.A. « *L'expérience Algérienne de planification et de développement 1962-1982* ». OPU d'Alger. 2^{ème} édition.
9. BOUËT. A. « *Le protectionnisme : analyse économique* ». Paris, Vuibert. 1998.
10. BOUTIER.J. & DYONET.N. & Autres. « *Documents d'histoire moderne du milieu du XVIIe siècle à la fin du XVIIIe siècle* ». Presses Univ de Bordeaux, 1992.
11. BOUZIDI.N. « *Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur* ». OPU. Alger, 1988.
12. BOUZIDI.A. « *25 questions sur le mode de fonctionnement de l'économie Algérienne* ». APN. Alger, 1988.
13. BOUZIDI.A. « *Les Années 90 de l'Economie Algérienne* ». Ed, ENAG, Alger, 1999.
14. BYE.M. « *Relation Economique Internationale* ». Dalloz, Paris, 1971.
15. BYRD William. C. « *Algérie – Contre- Performances Economiques et Fragilité Institutionnelle Le Rôle central des hydrocarbures* ». Confluence Méditerranée - N°45 PRINTEMPS 2003.
16. DAGUT. J. L. « *Réussir la dissertation d'économie* ». Publié par Studyrama. 2003.
17. DAHMANI.A. « *L'Algérie à l'Epreuve des Réformes Economiques* ». Ed Casbah, Alger, 1999.
18. DEBBOUB.Y. « *Le nouveau mécanisme économique en Algérie* ». OPU. Alger, 1995.
19. DUMAS. A. « *L'économie mondiale* ». 2^{ème} édition. De Boeck. 2004.
20. ECREMENT.M. « *Indépendance politique et libération économique, un quart de siècle du développement de l'Algérie 1962-1985* ». Edition ENAP.OPU, Alger, 1986.

21. FONTAGNE.L. & FREUDENBERG.M. & PERIDY.N. « *Commerce international et structures de marché : une vérification empirique* ». Economie et Prévision, n° 135, juillet-septembre, 1998.
22. GUECHI. D. « *L'Union du Maghreb Arabe, intégration régionale et développement économique* ». Ed Casbah, Alger, 2002.
23. GUILLOCHON.B. & KAWECKI.A. « *Economie internationale, commerce et macroéconomie* ». 5^e édition, Dunod. Paris. 2006.
24. GUILLOCHON.B. « *Economie internationale* ». Coll. " économie Module ", Paris, Dunod, 1993.
25. HARRIS.R. & LEMIEUX.T. « *Les Liens En Amerique Du Nord-aspects Sociaux Et Marchés Au Travail: Aspects Sociaux et Marchés du Travail* ». University of Calgary Press, 2005.
26. HELPMAN.E. & KRUGMAN.P. « *Market & Structure and Foreign Trade* ». Cambridge, The MIT Press, Mass, 1985.
27. JEANNENEY.J-M. « *Pour un nouveau protectionnisme* ». Paris, Seuil. 1978.
28. KRUGMAN. P. « *The Narrow and Broad Arguments for Free Trade* ». American Economic Review, Papers and Proceedings, vol. 83, n° 3, mai 1993.
29. KRUGMAN.P. & OBSTFELD.M. « *Economie internationale* », traduit de l'anglais par HANNEQUART. A. & LELOUP. F. 3^e édition, De Boeck et Larcier, 2001.
30. KRUGMAN.P. & OBSTFELD.M. « *Economie internationale* ». Person Education, 7^{ème} Edition, France. 2006.
31. MESSERLIN.P.A. « *Le commerce international* ». PUF, Paris, 1998.
32. MEKIDECHE. M. « *L'Algérie entre économie de rente et économie émergente* ». Ed Dahlab, 2000.
33. MICHIELS. J-P & UZUNIDIS.D. « *Mondialisation et citoyenneté* ». Ed L'Harmattan, 1999.
34. MOUHOU.B.S. « *L'Algérie à l'épreuve des réformes économiques* ». OPU, Alger, 1998.
35. MUCCHIELLI. J.L. & MAYER. T. « *Economie internationale* ». Edition Dalloz, Paris .2005.
36. MUCCHIELLI.J.L. « *Relations économiques internationales* », coll. " Les Fondamentaux ", Paris, Hachette, 1991.

