

L'Algérie de demain

**Relever les défis
pour gagner l'avenir**



L'Algérie face à la mondialisation

Youcef Benabdallah



L'Algérie de demain

Relever les défis pour gagner l'avenir



Dans la continuité de ses efforts de consolidation du processus démocratique engagé dès 1988 en Algérie, la Fondation Friedrich Ebert souhaite élargir ses contributions en mettant à la disposition des acteurs politiques, économiques et sociaux ainsi que des universitaires une série de réflexions analytiques et prospectives sur les mutations socio-économiques et politiques en cours dans le pays et sur leurs perspectives d'évolution prévisibles. Cette volonté d'élargissement des contributions de la Fondation procède de la conviction de celle-ci quant à la nécessité de mettre en commun les efforts de tous les acteurs, y compris les amis de l'Algérie, pour affronter les défis qui s'annoncent.

La série de réflexions, intitulée "*L'Algérie de demain - Relever les défis pour gagner l'avenir*", abordera une quinzaine de thèmes répartis selon les dimensions économique, sociale, sociopolitique ou encore en rapport avec les relations internationales ; les travaux s'y rapportant devant être publiés sous forme d'opuscules et feront l'objet de débats publics.

Les thèmes en rapport avec la dimension économique traiteront de questions aussi diverses que d'actualité, comme l'économie pétrolière, l'industrialisation ou encore les enjeux de l'ouverture commerciale en Algérie. Outre les défis de l'économie de la connaissance, les thèmes en rapport avec la dimension sociale approfondiront des questions relatives à l'emploi et au chômage ainsi que l'interrogation relative au contenu d'un contrat social orienté vers l'avenir. Les réflexions à caractère sociopolitique porteront sur la gouvernance en Algérie et le pluralisme ainsi que sur l'information, la communication et les médias. Enfin, s'agissant des relations internationales de l'Algérie, une première réflexion traitera de l'Algérie face à la mondialisation. Elle sera suivie ultérieurement par celle relative à la place de l'Algérie dans le monde.

Chacune des réflexions susmentionnées est articulée autour de quatre axes ; en l'occurrence un rappel historique concernant le thème, un état des lieux, les défis et les enjeux pour la décennie à venir et des suggestions d'action. Les auteurs ont été entièrement libres quant à l'orientation générale de leur(s) réflexions mais s'en sont tenus aux exigences de rigueur scientifique dont la présentation de données chiffrées, évitant ainsi toute forme de polémique.

L'élaboration de ces réflexions a profité de la conduite éclairée de M. Abdelmajid BOUZIDI et n'aurait pas été possible sans les précieuses interventions de l'équipe scientifique. La Fondation tient à remercier l'ensemble des consultants algériens faisant partie de l'équipe pour la qualité du travail fourni et, par anticipation, ceux qui auront à réaliser ultérieurement leurs réflexions. La liste complète des auteurs et des intitulés de leurs réflexions se trouve au verso de la couverture.

La Fondation émet le vœu que tous les acteurs impliqués ou intéressés par l'évolution prévisible de l'Algérie trouvent dans ces opuscules des informations et des instruments utiles à leur travail.

Armin HASEMANN
Ahmed L. AMRANI
*Fondation Friedrich Ebert
Bureau Algérie*

ISBN: 978-9961-9689-3-2

Dépôt légal: 3322-2008

© Tous les droits de reproduction sont réservés à la Fondation Friedrich Ebert. Toutefois, des extraits peuvent être cités sous réserve de l'indication de la source.

Les opinions exprimées dans cet opuscule ne sont pas nécessairement celles de la Fondation et n'engagent que leur auteur.

L'Algérie de demain: Relever les défis pour gagner l'avenir

Dimension économique:

- Mustapha Mekideche
Le secteur des hydrocarbures en Algérie (1958-2008): problématiques, enjeux et stratégies
- Abdelmajid Bouzidi
Industrialisation et industries en Algérie
- Kamel Chelgham
Les enjeux de l'ouverture commerciale en Algérie
- Mourad Boukella
Politiques agricoles, dépendance et sécurité alimentaire

En cours de réalisation (titres provisoires):
Décentralisation et développement local
La politique d'aménagement du territoire

Dimension sociale:

- Bachir Boulahbal
Emploi, chômage, salaires et productivité du travail
- Abdelkader Djeflat
L'Algérie et les défis de l'économie de la connaissance

En cours de réalisation (titre provisoire):
Quel contenu d'un contrat social orienté vers le futur?

Dimension socio-politique:

- Abdelmajid Bouzidi
La gouvernance en Algérie
- Réformer l'organisation et le fonctionnement de l'Etat
- Réviser les politiques publiques
- Ammar Belhimer
Le pluralisme politique, syndical et associatif
- Abdou Benziane
Information - Communication - Médias

En cours de réalisation (titre provisoire):
Impact de l'évolution de l'Islam politique sur la cohésion sociale

Dimension internationale:

- Youcef Benabdallah
L'Algérie face à la mondialisation

En cours de réalisation (titre provisoire):
La place de l'Algérie dans le monde

Eléments de biographie de l'auteur :

Professeur à l'Institut National de la Planification et de Statistiques, Directeur de recherche associé au CREAD, Chercheur associé au CEPN à Paris et Consultant local de la Banque Africaine du Développement (BAD pour la publication OCDE "perspectives africaines"), **M. Youcef Banabdallah** a publié récemment:

- "L'investissement en Algérie, entre bénédiction et malédiction des ressources", (en collaboration avec Mr. N. Hamidouche et Mr. T. Rahmoun), projet Femise FEM22-37, mars 2008
- "L'économie algérienne entre réformes et ouverture : quelle priorité ?", colloque international, Rabat-Maroc du 12.-13 ou 19.-20 octobre 2007
- "L'Algérie dans la perspective de l'accord d'association", numéro spécial revue du CREAD (direction) n°75/2006
- "Ouverture commerciale et compétitivité de l'économie : Un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation", avril 2005, publié sur site du Femise: www.femise.org

Fondation Friedrich Ebert
60, bis Bd Bougara
El Biar
16035 Alger

Tel. +213 (0) 21-92-68-95
Fax +213 (0) 21-92-12-49
fesalger@fesalger.org
www.fesalger.org
Imp. Nahla

Fondation Friedrich Ebert
Alger 2008

L'Algérie face à la mondialisation

Youcef Benabdallah

ABSTRACT.....	2
Introduction	4
Chapitre I : Mondialisation/Régionalisation	5
1. Les chiffres de l'économie mondiale	5
1.1. Les flux de marchandises.....	5
1.2. Les investissements directs étrangers.....	6
2. Le commerce mondial et la croissance	8
3. Libre échange et protectionnisme : quel équilibre	10
3.1. Analyse élémentaire de la protection.....	10
3.2. De la révolution industrielle à la seconde guerre : une période d'alternance	11
3.3. L'abaissement général des barrières tarifaires.....	14
4. La régionalisation.....	15
4.1. Régionalisation comme préalable ou alternative	15
à la mondialisation	15
4.2. L'expérience de la régionalisation.....	17
Chapitre II. L'Algérie dans la mondialisation/ Régionalisation	20
1. Les relations économiques entre l'Algérie et l'UE	21
1.1. Les flux d'échange entre l'Algérie et l'EU	21
1.2. Flux d'IDE et construction de la ZLE	24
2. L'Algérie et le partenariat euro méditerranéen	25
2.1. Les accords de coopération avant Barcelone	25
2.2. Les programmes MEDA.....	26
Chapitre III : L'accord 'association Algérie UE.....	30
1. La libéralisation commerciale.....	30
2. Présentation sommaire du démantèlement.....	32
3. Analyse de la baisse des droits de douane selon les différentes nomenclatures..	33
4. Quels atouts pour l'Algérie ?.....	39
4.1. La situation macroéconomique	39
4.2. L'économie réelle : une forte domination des hydrocarbures vers une forte désindustrialisation.....	41
4.3. La faiblesse des politiques d'accompagnement	44
4.3.1. Mise à niveau.....	44
4.3.2. La mise à niveau et le climat des affaires.....	48
4.4. Quelles perspectives ?	49
Conclusions et recommandations.....	50
Annexes	54

ABSTRACT

L'Algérie devra ouvrir totalement son économie à la concurrence des pays de la zone Euromed d'ici 2017. En fait, l'Algérie entreprend de s'ouvrir sur l'extérieur avec une structure économique fragile et affaiblie par les effets de l'ajustement structurel et l'absence de stratégie globale de relance, particulièrement dans le domaine de l'industrie. La question revient à savoir quels sont les chances et les risques liés à cette ouverture pour l'économie algérienne. L'Algérie a devant elle 9 ans seulement avant le démantèlement total de ses barrières commerciales avec l'Union Européenne. Il est fort douteux que ce temps soit suffisant à l'industrie algérienne pour absorber les effets du démantèlement et que l'Algérie, en l'état actuel, puisse faire face à ce nouveau défi. La libéralisation du commerce extérieur, dans le cadre de l'ajustement structurel, a déjà porté un rude coup à ce secteur. Par ailleurs, les autres politiques de restructuration et de mise à niveau ayant touché ce secteur n'ont pas donné les résultats escomptés. L'Algérie a probablement plus de difficultés que d'autres pays tiers méditerranéens (PTM) à s'adapter à l'environnement qui sera progressivement mis en place par la zone de libre échange (ZLE). On peut souligner au moins deux raisons à cela. La première est relative au retard pris par les réformes structurelles. La seconde est liée à la forte dépendance vis à vis des hydrocarbures et à la mono exportation. Il s'agit là d'une donnée exogène qui continuera probablement à dominer les modes d'ajustement de l'économie algérienne tant sur le plan interne que sur le plan externe. L'ouverture de l'économie algérienne risque de continuer et de renforcer les tendances déjà très affirmées de la structure de l'économie et de l'industrie en particulier. Quels sont les atouts pour l'Algérie pour contourner sinon limiter ces risques ? La macroéconomie algérienne est excellente depuis quelques années. Cela signifie que : i) le pays n'est plus contraint par les ressources, certes grâce à la conjoncture haussière sur les marchés pétroliers, ii) mais aussi que le pays n'a pas cédé à l'aisance financière et a continué à gérer avec rigueur sa macroéconomie. La santé macro économique ne parvient pas cependant à entraîner l'échelon microéconomique. Les réformes structurelles devant aider l'économie algérienne à absorber les chocs de l'ouverture ont été décidées en retard, ont été mal coordonnées entre elles ou ont tout simplement échoué.