37. NAJI .J. « *Commerce international : Théories, techniques et applications* ». Editions du Renouveau Pédagogique Inc Québec Canada; 2005.
38. NYAHOHO.E. & PROULX.P.P. « *Le commerce international: théories, politiques et perspectives industrielles* ». PUQ, 2006.
39. PHAN.D.L. « *La politique commerciale stratégique : apports et limites* ».Ed. La négociation commerciale et financière internationale, Paris, Economica, 1995.
40. RAINELLI.M. « *L'organisation mondiale du commerce* ». Casbah édition, Alger, 1999.
41. RAINELH.M. « *Le commerce international* ». Coll " Repères ", Paris, La Découverte, 7e édition, 2000.
42. RAINELLI.M. « *La nouvelle théorie du commerce international* ». Paris, La Découverte, 1997.
43. RICARDO.D. « *Principes d'économie politique et de l'impôt, 1817* ». Trad. française, Paris, Calmann-Lévy, 1970.
44. RUDLOFF. M. « *Economie internationale, itinéraires et enjeux* ». Edition Cujas, 1^{ère} édition, 1982.
45. SMITH. A. « *Enquête sur la nature et les causes de la richesse des nations* ». Livres III-IV, traduction par TAIEB P., Paris, P.U.F. Chapitre II, 1995.
46. TLEMCANI.R. « *Etat Bazar et Globalisation* ». Ed El Hikma, Alger, 1999.
47. SAMUELSON.P. « *L'Economie 2* ». Ed Armand colin. Paris, 1983.
48. SADOK. B. « *Traité de Marrakech et la construction de l'Union du Maghreb Arabe* », in M.VIRALLY, « *Le Droit international au service de la paix, de la justice et du développement* », Ed A. Pedone, Paris, 1991.
49. SANDRETO.R. « *Le Commerce International* ». Armand Colin, Paris, 1989.
50. TEMMAR. H. « *Stratégie de développement indépendant : le cas de l'Algérie : un bilan* ». OPU. Alger. 1983.

Articles :

51. ABDELKHALEK. T. « *Libéralisation commerciale et pauvreté au Maroc : une analyse en équilibre général micro simulé* ». Mai 2006. <http://www.aed.auf.org/IMG/doc/>.
52. AMRANI. S & LAIRINI. N. « *Le Maghreb dans le système régional et international : Crises et mutations* ». Études internationales, vol. 22, n° 2, 1991.
53. BELGHICHE. T. « *Le sommet d'Alger n'aura pas lieu* ». 23 décembre 2003. Disponible sur : www.afrik.com.

54. BEN RAMDHANE. M. « *Commerce et stratégies de développement: le cas tunisien* ». Centre Africain de Politique Commerciale(CAPC). No. 53. janvier 2007.
55. BERRADA.A. «*Réunion d'Experts des Pays de l'Accord d'Agadir sur Le Développement des Consortiums d'Exportation*». Rapport National Maroc. ONUDI. Maroc, mai 2007.
56. B-RICHARD. M. «*Les cinq chefs d'Etat maghrébins sur la voie de la coopération* ». Le Monde, 18 février 1989.
57. BOULENOUAR. A. « *L'UMA des Etats est en panne* ». L'Expression, 24 novembre 2005.
58. EL KARM. A. « *Les mécanismes monétaires et financiers de l'intégration régionale maghrébine et méditerranéenne* ». Annuaire Economique du Maghreb, 1993-94.
59. EL MARZOUKI. A & SOLHI.S. « *Relations Maghreb-Europe dans le cadre de la politique Européenne de voisinage : Evaluations et perspectives* ». 3^{ème} Colloque International sur la politique de voisinage, Hammamet, Tunisie. Juin 2007.
60. FERGONIM. « *Le programme d'ajustement structural en Algérie* ». In revue l'Economie, Algérie, N° 34, juin 1996.
61. FREMEAUX. Ph. & LAGUERODIE.S. « *Le libre-échange est-il bon pour le développement ?* ». Alternatives économiques, n° 191 (04/2001).
62. JACQUET. P. « *De l'attractivité à la croissance* ». L'Economiste du 23 avril au 7 mai 2008.
63. HENNER. H.-F. « *Le libre-échange, contre vents et marées !* ». Sociétal, n° 14, décembre 1997, Problèmes économiques, n° 2565 (22/04/1998).
64. MAHIOU. A. « *L'Union du Maghreb Arabe: des Etats en quête de coopération* », Revue de l'École Nationale d'Administration, Vol 9 No 1, Alger, 1999.
65. MUSKUS.K. « *L'Union du Maghreb Arabe : des Etats en quête de coopération* », Revue de l'École Nationale d'Administration, Vol 9 N°1. Alger, 1999.
66. SANDRETTO. R. « *Les analyses du commerce international* ». Cahiers français, n°315.
67. SANDRETTO.R. « *Le protectionnisme au tournant du siècle : opacité et furtivité* ». Revue Études internationales, Institut québécois des hautes études internationales, Vol 29, N°2, juin 1998.
68. SEKAK Rachid, « *Reforme et libération des mouvements de capitaux* », Mutation N°2 juillet, 1995.
69. SPENCER. A. & BRANDER. J. « *International R&D Rivalry and Industrial Strategy* ». Review of Economic Studies, vol. 50, 1983.

70. TOUATI.A. « *Commerce extérieur et transition vers l'économie de marché* », in revue l'Economie, Algérie, N° 10, 1993.
71. DIXIT. A. « *Discussion of Managed Trade: Making the Best from the Second Best* ». In R. Z. Lawrence. « *An American Strategy. Options for the 90's*». Washington, The Brooking Institution, 1990.
72. WOUBEIDI. A. « *Commerce extérieur en Algérie et son encadrement* ». Mutation N° 9, 1995.
73. « *Changements structurels exigés par la croissance et l'équilibre dans les échanges internationaux* », minutes de la conférence de Brissago, *Cahiers de l'ISEA*, n°167, novembre 1965.

Thèses :

74. BOUZIDI. N. « *Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur : l'expérience Algérienne 1971-1983* » ; Thèse de doctorat d'Etat, ISE, Alger. 1983.
75. BOUDJEMIL. A. « *La normalisation du commerce extérieur, cas de l'Algérie* ». Thèse de magistère en sciences économiques. Université d'Alger, 1995-1996.
76. BOUKRAMIA. « *Politique et structure commerciale de l'Algérie* », Thèse de doctorat d'Etat en sciences économiques, Université d'Alger, 1977.

Rapports :

77. Rapport de rencontre Euro-Méditerranéenne ; centre de la mondialisation libérale, Marseille le 09/11/2000.
78. Organisation Mondiale du Commerce. « *World Trade Report 2003* ». WTO publications, Genève, 2003.
79. Ministère du Commerce Extérieur. « *Diagnostic et éléments pour une nouvelle stratégie du commerce extérieur* ».Maroc. Octobre 2006.
80. Ministère de l'Economie et des Finances. « *L'économie marocaine face au défi de libre échange* ». Maroc. Document de travail n° 18. 1997.
81. Ministère de l'Economie et des Finances. « *La politique commerciale extérieure du Maroc Une esquisse d'appréciation* ». Maroc. Mai 2008.
82. Ministère de l'économie et des finances. « *Enjeux de l'intégration maghrébine - Le coût du non Maghreb-* » Maroc. Octobre 2008.
83. Rapport de l'OMC « *Examen des politiques commerciales. Rapport de la Tunisie* ». Septembre 2005. WT/TPR/G/152. .

84. Rapport de la Banque Mondiale. « *République Tunisienne Intégration mondiale de la Tunisie : Une nouvelle génération de réformes pour booster la croissance et l'emploi* ». N°. 40129-TN. 2008.
85. Rapport principal de la Banque Mondiale. « *Une nouvelle vision pour l'intégration économique du Maghreb?* ». Volume I: Novembre 2006.
86. « *Le projet d'Union pour la Méditerranée : ce qu'en pense le Maghreb* ». Conférence IFRI ; 11 mars 2008.P :2. Voir : www.ifri.org.
87. FINAN.M. K. « *L'Union pour la Méditerranée: une ambition française de reconsidérer le Sud* ». IFRI-Bruxelles. Décembre 2008. Voir : www.ifri.org.

Sites Internet :

www.maghreb.fr.fm
www.maghrebmed.com.
www.leconomiste.com
www.europa.eu.int
www.monde-diplomatique.fr
www.worldbank.org
www.oc.gov.ma
www.bct.gov.tn.

ANNEXES

Annexe 1 : Balance commerciale des pays du Maghreb : marchandises et services commerciaux, en millions de \$ US