L'exemple de la mise à niveau est très éclairant à ce propos. Il s'agit d'une mesure d'accompagnement essentielle de la période de transition vers l'économie de marché. La mise à niveau n'a concerné que quelques centaines d'entreprises. Plus de 50% des entreprises abandonnent la mise à niveau au bout de la phase de diagnostic. L'échec de la mise à niveau relève d'une mauvaise coordination des réformes, de la mauvaise gestion des programmes, d'un environnement institutionnel encore répulsif et d'un contenu informel du secteur privé. On peut noter le manque de relation entre les plans de restructurations et la mise à niveau. Les premiers se sont limités aux aspects financiers. De 1991 à 2003, les pouvoirs publics ont injecté plus de 4% du PIB en moyenne sans aucun résultat. Les pouvoirs publics ont délibérément privilégié le traitement financier au traitement économique. La mise à niveau apparaît alors aujourd'hui comme une opération négligeable au regard de l'effort à consentir pour redresser un appareil industriel important mais en panne. Le peu d'efficacité du système bancaire et financier algérien est probablement l'un des facteurs importants expliquant la faiblesse de l'investissement et de la mise à niveau. Le fonctionnement bancaire et financier est le chaînon bloquant qui durcit la contrainte financière des entreprises alors même que la contrainte financière au niveau macroéconomique est très lâche.

Quelles sont les perspectives ? Sous la pression de l'Union Européenne et du Fonds Monétaire International, l'Algérie a dû revoir plusieurs fois son tarif à la baisse sans qu'il s'agisse de consolidation à l'intérieur des négociations pour son adhésion à l'OMC. Aussi, l'Algérie a-t-elle perdu les privilèges d'une position maximaliste. La négociation avec l'OMC va se traduire par une baisse du tarif qui est déjà relative-

ment bas. La consolidation signifie qu'une fois les taux fixés par la négociation, il est possible de pratiquer des taux plus bas mais pas des taux plus hauts. L'accord d'association exerce une pression sur les négociations avec l'OMC. Les pays autres qu'européens (USA, Japon et Australie) voudront garder ou gagner un avantage concurrentiel sur le marché algérien. Ils essaieront par voie de conséquence d'influencer les tarifs vers le bas pour obtenir des avantages similaires à ceux qui sont accordés aux européens par le truchement de l'accord d'association. Mais cela peut être avantageux pour le pays, en lui permettant de faire jouer pleinement la concurrence entre ses partenaires commerciaux et d'importer aux meilleurs prix. La bonne santé macroéconomique ne parvient pas à entraîner l'échelon microéconomique. La croissance obtenue depuis ces quelques dernières années résulte du choc positif des termes de l'échange qui, lui, résulte de la hausse du prix du pétrole. Le phénomène de désindustrialisation, alarmant déjà, s'accroîtra probablement dans le court et moyen terme compte tenu du temps qu'il faudra pour traduire en objectifs précis la stratégie industrielle et pour la mise en œuvre de ces objectifs. En ayant inversé la séquence réforme/ouverture, l'Algérie ne s'est-elle pas condamnée à être un simple fournisseur en gaz et en pétrole de l'Europe ? La mise à niveau a été engagée avec beaucoup de retard. Elle a démarré presque en même temps que le démantèlement tarifaire. La réticence des entreprises qui résulte naturellement de leur environnement et qui a inhibé l'éclosion d'une culture managériale est renforcée par l'ouverture brutale de l'Algérie sur l'extérieur. Il s'agit là d'une conclusion importante pouvant être généralisée à toute la problématique de l'ouverture. Comment ordonner la séquence ouverture commerciale/ réformes institutionnelles ? Faut-il accomplir d'abord les réformes et s'ouvrir graduellement par la suite ? Faut-il donner la priorité à l'ouverture et engager les réformes par la suite ? Faut-il engager les deux en même temps ? L'observation des faits permet d'opposer l'expérience de certains pays asiatiques qui se sont ouverts avec succès à celle d'autres pays en développement dont l'Algérie avec des résultats très mitigés, voire négatifs. Les premiers sont parvenus à inscrire leur croissance dans une trajectoire convergente avec les pays développés grâce à une dynamique endogène appuyée par une forte présence de l'Etat. Il faut nuancer nettement la présence de l'Etat car elle n'explique pas par elle-même le succès de ces pays ; c'est la forme de l'intervention de l'Etat qui est le facteur de la réussite. Avec la stratégie industrielle on a l'impression, pour la première fois depuis 1988 que tous les ingrédients sont rassemblés pour engager un projet industriel. En effet, le gouvernement a engagé des réformes tout azimut afin d'assainir le climat des affaires pour le rapprocher de ce qui se fait dans la sous région et des standards internationaux. Tout en constituant des avancées notables, ces conditions n'assurent pas par elles mêmes le succès de la stratégie industrielle dont la mise en œuvre dépend de l'ensemble des acteurs institutionnels et non institutionnels. Cet aspect est le plus important car il concerne le comportement réel des acteurs et donc leur adhésion au projet lui-même et le respect qu'ils observeront des règles du jeu. Dans de nombreux domaines, l'Algérie souffre plus d'une insuffisance d'application des lois que de gap institutionnel. L'intervention récente des pouvoirs publics, au plus haut niveau, signifie que l'Etat n'a pas complètement tranché la question de son rôle dans l'économie ni celle du partenariat avec l'étranger. Des mesures importantes allant à contre sens du projet de stratégie industrielle ont été prises. Elles annoncent une révision de la politique en matière d'investissements étrangers afin de voir les entreprises locales jouer un rôle plus important. Il est difficile de discuter du bien fondé de ces mesures. Elles attestent cependant de l'hésitation, une attitude des pouvoirs publics qui devient coutumière. Elle a pour effet de les décrédibiliser auprès des autres acteurs. C'est tout le problème de la stabilité institutionnelle doublé d'un problème d'effectivité des lois.

Introduction

Après de longues négociations, un accord d'association a été paraphé le 19 décembre 2001 et signé à Valence, le 22 avril 2002. Il est entré en vigueur en septembre 2005. Cet accord d'association avec l'UE met fin aux anciens protocoles qui régissaient ses relations avec la communauté économique européenne (CEE) depuis 1976.

La construction d'une zone de libre échange entre les 12 pays de la rive sud de la Méditerranée, dits pays tiers méditerranéens (PTM), va ouvrir l'économie de ces derniers à la concurrence internationale. Les producteurs domestiques, protégés jusqu'à une date récente par le monopole étatique pur et simple sur le commerce extérieur dans certains cas ou par des barrières tarifaires et non tarifaires importantes, vont devoir affronter la concurrence de la puissante Union européenne. L'adhésion de la Chine à l'OMC et l'intégration des pays du PECO sont d'autres éléments pouvant jouer défavorablement sur la capacité concurrentielle des PTM. Dans la mesure où les produits de certains PTM dont l'Algérie avaient un accès libre au marché européen, en vertu des protocoles commerciaux datant des années soixante dix, la construction d'une zone de libre échange avec l'UE signifie davantage un effet de réciprocité, soit un démantèlement des tarifs douaniers sur les importations en provenance de l'UE sans amélioration des conditions d'entrée des marchés européens.

Le démantèlement total s'effectuera en principe sur une période de 12 années.¹ Plusieurs listes de produits sont définies, chacune avec un calendrier de démantèlement propre. La progressivité de ce dernier accorde de fait un délai aux PTM pour mettre en œuvre des politiques appropriées afin i) d'améliorer les capacités concurrentielles de certains secteurs en sauvegardant certains avantages comparatif acquis grâce à la protection et ii) de continuer les réformes économiques déjà initiées. L'Algérie devra ouvrir totalement son économie à la concurrence des pays de la zone Euromed d'ici 2017.

Cette échéance était plus ou moins attendue dès la proclamation de Barcelone (1995). Connaissant cette échéance quelles ont été les politiques conjointes de l'UE et du pays pour améliorer les capacités de l'économie algérienne face à la concurrence étrangère ? Quels sont les risques de démantèlement tarifaire sur les secteurs productifs ? L'industrie manufacturière qui a souffert des réformes libérales est-elle prête à affronter cette nouvelle échéance ? Le but est de comprendre comment le tarif douanier (institution/démantèlement) modifie la structure des prix relatifs à partir du moment que les produits et les secteurs sont affectés mais inégalement par le tarif. Aussi devient-il un instrument d'affectation des ressources entre la national et l'international d'une part et entre les différentes activités composant le tissu économique national et entre les différents acteurs économiques d'autre part. Des éléments de réponse à ce questionnement seront puisés dans l'expérience historique qui mettra en évidence les modalités de passage du protectionnisme au libre échange qui peuvent se résumer dans les impératifs de croissance et de construction des économies nationales. L'expérience des pays développés, souvent oubliée, est à méditer. C'est l'objet du premier chapitre. Le second chapitre fera un bilan sur les relations entre l'Algérie et l'Union européenne. Il passera en revue l'évolution de la nature des relations (protocoles commerciaux et programme MEDA) ainsi que l'évolution des flux de marchandises et de capitaux. Le troisième chapitre traitera exclusivement de l'accord d'association entre l'Algérie et l'Union européenne. Tout en exposant sa teneur, il mettra en évidence les risques potentiels pour l'économie algérienne et finalement les politiques économiques nécessaires pour absorber ces risques.