Marchandises	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Algérie exportation	12480	8780	8610	7240	8190	11330	10720	10200	9250	8880	10240	12620	13894	9139	12525	22031	19140	18831	24652	32298
Algérie importation	9841	9228	7042	7342	9210	9715	7538	8573	7770	9370	10250	8840	8688	9403	9162	9152	9949	12364	13 533	18199
Maroc exportation	2165	2454	2826	3603	3307	4265	4313	3984	3991	5556	6881	6881	7032	7153	7367	7432	7144	7851	8777	9739
Maroc importation	3849	3803	4230	4773	5493	6800	6873	7348	6760	8272	10023	9704	9525	10290	9125	11534	11038	11879	14231	17625
Tunisie exportation	1738	1759	2139	2395	2930	3526	3699	4019	3802	4657	5475	5516	5559	5738	5872	5850	6631	6874	8027	9685
Tunisie importation	2757	2890	3039	3689	4374	5542	5189	6431	6214	6580	7902	7700	7914	8350	8474	8567	9 529	9526	10910	12738
Services commerciaux	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Algérie exportation	510	520	527	448	476	479	375	777	627	585	793	763	753	973	1010	927	884	1191	1287	-
Algérie importation	2433	1899	1332	1229	1098	1156	999	1321	1117	973	1365	1212	1000	1069	989	1411	1413	1511	1510	-
Maroc exportation	915	1055	1294	1625	1533	1871	1492	1968	1857	1876	2020	2433	2203	2558	2803	2854	3787	4098	5126	6422
Maroc importation	479	492	591	702	766	940	1015	1148	1048	1208	1350	1320	1267	1482	1537	1521	1705	1903	2350	2800
Tunisie exportation	884	864	1154	1760	1420	1561	1294	1867	1932	2174	2401	2527	2518	2607	2769	2680	2829	2603	2842	3520
Tunisie importation	448	433	438	523	524	622	579	702	755	1198	1245	1131	1066	1121	1106	1119	1332	1353	1510	1869
Balance des marchandises	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Algérie	2639	-448	1568	-102	-1020	1615	3182	1627	1480	-490	-10	3780	5206	-264	3363	12879	9191	6467	11119	14099
Maroc	-1684	-1349	-1404	-1170	-2186	-2535	-2560	-3364	-2769	-2716	-3142	-2823	-2493	-3137	-1758	-4102	-3894	-4028	-5454	-7886
Tunisie	-1019	-1131	-900	-1294	-1444	-2016	-1490	-2412	-2412	-1923	-2427	-2184	-2355	-2612	-2602	-2717	-2898	-2652	-2883	-3053
Balance des services	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Algérie	-1923	-1379	-805	-781	-622	-677	-624	-544	-490	-388	-572	-449	-247	-96	21	-484	-529	-320	-223	-
Maroc	436	563	703	923	767	931	477	820	809	668	670	1113	936	1076	1266	1333	2082	2195	2776	3622
Tunisie	436	431	716	1237	896	939	715	1165	1177	976	1156	1396	1452	1486	1663	1561	1497	1250	1332	1651
Balance des biens et services	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Algérie	716	-1827	763	-883	-1642	938	2558	1083	990	-878	-582	3331	4959	-360	3384	12395	8662	6147	10896	-
Maroc	-1248	-786	-701	-247	-1419	-1604	-2083	-2544	-1960	-2048	-2472	-1710	-1557	-2061	-492	-2769	-1812	-1833	-2678	-4264
Tunisie	-583	-700	-184	-57	-548	-1077	-775	-1247	-1235	-947	-1271	-788	-903	-1126	-939	-1156	-1401	-1402	-1551	-1402

Source : Calculs d'après (OMC 1996, 2002, 2005)

Annexe 2 : Chronologie de mise en œuvre des PAS selon les pays.

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999				
Maroc				PAS et rééchelonnement de 1983 à 1992																				
Tunisie					PAS sans rééchelonnement																			
Algérie													Accord du FMI		1 ^{er} et 2 ^{ème} PAS avec rééchelonnement									

Tiré de OULD AOUDIA, 2006

Annexe 3 : les principaux indicateurs du commerce extérieur

Le taux de couverture

Les statistiques du commerce extérieur étant établies en valeur courante, les taux de couverture qui peuvent être directement calculés sont les taux de couverture en valeur :

$$TC_{Valeur} = 100 \cdot \frac{p_X}{p_M} \cdot \frac{X}{M} = 100 \cdot \frac{\text{Exportations en valeur}}{\text{Importations en valeur}}$$

X et M sont les quantités exportées et importées. p_X et p_M sont respectivement l'indice des prix à l'exportation et l'indice des prix à l'importation. Par conséquent, le rapport p_X/p_M représente les termes de l'échange. Le taux de couverture en volume est le rapport du volume des exportations sur le volume des importations. C'est donc le taux de couverture en valeur déflaté des termes de l'échange :

$$TC_{Volume} = TC_{Valeur} \cdot \frac{p_M}{p_X}$$

L'utilisation des taux de couverture en valeur et en volume permet de discerner dans l'évolution des balances commerciales les influences respectives des prix et des quantités offertes et demandées.