¹ Ce principe n'est pas valable pour l'Egypte qui a obtenu un calendrier de démantèlement s'étalant sur 14 années.

Chapitre I : Mondialisation/Régionalisation

1. Les chiffres de l'économie mondiale

1.1. Les flux de marchandises

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, l'économie mondiale se caractérise par une internationalisation croissante, marquée par une élasticité du commerce mondial par rapport à la production mondiale supérieure à 1. En effet, le commerce international a crû nettement plus vite que la production. Les exportations de marchandises ont progressé à un rythme annuel de 6% en termes réels entre 1948 et 1997 alors que celui de la production n'était que de 3,7%. Autrement dit, le commerce a été multiplié par 17 tandis que la production n'était multipliée que par 6 environ (OMC, 1998). Au cours des trente dernières années, le volume du commerce mondial des biens et services a été multiplié par 5, une progression deux fois plus rapide que la production mondiale. Le rapport exportations -hors services- sur PIB mondial est passé de 5,5% en 1950 et 17,2% en 1998 (Maddison, 2001).

Selon les régions, la sensibilité au commerce international est différente (Cf. tableaux 1 l'Annexe). Au cours des 30 dernières années, l'UE 15 et la zone « Autre Europe » ont enregistré les plus fortes sensibilités. Il s'agit du rapport, sur une période donnée, entre les taux de croissance du commerce et du la PIB. En effet les élasticités des exportations extra - zone au PIB domestique, ont été respectivement 2,2 et 1,9, contre 1,8 pour la zone Japon Corée et 1,6 pour l'ASEAN. On peut noter des élasticités favorables mais plus faibles pour la Grande Chine (1,2) et l'ALENA (1,3). Seules les exportations de l'Amérique du Sud et Centrale et des pays ACP sont inélastiques à la production domestique, respectivement 0,9 et 0,7.

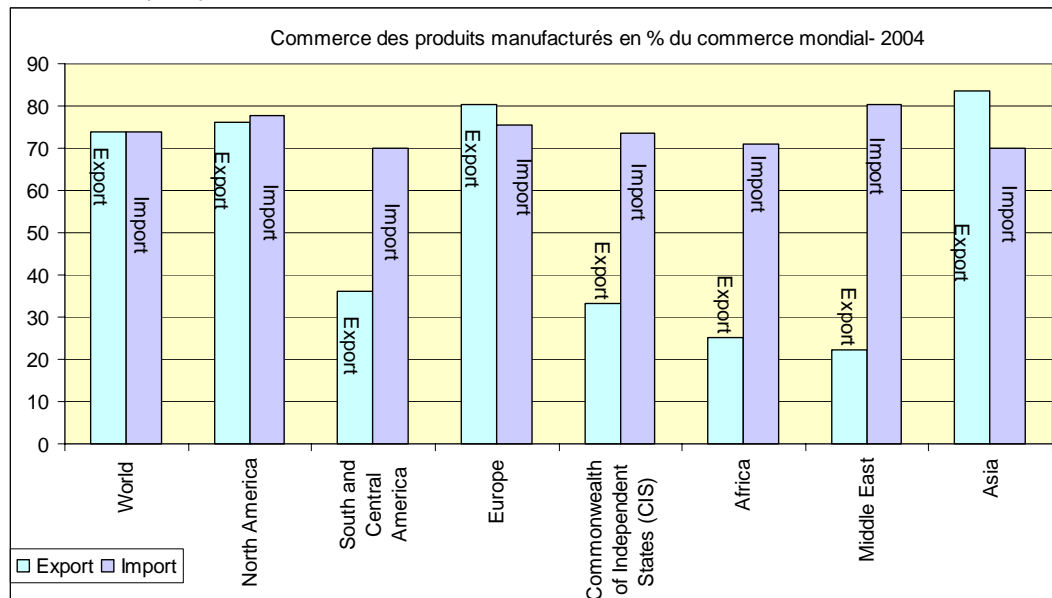
Si l'on raisonne dans une optique de demande en considérant l'élasticité des exportations de chaque zone par rapport au PIB du reste du monde. On veut saisir par ce calcul la manière avec laquelle les économies nationales ou régionales ont profité de la demande du reste du monde ; autrement dit dans quelle mesure ils ont su adapter leur offre intérieure à la demande du reste du monde. On observe (tab. 2 de l'annexe) que les zones qui ont la plus forte élasticité sont celles qui ont connu le rattrapage économique le plus fulgurant au cours des 30 dernières années : La Grande Chine (3,36), l'ASEAN (2,71) et le Japon-Corée (2). La Grande Chine et l'ASEAN ont une sensibilité des exportations nettement plus fortes à la conjoncture économique mondiale qu'à la conjoncture domestique (respectivement 1,2 et 1,6). Cela semble dire clairement que ces pays ont développé leur économie en s'appuyant fortement sur la demande mondiale.

Ces deux régions sont résolument tournées vers les marchés mondiaux, notamment en raison de la forte présence de firmes multinationales via l'afflux massif d'IDE au cours des deux dernières décennies. Du fait notamment du grand marché nippon, la sensibilité des exportations nippono-coréennes à la croissance de l'économie mondiale n'est que légèrement supérieure à celle liée à la croissance domestique (2 contre 1,8). En revanche, l'ALENA et l'UE 30 sont des régions relativement plus autonomes. L'élasticité par rapport au PIB du reste du monde est très nettement inférieure à l'élasticité par rapport au PIB domestique (1,3 contre 1,9 pour l'UE 30, et contre 1,3 pour l'ALENA 1,1). A l'exception notable des pays de l'ACP et de l'Amérique du Sud dont les taux d'ouverture ont reculé sur la période 1970-1999, le du taux d'ouverture est à la hausse dans toutes les régions du monde, quoique à des rythmes très divers.

Un examen de la structure du commerce extérieur montrera que les exportations des produits manufacturés, qui dominent le commerce mondial, ont inégalement

évoluées selon les régions. 80 % des exportations de L'Europe, de l'Amérique du Nord et de l'Asie sont constituées de produits manufacturés. Inversement, le Moyen orient et l'Afrique ont les taux les moins élevés, 25% et 21% respectivement. Intuitivement, le niveau de développement paraît fortement lié la part des produits manufacturés dans le PIB et dans les exportations.²

Graphique n°1



1.2. Les investissements directs étrangers

Malgré son poids marginal dans les pays en développement, l'IDE tend à devenir une forme dominante de la présence du capital étranger. La progression est nettement visible à partir 1992. En 2000 les IDE pesaient de 50% déjà dans le total des flux nets de ressources.

L'IDE ne génère pas d'endettement dans le court et moyen terme. Après l'avoir évité, voire repoussé, pendant longtemps, les pays en développement se concurrencent pour capter des flux d'IDE. En améliorant leur attractivité de l'IDE, les pays en développement espèrent drainer des ressources moins onéreuses, sans risque pour leur balance des paiements et un transfert d'activité, de savoir faire et de technologie.

Le développement des IDE a été encore plus rapide que celui du PIB et des exportations. La répartition des IDE, fortement inégalitaire au profit des pays de la triade, tend à s'atténuer fortement actuellement. De 83% des IDE entrants dans le monde vers la fin des années 80, les pays développés doivent se contenter actuellement (2003/2005), de seulement 59%. Les pays en développement ont vu leur part globale augmenter substantiellement puisqu'elle est passée dans la même période de 17,5% à 36%.

² Le CEPII retient le ratio produits manufacturés/ exportations totales comme un indice de convergence et d'émergence.

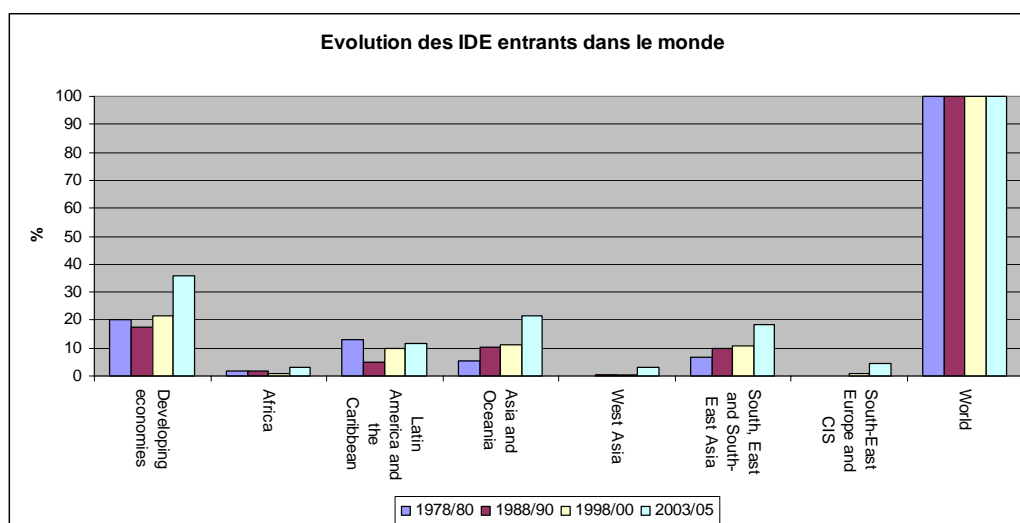
Tab. n°1 : Répartition des IDE 1978/2005

Region	IDE entrants		IDE sor-tants		1978-1980	1988-1990	1998-2000	2003-2005
	1978-1980	1988-1990	1998-2000	2003-2005				
Developed economies	79.7	82.5	77.3	59.4	97.0	93.1	90.4	85.8
European Union	39.1	40.3	46.0	40.7	44.8	50.6	64.4	54.6
Japan	0.4	0.04	0.8	0.8	4.9	19.7	2.6	4.9
United States	23.8	31.5	24.0	12.6	39.7	13.6	15.9	15.7
Developing economies	20,3	17,5	21,7	35,9	3.0	6.9	9.4	12.3
Africa	2,0	1,9	1,0	3,0	1.0	0.4	0.2	0.2
Latin America and the Caribbean	13,0	5,0	9,7	11,5	1.1	1.0	4.1	3.5
Asia and Oceania	5,3	10,5	11,0	21,4	0.9	5.6	5.1	8.6
West Asia	-1,6	0,3	0,3	3,0	0.3	0.5	0.1	1.0
South, East and South-East Asia	6,7	10,0	10,7	18,4	0.6	5.1	5.0	7.7
South-East Europe and CIS	0,02	0,02	0,9	4,7	..	0.01	0.2	1.8
World	100,0	100,0	100,0	100,0	100.0	100.0	100.0	100.0

Source: UNCTAD, FDI/TNC database (www.unctad.org/fdistatistics) and annex tables B.1 and B.2.

La concentration des IDE sur la Triade est entrain de laisser la place progressive-ment à une répartition très inégale des IDE entrants entre les pays en déve-loppement. L'essentiel des IDE est attiré par l'Asie, près de 30% des IDE mon-diaux. L'Afrique continue de souffrir de la marginalisation. L'Amérique Latine n'arrive toujours pas à retrouver sa position de la fin des années 70 en raison des graves crises financières qui ont secoué les grands pays de la région (Brésil, Mexi-que et Argentine).

Graphique n°2



Les PVD qui attirent le plus d'IDE sont ceux qui en moyenne, depuis trois décen-nies, ont eu un taux de croissance élevé de leur PIB : la zone Asie-Pacifique, mal-gré la crise de 1997, la plupart des NPI, surtout la Chine et Hong- Kong. En re-

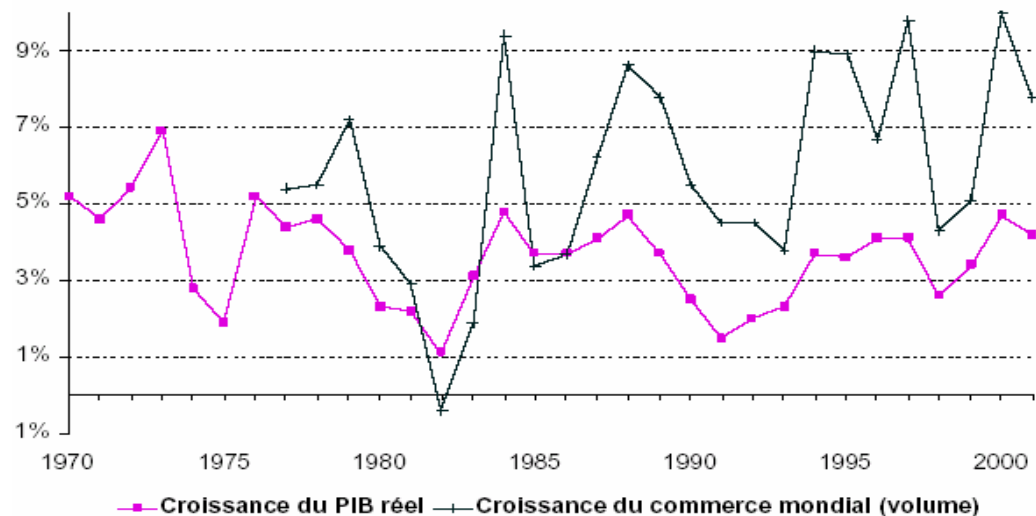
vanche, le Moyen-Orient, l'Afrique et les PMA ont eu un taux de croissance inférieur à la moyenne des PVD et ont été relativement délaissés par l'IDE.

Les firmes multinationales (FMN) influencent fortement la compétitivité des pays et des firmes locales. Par là même, elles ont un impact sur le niveau d'activité des économies nationales et donc sur les revenus qui y sont distribués. Les FMN transfèrent des technologies vers les pays hôtes par vente d'équipement, accord de licence, assistance technique, vente d'usines clés en main, sous-traitance, création d'une joint-venture et IDE. Divers facteurs déterminent la décision d'IDE. La firme ne s'engage pas si elle n'a pas conscience de détenir des avantages compétitifs spécifiques : un avantage technologique, un accès privilégié au marché étranger, l'apprentissage que lui a procuré l'exportation vers ce marché.

2. Le commerce mondial et la croissance

L'essor du commerce mondial ces dernières décennies est une conséquence de la réduction générale des mesures protectionnistes sur les échanges de marchandises et du développement de la région du sud-est asiatiques. Les échanges se sont donc intensifiés et le degré d'ouverture au commerce (rapport entre les exportations et le PIB) de l'économie mondiale a augmenté. Les échanges mondiaux représentent 10-12 % du PIB mondial à la fin des années 1960 contre 24 % au début des années 2000. Le graphique suivant retrace le degré d'ouverture de l'économie mondiale au commerce sur la période 1970-2001.

Graphique n°3 : Croissance du PIB et du commerce mondial



La comparaison des taux annuels de croissance des exportations et du PIB font apparaître que les périodes de croissance économique s'accompagnent d'une croissance accrue du commerce. Cependant, il est difficile d'apprécier si c'est plutôt la croissance mondiale qui tire les échanges commerciaux ou l'inverse.

Sur la période 1977-2001, le taux de croissance annuel moyen du PIB réel mondial a été de 3,4 % et celui des échanges mondiaux de 5,8 %.

Le commerce international selon la vision dite intégrationniste aurait été le premier vecteur de croissance pour les pays qui ont pratiqué l'ouverture à l'exemple de certains pays asiatiques.

Sur un plan global, cependant, les statistiques montrent que l'écart des revenus entre pays développés et pays en développement s'est davantage creusé. On estime à environ 2,9 milliards le nombre de personnes sur terre vivant avec moins de 2 dollars par jour. Plus inquiétant encore, 1,2 milliard d'entre elles survivraient

avec moins de 1 dollar par jour. L'Afrique est, en valeur relative, le continent le plus concerné puisqu'un Africain sur deux n'atteint pas ce seuil.

D'autres zones géographiques sont également très touchées. En Asie de l'Est, 880 millions d'hommes et de femmes reçoivent moins de 1 dollar par jour. En Asie du Sud, ce sont près de 500 millions de personnes qui vivent en situation de dénuement absolu.

L'écart de revenu entre le groupe des pays riches et celui des pays pauvres est plus important aujourd'hui qu'en 1975. Le rapport du revenu par habitant des quinze pays les plus riches et celui des quinze pays les plus pauvres de la planète est passé de 11,6 en 1960 à 46,2 en 2001. Un pays comme la Suisse a aujourd'hui un PIB par habitant 400 fois supérieur à celui de l'Éthiopie et 115 fois supérieur à celui de l'Inde.

La performance la plus remarquable est celle de la zone Japon-Corée, dont le PIB/hab a été pratiquement multiplié par 6 en 40 ans. À l'autre extrémité, se situent les pays ACP, l'OPEP hors Indonésie et la CEI, lesquels ont connu une stagnation voire une détérioration de leur niveau de vie au cours des 20 dernières années à cause d'une productivité du travail faible.

Depuis le milieu des années 80, la Chine a entamé un processus de rattrapage rapide ; mais son niveau de vie moyen est encore très en deçà de la moyenne mondiale

ENCADRE n° 1 :

Les pays émergents dans le commerce mondial

Le tableau suivant donne pour 1967 et 1997 le PIB, le PIB/tête et les exportations de trois catégories de pays : les pays à hauts revenus (Europe de l'Ouest, États-Unis, Canada, Japon), les pays dits émergents ou intermédiaires (Europe méridionale (Grèce, ex-Yougoslavie, Serbie, Portugal, Israël), Mexique, Brésil, Indonésie, Corée du sud, Malaisie, Philippines, Thaïlande, Chine) et les pays dits non émergents. Les exportations et les PIB sont mesurés en dollars constants 1990.

	PIB (milliards \$)		PIB/tête (milliers \$)		Exportations (milliards \$)		Croissance 1967-1997		
	1967	1997	1967	1997	1967	1997	PIB	PIB/tête	Exports
Pays non émerg	1348,1	2628,6	886,8	972,3	166,3	452,8	195,0	9,64	172,3
Pays émergents	743,9	3767,3	565,1	1628,4	88,2	1018,1	506,4	188,10	1054,3
Pays riches	7851,8	18904,2	12075,0	22965,0	576,1	3302,7	240,7	90,10	473,3

Source :

Les échanges des économies en développement, qu'elles soient émergentes ou non émergentes) sont largement, et de plus en plus tournés vers les économies riches : 56 % de leurs exportations et 55 % de leurs importations en 1967 ; 66,7 % et 68,2 % en 1998. Le total des échanges opérés entre économies en développement (échanges entre pays non émergents et émergents et échanges intra régionaux) n'excède pas 14 % en 1967 et 10 % en 1998.

Commerce et croissance

En revanche, les économies asiatiques ont connu une expansion soutenue avec des taux de croissance annuels moyens supérieurs à 5% sur la période 1960-1999. Le centre de gravité de l'économie mondiale se déplace progressivement vers l'Asie au détriment de l'UE 15 et de l'ALENA ; son poids dans l'économie mondiale a doublé entre 1960 et 2000 et s'est hissé à hauteur de 34 % du PIB mondial. En d'autres termes, l'Asie a connu un enrichissement réel relatif ; l'Europe et l'ALENA, un appauvrissement relatif. L'Europe a fortement reculé et

ne pèse plus qu'à peine un quart de l'économie mondiale dont 19% pour l'UE 15 contre 38% en 1960 (dont 25% pour l'UE15). La part de l'ALENA dans le PIB mondial a également subi une forte érosion, celle-ci a reculé de 31% à 25% sur la période.