L'effort à l'exportation, le taux de pénétration et le degré d'ouverture

L'effort à l'exportation

C'est la part des exportations dans la production nationale :

$$Ef_X = 100 \cdot \frac{\text{Exportations}}{\text{PIB}}$$

Le taux de pénétration à l'importation

La compétitivité peut aussi se mesurer sur le marché intérieur. Il s'agit d'évaluer dans quelle proportion la demande intérieure est assurée par des biens importés ou par des biens nationaux. Le taux de pénétration du marché intérieur représente la part des achats effectués à l'étranger sur la consommation du marché intérieur (demande intérieure) :

$$TP = 100 \cdot \frac{\text{Importations}}{\text{Production} + \text{Importations} - \text{Exportations}}$$

Le degré d'ouverture d'une économie

Pour juger du degré d'ouverture d'une économie sur l'extérieur, on peut calculer son degré d'ouverture :

$$Ouv = 100 \cdot \frac{1}{2} \cdot \frac{\text{Exportations} + \text{Importations}}{\text{PIB}}$$

Annexe 4 : Avantages comparatifs révélés (ACR) et niveaux de performances (NP)

Économies	Secteurs	ACR			NP			
		1967	1985	1999	1967	1985	1999	
Algérie	Energétique	129.8	115.4	256.0	18.9	11.8	38.8	
	Agroalimentaire	17.2	-39.9	-154.8	1.6	0.0	0.0	
	Maroc	Agroalimentaire	35.0	17.0	14.1*	3.7	2.4	2.3
		Textile	-5.1	9.1	-3.5*	0.4	2.2	6.0
		Chimique	12.8	20.8	14.9*	2.2	2.5	1.3
		Electrique	-2.7	-1.6	-1.0*	0.0	0.1	0.6
	Electronique	-3.2	-1.8	-1.4*	0.0	0.1	0.6	
Tunisie	Energétique	27.8	29.1	3.4	6.7	3.5	2.3	
	Agroalimentaire	4.1	3.2	0.2	2.4	1.2	1.1	
	Textile	-5.9	17.6	17.0	0.4	3.6	8.8	
	Chimique	14.7	16.5	46.5	1.7	1.3	0.8	
	Electrique	-6.0	-1.0	7.8	0.0	0.5	1.7	
	Electronique	-5.9	-2.7	-2.3	0.0	0.1	0.1	

*Annee 1990

Source: J.M. MELLA MARQUEZ. « Ouverture extérieure et disparités territoriales au Maghreb ». *Colloque Economie Méditerranée Monde Arabe, Sousse 20-21 septembre 2002. Tunis. P : 15.*

Annexe 5 : Droits de douanes par secteur industriel

ISIC	Algérie 1993	Maroc 1995	Tunisie 1995	UE 1995
311 : 314 Alimentation	30.2	47.5	36.4	7.2
321 : 324 Textile	41.2	30.1	37.4	9.0
331 : 342 Bois	28.6	26.7	35.4	4.5
351 : 356 Chimie	13.6	12.2	21.4	5.5
361 : 369 Poterie	30.8	22.4	32.1	3.8
371 : 381 Fer	20.2	15.3	26.1	3.3
382 Machines	15.1	17.1	24.5	2.7
383 Mach. Electrique	20.6	16.7	30.3	4.3
384 Eq. Transp.	16.1	19.7	26.2	4.5
385-390 Mat. précision	27.1	22.8	29.7	4.0

Source: J.M. MELLA MARQUEZ. Op-Cit. P : 16.

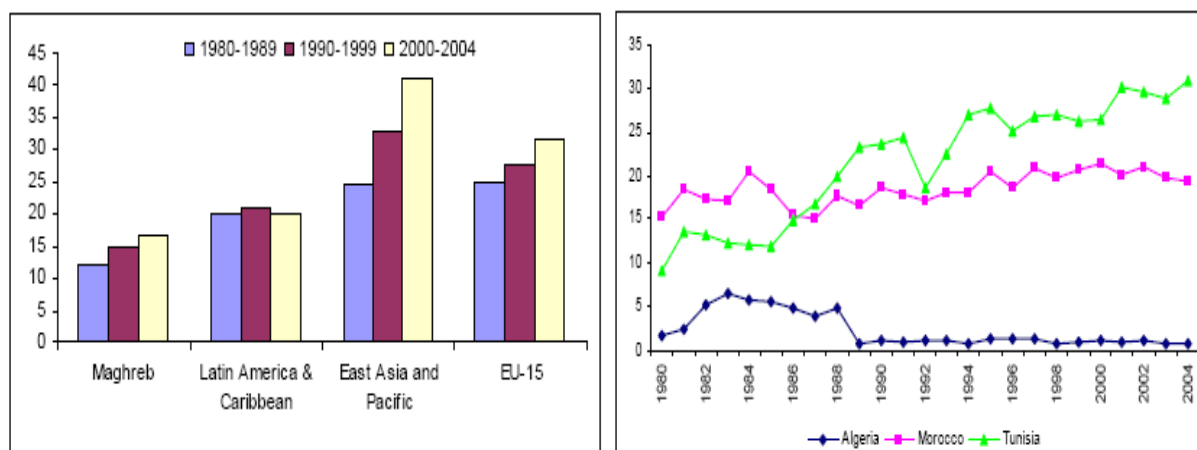
Annexe 6 : Maghreb par rapport aux comparateurs : taille du marché du marché régional, 1980-2004