3. Libre échange et protectionnisme : quel équilibre

À la fin du XVIII^e siècle, les premiers partisans de l'argument des industries naissantes ont souligné que les coûts de production des industries nouvellement établies dans un pays ont des chances d'être plus élevés au départ que ceux des producteurs étrangers du même produit établis de longue date, qui possèdent une expérience et des compétences plus vastes. Toutefois, ce fait ne justifierait pas à lui seul une intervention des pouvoirs publics à des fins d'efficacité.

3.1. Analyse élémentaire de la protection

Le tarif accroît le surplus du producteur (en raison de la hausse du prix), réduit celui du consommateur (pour la même raison), et accroît celui de l'Etat (en raison des recettes fiscales). Il y a au total une perte de bien-être collectif. Cette perte provient en fait de ce que l'Etat ne récupère pas, en recettes tarifaires, la totalité de la perte nette du secteur privée. Son ampleur dépend de l'élasticité des courbes d'offre et de demande : elle est d'autant plus grande qu'offre et demande sont plus élastiques par rapport aux prix.

L'imposition d'un tarif douanier sur les importations n'est qu'une des formes possibles de protection, pas nécessairement la plus importante. Il est, d'abord, possible de subventionner les producteurs ou les exportations. Certaines protections peuvent, ensuite, avoir un caractère contingent : les mesures anti-dumping ne s'appliquent que si le prix des importations est réputé perturber le fonctionnement du marché national. De nombreuses dispositions ont, enfin, un caractère non-tarifaire : quotas à l'importation ou restrictions « volontaires » des exportations des partenaires, fixation de normes aboutissant à exclure certains produits. En fait, on montre assez aisément que les autres formes de protection sont justifiables de la même analyse que les tarifs.

La réduction des protections tarifaires dans le cadre du GATT a induit un développement de la protection non-tarifaire sous la forme de quota d'importation, souvent qualifiée de restrictions volontaires à l'exportation ou d'accords d'autolimitation parce que ces restrictions étaient « spontanément » mises en place par les pays exportateurs. De nombreux accords bilatéraux (dans l'automobile, l'électronique) ont ainsi été mis en place : on en comptait près de 300 en 1989, dont 70 impliquant les Etats-Unis et près de 100 la Communauté. La pratique des quotas s'est même multi latéralisée dans le cas du textile habillage, avec l'accord multifibres qui restreignait la croissance des exportations des pays à bas salaires vers les pays développés. Elle a diminué avec l'accord de Marrakech consécutif à Uruguay Round d'élimination (les quotas ont été convertis en tarifs équivalents, et ceux-ci vont être graduellement réduits au cours d'une période de dix ans), mais n'a pas été éliminée. De nouveaux quotas ont même été créés pour remplacer les formes antérieures de protection agricole dont les accords multilatéraux prévoyaient la transformation en tarifs.

Un quota a un effet équivalent à un tarif, à ceci près que l'Etat ne perçoit pas de taxe : la rente de protection revient aux importateurs. L'offre au prix international est limitée en quantité et l'offre globale (producteurs nationaux et étrangers confondus) prend la forme coudée présentée sur la figure. Les surplus s'analysent classiquement, sauf qu'il faut tenir compte des importateurs qui achètent au prix

mondial et revendent au prix interne : tout se passe comme si c'étaient eux qui prélevaient le tarif.

La perte de bien-être pour la nation est la même que dans le cas d'un tarif, mais sa répartition est différente (ce qui interdit notamment à l'Etat d'utiliser les recettes douanières pour compenser les pertes de certains agents).

Dans le cas des subventions à la production, la situation du consommateur ne change pas puisque les prix ne sont pas affectés. L'Etat débourse directement au profit des producteurs nationaux le différentiel entre les prix mondiaux et les coûts de production. C'est la répartition de l'offre entre biens importés et biens nationaux qui est modifiée. Les pays développés, les USA et l'UE, ont recours aux subventions pour soutenir les revenus de leurs agriculteurs et avoir un contrôle indirect sur le niveau des salaires et de l'inflation. Ce faisant, ils privent les pays concurrents de part de marché. Dans le cas des pays africains, les subventions de certains produits sont à l'origine d'une forte dégradation de leurs termes de l'échange. Le dumping les empêche objectivement de sauvegarder leur part e marché intérieur en modernisant leurs agricultures.

La Banque mondiale estime qu'en 2002 le prix du coton sur le marché mondial aurait été de plus de 25 % supérieur sans les aides directes versées par les États-Unis à leurs producteurs nationaux. En outre, de nombreuses estimations indiquent qu'en 2002 les subventions versées par les États-Unis et l'UE à leurs producteurs de coton ont causé un manque à gagner d'environ 300 millions de dollars des États-Unis pour l'Afrique dans son ensemble.

Selon les règles du Cycle d'Uruguay, le dumping agricole n'a jamais été condamné. En fait, des données (OCDE) montrent que, dans les pays riches, les niveaux d'aide aux producteurs ont en réalité augmenté entre 1986 et 2001. Les Etats-Unis exportent leur coton et leur blé à 35 et 47 pourcent de leurs coûts de production. L'UE quant à elle exporte son sucre et son bœuf à 44 et 47 pourcent de leurs coûts de production internes. Les pays développés octroient chaque année 260 milliards de dollars de subventions à leurs agriculteurs. A elle seule, l'UE accorde chaque année 100 milliards de dollars à ses agriculteurs.

3.2. De la révolution industrielle à la seconde guerre : une période d'alternance

Le système douanier protectionniste a constitué la règle pour tous les pays qui se sont développés au cours du XVIII et XIXème siècles. Les périodes d'expansion du commerce international ont même coïncidé avec les périodes de protectionnisme et non celle de libre-échange. Bairoch (1997) explique ce paradoxe par une forte croissance économique dont les ressorts furent proprement domestiques. La croissance économique semble davantage avoir été un moteur du commerce extérieur que l'inverse.

Plus généralement, les épisodes protectionnistes se déclenchent toujours en périodes de dépression économique (fin du XIXe siècle, années 1930) ou lorsque la compétitivité des pays concurrents évoluent rapidement et radicalement (années 1970-80). Les pays protectionnistes espèrent par ces dispositions éviter la baisse des prix intérieurs défavorable aux producteurs et réorienter la demande locale vers la production nationale.

Tab. N° 2. Droits de douane sur les produits manufacturés (1820 –1990, moyenne pondérée en % de la valeur

	1 820	1 875	1913	1925	1931	1950	1980	1990
Allemagne	(8-12)	(4-6)	13	20	21	26	8,3	5,9
Autriche		15-20	18	16	24	18	14,6	12,7
Belgique	6-8	9-10)	9	15	14	11	8,3	5,9
Danemark	(25-35)	15-20)	14	10		3	8,3	5,9
Espagne		15-20)	41	41	63		8,3	5,9
France		12-15)	20	21	30	18	8,3	5,9
Italie		8-10)	18	22	46	25	8,3	5,9
Pays Bas	(6-8)	(3-5)	4	6		11	8,3	5,9
Royaume-Uni	(45-55)	0	0	5		23	8,3	5,9
Russie		15-20)	84					
Suède		(3-5)	20	16	63	9	6,2	4,4
Suisse	(8-12)	(4-6)	9	14	30		3,3	2,6
Etats-Unis	(35-40)	40-50)	44	37	46	14	7	4,8
Japon		5	30				9,9	5,3

Source : Le commerce international au XXI siècle, publication IFRI

Braudel (1985) affirme que « l'Angleterre a su protéger son marché national et son industrie naissante mieux qu'aucun autre pays d'Europe ». Le traité de commerce franco-anglais de 1786 marqua une rupture avec près de trois siècles de domination de la doctrine mercantiliste et du protectionnisme. Cela est d'autant plus surprenant que l'Angleterre était le premier industriel et n'avait donc pas de concurrent pour ainsi dire.

Le libre-échange en Europe débuta en 1846 avec la décision unilatérale prise par le Royaume-Uni de supprimer ses lois céréalières ou Corn Laws.³ A cette date, les autres grandes nations européennes restaient protectionnistes. A l'opposé du Royaume-Uni, les Etats-Unis devinrent progressivement très protectionnistes entre 1791 et 1846. Ils pratiquaient des tarifs sur les produits industriels atteignant 50% en 1829 et 45% en 1883. Le passage des USA au libre-échange ne s'effectua que dans la seconde moitié du XXe siècle. A cette date, ce pays était incontestablement le plus industrialisé. Epargné par les 2 guerres mondiales, ce pays allait profiter mieux que les autres pays des accords de Brettons Wood qui allait faire du dollar une monnaie de réserve internationale au même titre que l'or.

³ Cette loi a été initiée par D. Ricardo, premier penseur libre échangiste et devenu gouverneur de la Banque d'Angleterre

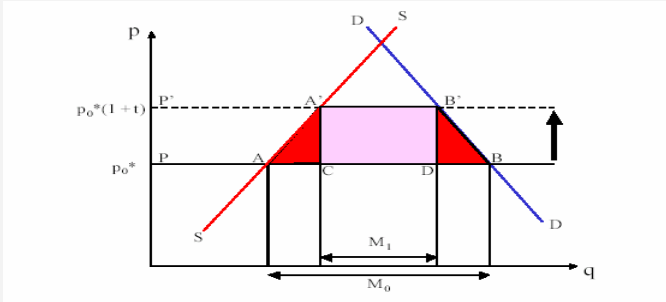
ENCADRE N°2 :

Analyse élémentaire de la protection douanière

Effet du tarif douanier

Soient DD et SS les courbes de demande et d'offre interne d'un bien donné. En libre-échange, le prix est donné par le prix mondial p_m et les importations M_0 équilibrent le marché du bien. Avec un tarif au taux t , le prix se fixe à $p_1 = p_m (1 + t)$ et les importations se réduisent à M_1 .

Graphique n° 1

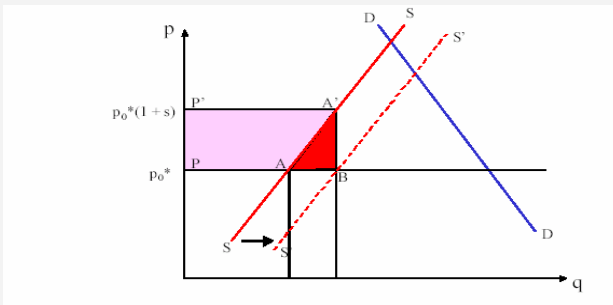


Les effets d'un tarif peuvent être résumés de la manière suivante :

- hausse du surplus des producteurs accroît le surplus du producteur (PP'A'A'),
- une baisse du surplus du consommateur -(PP'B'B'),
- les recettes de l'Etat vont augmenter CA'B'D' ,
- La nation va enregistrer une perte nette de ACA' +BDB'

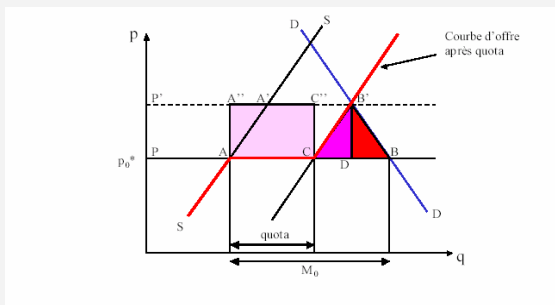
Effet d'une subvention

Dans le cas des *subventions à la production*, la situation du consommateur ne change pas, mais la répartition de l'offre entre biens importés et biens nationaux est modifiée. Les variations de surplus sont :



- Producteur : + PP'A'A'
- Etat .Sg = - PP'A'B'
- Nation = - AA'B'

Quota



- Producteur SP = A(PP'A'A')
- Consommateur .Sc = - A(PP'B'B')
- Etat :0

C'est à partir de 1860⁴, sous l'impulsion du traité franco-britannique que l'on voit se multiplier les traités commerciaux bilatéraux de libre-échange entre pays européens. En 1875, les tarifs douaniers moyens sur les produits manufacturés tombèrent à 6-8%. La France est le premier pays à revoir toutes ses prohibitions sur les importations anglaises. La période de "libre échange" fut courte puisqu'on peut noter dès la fin des années 1870, un retour au protectionnisme en Europe. En effet, exception faite du Royaume uni, des Pays-Bas et de la Belgique, tous les pays européens de la sélection ont augmenté leurs tarifs. La période 1879-1945 va être marquée par la multiplication des guerres et représailles commerciales. Ces conflits restèrent d'abord bilatéraux et européens dans les années 1880-90, puis se généralisèrent à l'ensemble des pays industriels.

Le ralentissement de la croissance économique mondiale de 1919 à 1929 et le désordre monétaire (suspension du régime de l'étalon or) amenèrent les grands Etats industriels à la pratique d'un protectionnisme important en recourant à des restrictions quantitatives. Pour combattre le chômage massif (42% entre 1929 et 1931) apparu avec la crise de 1929, les USA votèrent la loi Hawley-Smoot, qui instaura le régime protectionniste le plus dur de toute l'histoire du commerce mondial. La mise en place d'un protectionnisme fort pour tous les secteurs exposés à la concurrence internationale semblait alors la seule réponse pour réduire la crise et reconstruire l'économie nationale.

3.3. L'abaissement général des barrières tarifaires

Après la seconde guerre mondiale, sous l'impulsion des Etats-Unis -devenus la première puissance économique du monde-, une longue période de libre-échange s'est ouverte et s'est prolongée jusqu'à aujourd'hui. En revanche, au cours de cette période, les pays d'Asie de l'Est qui ont connu la croissance la plus rapide du monde (Japon, Corée, Taiwan) ont adopté une combinaison de politiques orthodoxes et de politiques industrielles sélectives qui leur a permis de maîtriser leur ouverture par des régimes transitoires de protection ou de subventions. L'histoire du commerce se caractérise ainsi par de rares périodes de libre-échange. Entre 1947 (Genève Round) et 1994 (Uruguay Round), les droits de douane ont baissé en moyenne de près 90%, passant de 40% à 6.5%. L'objectif fixé par l'OMC est une moyenne de moins de 5% à l'horizon 2002-05. Parallèlement, le nombre de pays participants a sextuplé, passant de 23 à plus de 119. Actuellement, le nombre de pays participants est de 14, dont la Chine (adhésion en 2001). L'OMC regroupe donc l'essentiel des économies mondiales.

⁴ Cette période qui a duré une vingtaine d'années coïncida Selon Bairoch (1999), avec la période économique la plus négative du 19^{ème} siècle.

Tab. n°3 : Différents rounds de négociation avant la création de l'OMC

Année	Lieu/ Appellation	Domaines couverts	Pays participants
1947	Genève	Droits de douane	23
1949	Annecy	Droits de douane	13
1951	Torquay	Droits de douane	38
1956	Genève	Droits de douane	26
1960-1961	Genève (Dillon Round)	Droits de douane	26
1964-1967	Genève (Kennedy Round)	Droits de douane et mesures antidumping	62
1986-1994	Genève (Uruguay Round)	Droits de douane, mesures non tarifaires, règles, services, propriété intellectuelle, règlement des différends, textiles, agriculture, établissement de l'OMC, etc.	123

L'intensité des politiques commerciales et leurs instruments d'intervention semblent liés au contexte international en matière de prix et de concurrence. Ainsi, les études de l'OCDE⁵ montrent sur la longue période, de 1981 à 1998, un accroissement sensible des procédures antidumping américaines et européennes dans les situations de basse conjoncture marquées par une sous-utilisation des capacités productives et une baisse des prix mondiaux.

4. La régionalisation

4.1. Régionalisation comme préalable ou alternative à la mondialisation

Une des caractéristiques majeures des relations internationales des deux dernières décennies est sans contexte la montée de la régionalisation. Depuis 1948, plus de 200 accords préférentiels ont été ratifiés dont plus de la moitié depuis 1990 seulement.⁶ Il est difficile de ne pas voir un lien de cause à effet avec le phénomène de mondialisation. Cette dernière renvoie sur le plan politique à la chute du mur de Berlin et, sur le plan économique, à l'échec des politiques nationalistes de développement qui a conduit une majorité des pays en voie de développement à adopter les programmes d'ajustement sous la houlette du Fonds Monétaire International et de la Banque Mondiale.

La régionalisation apparaît alors, pour certains, comme un regroupement, selon différents modes, pour résister aux effets négatifs de la mondialisation et pour d'autres comme un premier pas vers la mondialisation. Les politiques de substitution d'importation adoptées dans les années 60 visaient de fait l'indépendance économique. Le corollaire en était le protectionnisme. La nation est alors le lieu privilégié de la croissance économique et du développement. Les pôles de développement se trouvaient à l'intérieur des frontières de la nation. La régionalisation renvoie aujourd'hui à la recherche de complémentarité dans un espace plus vaste que la nation. Il devient difficile de s'intégrer sans assumer un degré d'éclatement

⁵ OCDE, Indicateurs des barrières tarifaires et non tarifaires et OCDE, 1999, Perspectives économiques, juin 1997.

⁶ Gérardin. H : « Les spécificités des groupements d'intégration entre pays développés et pays en voie de développement », in Mondes en Développement, tome 29, 2001, p.27.

plus ou moins important du système productif et un transfert du contrôle exercé par les élites nationales sur la politique économique vers des institutions supranationales.

L'intégration renvoie à deux type de dynamiques : institutionnelle et spontanée.⁷ La première est la forme la plus classique. Elle repose sur une volonté politique visant à réduire les obstacles réglementaires à la libre circulation des flux de marchandises et de facteurs. « Elle crée, maintient et renforce »⁸ la discrimination vis-à-vis du reste monde. Elle est dite « fermée » car la libre circulation ne concerne que l'espace de la zone qui a été créée. Elle est tirée par une dynamique qui s'oppose au multilatéralisme. En opposant régionalisation à multilatéralisme, on oppose de fait régionalisation à mondialisation. Il s'agit d'une solution de « second best ». Du point de vue strictement théorique, on ne peut parler de zone de préférence que si elle est fondée sur le principe de la réciprocité. En l'absence de cette dernière, il ne peut se dégager de tendance à l'égalisation des prix des biens et des facteurs. C'est le principe même du commerce international. Ce type d'intégration est celui qui caractérise le mieux l'Union Européenne ; l'ALENA et le MERCOSUR. On voit bien qu'il s'agit de zone de libre échange, d'union douanière, de marché commun et d'union économique et monétaire.

La seconde ne résulte pas, comme la première, d'un volontarisme politique qui aboutit à une négociation en vue de son instauration sur la base de la réciprocité. Elle est le fait de « l'affirmation des marchés ».⁹ Il ne s'agit pas d'une zone de préférence commerciale. Elle est dite « ouverte » car les pays appartenant à ce type de régionalisation conservent des obstacles importants à la circulation des flux. L'ASEAN est donnée comme l'exemple de cette forme d'intégration. Le gain net lié à l'adhésion à une zone de libre de change renvoie dans la littérature à une application de la théorie du bien être. L'analyse la plus connue est celle de J. Viner¹⁰. Elle isole deux effets. Le premier est dit effet de « création de trafic ». Il se traduit par une modification des flux d'importation au profit des pays appartenant à la zone suite au démantèlement tarifaire qui rend les coûts préférentiels par rapports à ceux des pays tiers. L'union douanière modifie les courants d'échanges internationaux en créant des liens privilégiés entre ses partenaires. Ces modifications sont analysées en distinguant des effets de *création d'échanges*, des effets de *détournement d'échanges*. Les effets de création représentent une amélioration de l'allocation des ressources et les effets de détournement représentent, au contraire, une détérioration de cette allocation.