region	share of World GDP (constant 2000 PPP), (in percent)		share of World GDP (constant 2000 USD), (in percent)		share of World population (%)	
	1980	2004	1980	2004	1980	2004
ASEAN5	2.46	3.41	0.96	1.55	5.79	6.09
CEE	0.44	1.74	0.22	1.00	1.43	1.04
EU15	25.00	19.37	28.53	24.15	8.01	6.03
MGB	0.77	0.74	0.35	0.36	1.00	1.13
NAFTA	25.76	24.11	33.39	34.67	7.21	6.75

NAFTA=Etats-Unis d'Amérique, Canada, Mexique ; MGB=Algérie, Maroc, Tunisie) ; CEE=Pays de l'Europe centrale (Pologne, Hongrie, Républiques tchèque et slovaque) ; ASEAN 5= Malaisie, Thaïlande, Indonésie, Philippines et Singapour ; EU-15=Espagne, France, Belgique, Allemagne, Danemark, Grèce, Irlande, Italie, Luxembourg, Pays-Bas, Autriche, Portugal, Finlande, Suède et Royaume-Uni.

Source : Indicateurs du développement dans le monde, 2005.

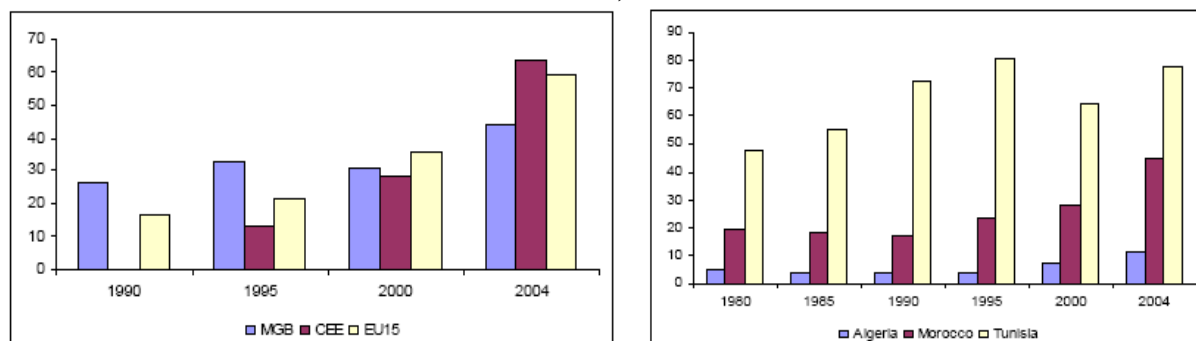
Annexe 7 : Exportations hors hydrocarbures / PIB au PIB (en %), 1980-2004 Maghreb (en %), 1980-2004



Source : Document de la Banque Mondiale. « Une nouvelle vision pour l'intégration économique du Maghreb? ». Volume I: Rapport principal, N° 38359. Novembre 2006.

.P :7

Annexe 8 : Stock IDE par rapport au PIB (en %)



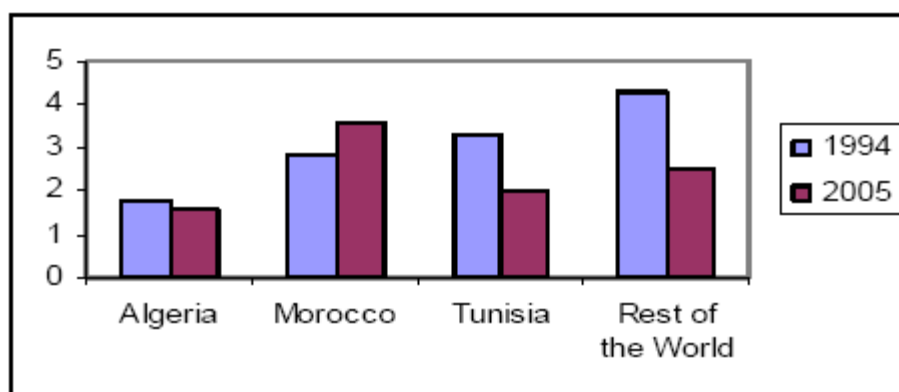
Source : Document de la Banque Mondiale N° 38359. Op-Cit. Novembre 2006. P : 12.