C'est ainsi, par exemple, qu'on note que les pays européens ont perdu des parts de marché très importantes au Mexique suite à l'adhésion de ce dernier à l'ALENA. Le second effet est dit de « détournement de trafic ». En reportant sa demande d'importation sur ses partenaires de la zone, un pays peut enregistrer des pertes si les prix pratiqués par ses partenaires sont supérieurs à ceux des mêmes biens importés précédemment des pays tiers. Le calcul du gain procède d'une analyse, comme on le voit, coût/avantage. Cette situation fut courante dans le cadre de la constitution du Marché commun, notamment pour les produits agricoles, dans la mesure où ces derniers ont en général un prix plus élevé au sein de la Communauté que sur le marché mondial. Un pays donné de la zone doit s'approvisionner dans la CEE, après son adhésion, c'est-à-dire à des prix plus éle-

⁷ Gérardin, p.7

⁸ Baudasse T., Montalieu T. et Siroën J.-M. etc : « *L'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale. Une analyse comparative.* » Institut orléanais de finance, p. 7

⁹ Baudasse T., Montalieu T. et Siroën J.-M. etc : « *L'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale. Une analyse comparative.* » Institut orléanais de finance, p. 22

¹⁰ Viner. J : « *the customs union issue* », Carnegie foundation for international peace, 1950

vés que ceux pratiqués par ses principaux fournisseurs avant son entrée dans l'Union.

L'intégration à une ZLE modifie les courants d'échange, les spécialisations et la localisation des activités. Au delà des avantages (désavantages) statiques qui sont directement liés à l'affectation (réaffectation) des ressources au niveau international, il faut considérer les bénéfices liés à l'intégration dans une perspective dynamique. Ces effets concernent les gains de croissance, la réduction de chômage, la lutte contre l'inflation et les déficits. L'élargissement de la taille du marché pour exploiter les économies d'échelle, la compétitivité qui s'exprime par la différence de prix du produit et l'innovation sont autant de moyens pour capter ces avantages dans une perspective dynamique.

4.2. L'expérience de la régionalisation

Les expériences de régionalisation sont diverses. Les résultats le sont tout autant.

Tab. n°4 : Commerce des marchandises dans le cadre de divers arrangements d'intégration régionale, 2004 (En milliards de dollars et en pourcentage)

	Export. totales		Exportations intra/ Exportations totales %		Import. totales		Importations intra/ importations totales %	
	1990	1999	1990	1999	1990	1999	1990	1999
APEC	2497	1774	67.5	71	2625	1883	65.4	71.8
UE	2180	1385	64.9	63.5	2232	1389	63	62.2
ALENA	1070	579	42.6	54.1	1420	575	34.4	40.5
ASEAN	359	79	20.1	22.1	299	69	16.2	22.9
ALEEC	107	13	-	12	134	13	-	9.5
MERCOSUR	74	15	8.9	20.3	83	16	14.5	19
Pacte andin	43	4	4.3	8.9	36	4	7.7	11.7

Source : OMC, 2001 [http:// docsonline.wto.org](http://docsonline.wto.org)

D'après le tableau, toutes les zones, exception faite de l'union européenne, ont accru significativement leurs échanges intérieurs au détriment du reste du monde.

Les expériences de l'ALENA et du MERCOSUR intéressent directement notre propos. Même si les statistiques que nous utilisons restent globales, il n'en demeure pas moins que certaines tendances peuvent être dégagées. La part des intra-exportations sur les exportations totales de l'ALENA est passée de 42.6% à plus de 54 de 1990 à 1999. La part des importations intra-régionales est, quant à elle, passée dans la même période de 34.4% à plus de 40 dans les importations totales de la région ALENA. Le Mexique, qui a rejoint l'ALENA depuis 1994, a vu la structure géographique de ses exportations significativement modifiée au profit de la zone ALENA. Ces exportations vers les deux autres partenaires sont passées de 79.9% en 1990 à plus de 89 en 1999. Ces exportations vers le reste du monde se sont réduites corrélativement de plus de 9% durant la même période. Les courants transfrontaliers l'ont, cependant, emporté sur les courants liés à toute la zone. Le Mexique a développé ses échanges principalement avec les Etats Unis. L'accueil de nouvelles entreprises (maquiladoras) dans les zones franches a permis de développer les échanges intra-branches.

Ce mouvement prend ses racines, au fait, dans la période antérieure à l'entrée en vigueur de l'accord entre le Mexique et l'ALENA. Ce qui est analysé comme un passage d'une zone d'intégration spontanée à une forme institutionnelle ayant eu pour effet de prolonger et de renforcer une tendance préexistante à l'accord.¹¹ Ce passage a pour effet d'harmoniser davantage la réglementation (règles commerciales, codes d'investissement etc.) afin d'améliorer l'attractivité concernant les IDE. Le Mexique accueille actuellement (2004/2005) quelques 18 milliards par an contre 1 milliard seulement en 1990. Il s'agit là, sans doute, de l'effet le plus important pour le Mexique qui peut, désormais, financer une part importante de son accumulation sans recourir à l'endettement international tout en bénéficiant de l'apport de la technologie, de l'expérience en matière de savoir et de management. Cet apport lui permet de financer 13% de son investissement.

L'expérience du MERCOSUR est plus intéressante pour notre propos concernant le Maghreb car elle concerne des pays dont les structures économiques, les niveaux de développement et la diversification de leurs économies respectives sont moins asymétriques. Il a fallu moins de huit années à ces pays pour faire passer les exportations intra-régionales de 8.9% des exportations totales de la zone à plus de 20%. Les importations intra-régionales sont, quant à elles, passées de 14.5% à 19% dans le même délai. Les effets sur les IDE sont très importants. Ils le sont d'autant qu'il s'agit d'une région qui a lourdement souffert du poids de l'endettement extérieur.

Tab.5 : Flux nets d'IDE (millions de \$) en % de la FBCF

	1990	%	1992	%	1995	%	1997	%	1999	%
Argentine	1836	9,28	4384	11,47	5315	11,47	8755	15,42	23929	44,89
Brésil	989	1,05	2061	2,79	4859	3,10	19650	11,50	32659	21,26
Paraguay	76	6,31	117,5	7,96	103,2	4,78	233,3	10,31	71,6	4,01
Uruguay	0	0,00	1	0,05	156,6	5,54	126	3,91	228,8	7,22
Total	2901		6563,5		10433,8		28764,3		56888,4	

Source : CD ROM Banque Mondiale, 2001

Il est naturellement difficile d'interpréter les chiffres du tableau n° 5 . Il s'agit de faire la part des choses entre les phénomènes exogènes à la régionalisation et ceux qu'elle génère elle-même. En effet, la période qui est saisie par les chiffres correspond à celle du redéploiement du capital étranger qui fait suite aux déboires de l'endettement extérieur que l'on connaît au Brésil et à l'Argentine. Il s'agit là d'une remarque générale. Les flux nets d'IDE se sont multipliés pour toute la zone par près de 9 entre 1992 et 1999. En termes de financement de l'investissement domestique, la tendance qui se dessine semble significative et ce malgré les crises financières qui ont secoué le Brésil dans la période en question. Plus de 44% de la formation brute du capital fixe en Argentine est financé par les IDE. Cette part est de 21,2% pour le Brésil. Elle tend à devenir non négligeables pour les deux autres pays qui sont de taille plus modeste.

¹¹ Gérardin. H, op. cité. P. 10

ENCADRE N°3 :**L'union européenne comme exemple d'intégration régionale
Traité de Rome de 1957 instituant le Marché commun**

Mise en place des institutions dont le but est de:

- Définir les règles du jeu du marché commun;
- Veiller à leur application;
- Élargir les compétences européennes en matière économique.

Institutions principales sont créées:

- Conseil des ministres, organe législatif;
- Commission, organe exécutif qui a un rôle d'initiative dans le processus législatif. C'est aussi la gardienne des traités.
- idées essentielles:
- Forme d'intégration économique selon le système d'un marché commun
- Intégration économique est le résultat des forces du marché
- quasiment pas d'intervention publique

a) Zone de libre échange

A l'intérieur de la zone de libre échange, les échanges de marchandises sont libérés entre les agents économiques: abolition des droits de douane et des limitations en quantité. Echanges avec le reste du monde: chaque pays a sa propre politique commerciale, notamment en matière de fixation des droits de douane, et contrôle sa protection propre.

b) Union douanière

Outre le libre échange entre les agents économiques, l'union douanière se caractérise par l'adoption d'une politique commerciale commune, c'est-à-dire la fixation d'un tarif extérieur commun par rapport au reste du monde.

c) Marché commun (3):

Le marché commun consiste en une ouverture sur l'ensemble des marchés. Marché des produits + marché du travail + marché des capitaux

d) Union économique

L'Union économique allie la suppression des obstacles à la libre circulation des marchandises et des facteurs de production à l'atteinte d'un certain niveau d'harmonisation des politiques publiques nationales afin d'abolir toute discrimination attribuable aux disparités entre ces politiques. Il s'agit donc du marché commun plus l'harmonisation des politiques économiques.

Le Rapport Delors (1989) définit l'Union économique par les quatre éléments fondamentaux suivants:

- ✓ Marché unique à l'intérieur duquel les personnes, les biens, les services et les capitaux peuvent circuler librement.
- ✓ Politique de concurrence et d'autres mesures visant à renforcer les mécanismes du marché.
- ✓ Politiques communes visant à l'ajustement structurel et au développement régional.
- ✓ Coordination des politiques macro-économiques.

e) Union économique et monétaire

Phase ultime de l'intégration économique. Elle comporte outre la mise en oeuvre de politiques communes, la création d'une zone de parités fixes entre les partenaires et, éventuellement, la création d'une monnaie commune.