Annexe 9: Tarifs NPF appliqués par les pays du Maghreb (moyenne simple, en pourcentage), 2004

	MFN Simple Average (%)			Total Merchandise Imports	
	Total Merchandise Imports	Agriculture Imports	Non-Agriculture Imports	Bound Rate (%)	Binding Coverage (%)
Algeria	18.7	23.0	18.1	n/a	n/a
Morocco	30.2	48.6	27.5	41.3	100.0
Tunisia	32.7	69.3	23.6	57.8	57.4
Maghreb Average	27.2	47.0	23.1	49.5	78.7
CEE Average	8.19	12.19	7.35	11.34	99.06
ASEANS Average	7.4	10.1	7.0	22.0	78.2
NAFTA Average	8.5	13.8	9.3	14.5	99.9

Source : Document de la Banque Mondiale N° 38359. Op-Cit. Novembre 2006. P :43.

Annexe 10 : Tarifs appliqués moyens de l'UE vis-à-vis des pays du Maghreb, en %, 1994-2005



Source : Document de la Banque Mondiale N° 38359. Op-Cit. Novembre 2006. P : 43.

Annexe11 : Comparaison entre les accords d'association EuroMed et les accords d'accession à l'UE

Réformes inscrites dans les accords	Accords d'association avec l'UE	Accords d'accession à l'UE
Libre circulation des : Produits industriels Produits agricoles Services Capitaux Main-d'œuvre	Oui A négocier A négocier Non Non	Oui Oui Oui Oui Oui, avec période de transition
Réformes structurelles complémentaires Politique de concurrence Privatisation Code de l'entreprise Réforme du secteur financier Droits de propriété intellectuelle	Inclus dans des domaines de coopération et harmonisation mais sans mécanismes de mise en œuvre	Inclus en tant que conditions préalables pour l'accession

Source : Document de la Banque Mondiale N° 38359. Op-Cit. Novembre 2006. P : 48.

Recueil des références des textes relatif au commerce extérieur en Algérie

Produits importés

Lois et Ordonnances :

- Ordonnance n°03-04 du 19 Joumada EL Oula correspondant au 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises

JO N° 43 du 20 / 07 / 2003

- Loi n°89-02 du 1er Rajab 1409 correspondant au 7 février 1989 relative aux règles générales de protection du consommateur.

JO N° 06 du 08 / 06 / 1989

- Loi n° 87-17 du 1er Août 1987 relative à la protection phytosanitaire.

JO N° 32 du 05 / 08 / 1987

- Loi n° 04-04 du 23 juin 2004 relative à la normalisation.

JO N° 41 du 27 / 06 / 2004

Décrets :

- Décret Exécutif n°93-286 du 23 Novembre 1993 réglementant le contrôle phytosanitaire aux frontières.

JO N° 78 du 28 /11 / 1993

- Décret exécutif n° 96-354 du 6 Joumada Ethania 1417 correspondant au 19 octobre 1996 relatif aux modalités de contrôle de la conformité et de la qualité des produits importés.

JO N° 62 du 20 / 10 / 1996

- Décret exécutif n° 2000-306 du 14 Radjab 1421 correspondant au 12 octobre 2000, modifiant et complétant le Décret exécutif n° 96-354 du 6 Joumada Ethania 1417 correspondant au 19 octobre 1996 relatif aux modalités de contrôle de la conformité et de la qualité des produits importés.

JO N° 60 du 15 / 10 / 2000

- Décret exécutif n°92-65 du 8 Chaâbane 1412 correspondant au 12 février 1992 relatif au contrôle de la conformité des produits fabriqués localement ou importés ;

JO N° 13 du 19 / 02 / 1992

- Décret exécutif n° 93-47 du 14 Chaâbane 1413 correspondant au 6 février 1993 modifiant et complétant le décret exécutif n°92-65 du 8 Chaâbane 1412 correspondant au 12 février 1992 relatif au contrôle de la conformité des produits fabriqués localement ou importés ;

JO N° 09 du 10 / 02 / 1993

- Décret exécutif n° 97-254 du 3 Rabie El Aouel 1418 correspondant au 8 Juillet 1997 relatif aux autorisations préalables à la fabrication et à l'importation des produits toxiques ou présentant un risque particulier .

JO N° 46 du 09 / 07 / 1997

- Décret exécutif n° 97-37 du 5 Ramadhan 1417 correspondant au 14 janvier 1997 définissant les modalités de fabrication, de conditionnement d'importation et de commercialisation sur le marché national des produits cosmétiques et d'hygiène corporelle .

JO N° 04 du 15 / 01 / 1997

- Décret Exécutif n° 04-319 du 7 octobre 2004 fixant les principes d'élaboration, d'adoption et de mise en œuvre des mesures sanitaires et phytosanitaires .

JO N° 64 du 10 / 10 / 2004

- Décret n° 04-320 du 7 octobre 2004 relatif à la transparence des mesures sanitaires et phytosanitaires et des obstacles techniques au commerce.

Arrêtés :

- Arrêté du 14 Jomada Ethania 1416 correspondant au 7 novembre 1995 relatif aux spécifications techniques et aux règles applicables à l'importation de produits alimentaires.

JO N° 76 du 10 / 12 / 1995

- Arrêté interministériel du 23 Chaoual 1417 correspondant au 3 mars 1997, fixant la liste des produits importés soumis au contrôle de la conformité et de la qualité.

JO N° 34 du 27 / 05 / 1997

Arrêté interministériel du 5 Ramadhan 1418 correspondant au 3 janvier 1998 complétant l'arrêté interministériel du 23 Chaoual 1417 correspondant au 3 mars 1997 fixant la liste des produits importés soumis au contrôle de la conformité et de la qualité.

JO N° 16 du 22 / 03 / 1998

- Arrêté interministériel du 9 Dhou El Hidja 1417 correspondant au 16 avril 1997 relatif aux conditions et modalités d'importation et de commercialisation des produits textiles confectionnés usagés.

JO N° 37 du 03 / 06 / 1997

- Arrêté interministériel du 6 Dhou El Kaada 1421 correspondant au 31 janvier 2001 modifiant l'arrêté interministériel du 9 Dhou El Hidja 1417 correspondant au 16 avril 1997 relatif aux conditions et modalités d'importation et de commercialisation des produits textiles confectionnés usagés .

JO N° 11 du 12 / 02 / 2001

- Arrêté du 13 janvier 1993 relatif aux conditions phytosanitaires à l'importation des plantes et parties vivantes de plantes d'espèces fruitières et ornementales.

JO N° 39 du 13 / 06 / 1993

- Arrêté du 21 mai 1995 fixant les normes phytotechniques et phytosanitaires à l'importation des semences et plants des espèces maraîchères arboricoles, viticoles et des grandes cultures.

JO N° 23 du 14 / 04 / 1996

- Arrêté interministériel du 28 Rabie El Aouel 1421 correspondant au 1er juillet 2000 portant interdiction de l'importation de pneus usagés ;

JO N° 43 du 19 / 07 / 2000

- Arrêté interministériel du 4 Chaâbane 1422 correspondant au 21 octobre 2001 fixant la durée minimale de conservation des produits importés soumis à l'obligation d'indication de la date limite de consommation.

JO N° 69 du 18 / 11 / 2001

- Arrête du 24 décembre 2000 interdisant l'importation, la production, la distribution, la commercialisation et l'utilisation du matériel végétal génétiquement modifié.

JO N° 2 du 07 / 01 / 2001

- Arrêté du 14 juillet 2002, fixant la liste des espèces végétales soumises à une autorisation technique préalable d'importation et les prescriptions phytosanitaires spécifiques.

JO N° 62 du 15 / 09 / 2002

- Arrêté du 18 décembre 2002, modifiant et complétant la liste des points d'entrée au territoire national relatifs au contrôle phytosanitaire aux postes frontières.

JO N° 06 du 29 / 01 / 2003

- Arrêté du 28 Rabie Ethani 1426 correspondant au 6 juin 2005 fixant le cahier des conditions techniques à l'importation des produits pharmaceutiques destinés à la médecine humaine.

JO N° 41 du 12 / 06 / 2005

Produits exportés :

- Ordonnance n°03-04 du 19 Joumada EL Oula correspondant au 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises
- Décret Exécutif n°69-82 du 13 juin 1969 portant prohibition à l'exportation des objets présentant un intérêt national du point de vue de l'histoire, et de l'Archéologie.
- Arrêté Interministériel du 26 février 1992 portant suspension à l'exportation du corail brut ou semi-fini.
- Arrêté interministériel du 17 novembre 1992 relatif à la qualité et à la présentation des dattes destinées à l'exportation.

Produits exportés :

- Ordonnance n°03-04 du 19 Joumada EL Oula correspondant au 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation des marchandises
- Décret Exécutif n°69-82 du 13 juin 1969 portant prohibition à l'exportation des objets présentant un intérêt national du point de vue de l'histoire, et de l'Archéologie .
- Arrêté Interministériel du 26 février 1992 portant suspension à l'exportation du corail brut ou semi-fini.
- Arrêté interministériel du 17 novembre 1992 relatif à la qualité et à la présentation des dattes destinées à l'exportation.