Le rapport Werner (1969) définit l'union économique et monétaire par les 3 éléments suivants:

- ✓ Garantie d'une convertibilité totale et irréversible des monnaies entre elles;
- ✓ Libération complète des mouvements de capitaux et intégration complète des marchés bancaires et autres marchés financiers;
- ✓ Élimination des marges de fluctuation et fixation irrévocable des parités.

Chapitre II. L'Algérie dans la mondialisation/ Régionalisation

L'Algérie, à l'instar de plusieurs pays tiers méditerranéens (PTM), a ratifié (décembre 2001) un accord d'association avec l'union européenne (UE) l'a signé au printemps 2002 et l'a mis en oeuvre en septembre 2005.

Cet accord est le résultat de négociation entre l'Algérie et l'UE dans le cadre du processus de Barcelone.

Sur le plan rétrospectif, l'ensemble des observateurs et analystes sont d'accord pour dire que les relations entre l'UE et les PTM ont engendré des résultats insuffisants voire insignifiants et décevants. Cette faiblesse se traduit notamment par la persistance de fortes asymétries dans les niveaux de développement, le degré de diversification de la production nationale, le commerce intra- zone et la capacité de s'organiser au niveau régional pour ne pas dire local.

Cette asymétrie est doublée de la persistance d'incohérences qui frappent les flux commerciaux et financiers avec l'UE (structure des recettes et des paiements des PTM, compositions de leurs dettes extérieures, origine des IDE ...). Ces asymétries soulignent d'elles mêmes le peu d'effet et de significativité des politiques menées dans le cadre « traditionnel » des protocoles financiers et des programmes MEDA. Dans ce contexte, les accords d'association pourront- t-ils constituer un instrument privilégié pour corriger les distorsions et incohérences passées et présentes.

Le point sur les relations entre l'Algérie et l'UE, dans le cadre des protocoles financiers ou du programme MEDA, permettra d'identifier et de mesurer ces asymétries et incohérences. L'analyse des dispositions de l'accord nous permettra de discuter la nature des relations que l'Algérie engage avec l'Union Européenne avec la ratification de l'accord d'association?

Les instruments de cette « coopération » sont passés du cadre des protocoles financiers à celui du processus de Barcelone dont la finalité est la création d'une zone de libre échange entre l'Union Européenne (ZLE) et les pays tiers méditerranéens (PTM).

Sans ignorer le cadre global des relations PTM – Union européenne, notre démarche sera aussi dirigée vers des interrogations concernant l'économie algérienne. Est-elle préparée aux conditions qu'impose une Zone de libre échange (ZLE) ? Peut- elle dans court et moyen terme, compte tenu du chemin parcouru dans les réformes, tirer profiter de l'environnement "plus concurrentiel" dans lequel l'engage cet accord.

Dans ce présent chapitre, il sera question uniquement des relations ayant précédé l'accord d'association. Outre la nature et la mesure des flux, il sera question des politiques dans le cadre de Barcelone, politiques destinées en principe à aider les pays de la rive sud de la Méditerranée à entrer en concurrence avec l'UE.

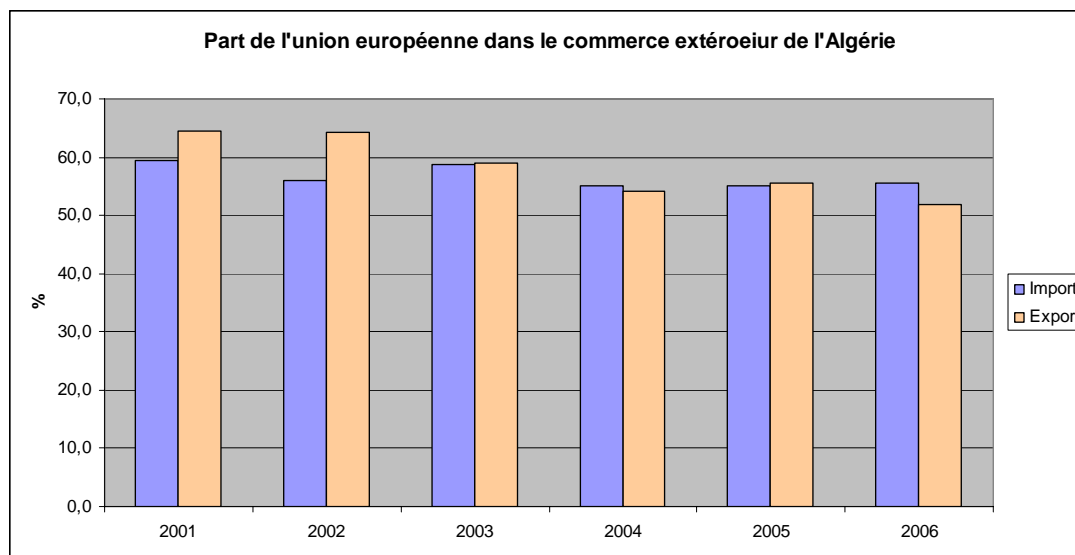
1. Les relations économiques entre l'Algérie et l'UE

La coopération entre l'Algérie et l'Union Européenne a été souvent marquée par des perturbations qui relèvent du passé colonial, des choix de société de l'Algérie indépendante et enfin par les problèmes politiques et sécuritaires depuis la fin des années quatre-vingts.

1.1. Les flux d'échange entre l'Algérie et l'EU

L'Algérie réalise l'essentiel de ses échanges commerciaux avec les pays de l'UE. En 2006, l'essentiel de ses exportations (55,6%) est absorbé par les marchés de l'UE. Elle dépend de ces mêmes marchés à hauteur de 51,9% pour ses importations. En termes d'importance de flux commerciaux, l'Algérie vient en troisième position après le Maroc et la Tunisie. Cette dernière est le pays qui réalise la plus importante part de ses échanges extérieurs avec l'UE. L'Algérie se place à un niveau de relations commerciales avec cette région au dessus de la moyenne des PTM mais largement en deçà de ses deux principaux voisins alors que dans les années soixante, elle était l'économie la plus intégrée par les flux commerciaux.

Graphique N°4



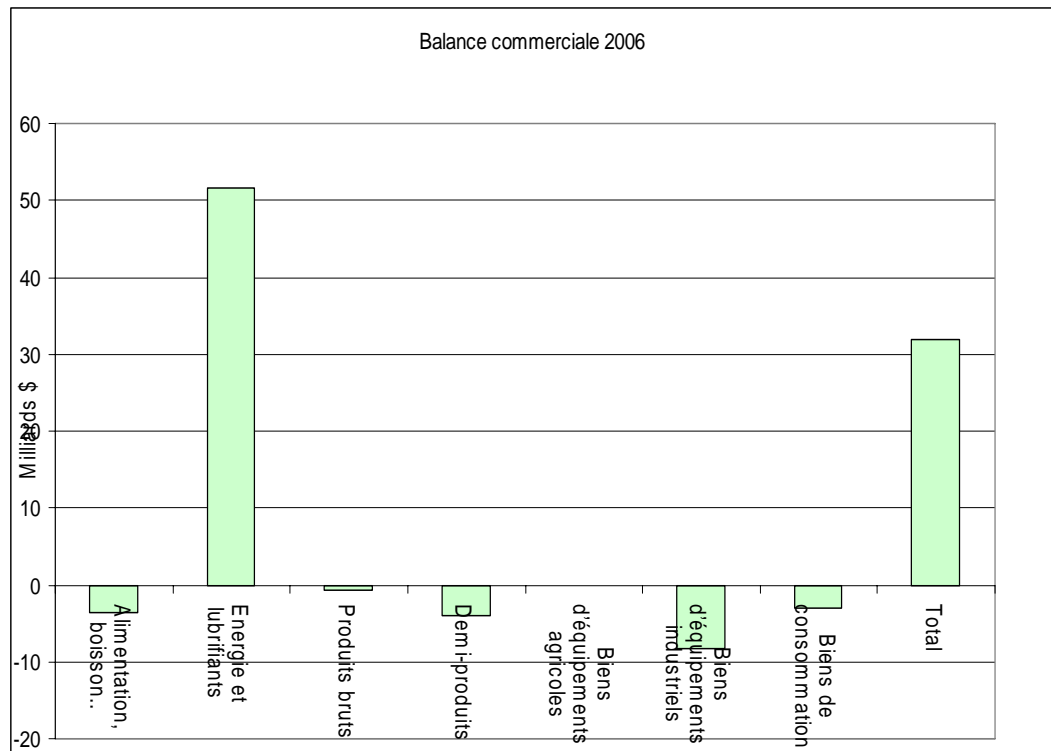
Sources : données de l'Office National des Statistiques - ONS

Si l'on fait exception de la Syrie qui enregistre un très léger surplus commercial et de manière sporadique, seule l'Algérie présente un excédent commercial structurel avec l'Union Européenne.

L'analyse de la structure des échanges extérieurs de l'Algérie met en évidence sa trop forte dépendance vis à vis des hydrocarbures. La balance commerciale de l'Algérie présente, à l'exception des combustibles, systématiquement des soldes négatifs pour toutes les catégories de produits de la SITC.¹² Le solde est négatif aussi bien avec l'Union Européenne qu'avec le reste du monde. La dimension structurelle de ce solde est plus qu'inquiétante lorsqu'on sait que les quantités exportées et les montants correspondants sont négligeables pour toutes les catégories de produit autres que les hydrocarbures.

¹² Les catégories de la SITC sont : 1) alimentation et animaux, 2) boisson st tabac, 3) matières premières (pétrole exclu), 4) combustibles et minéraux, 5) huiles et graisse, 6) chimie, 7) production manufacturière 8) machines et matériel de transport 9) articles manufacturiers et 10) produits non classés.

Graphique n°5

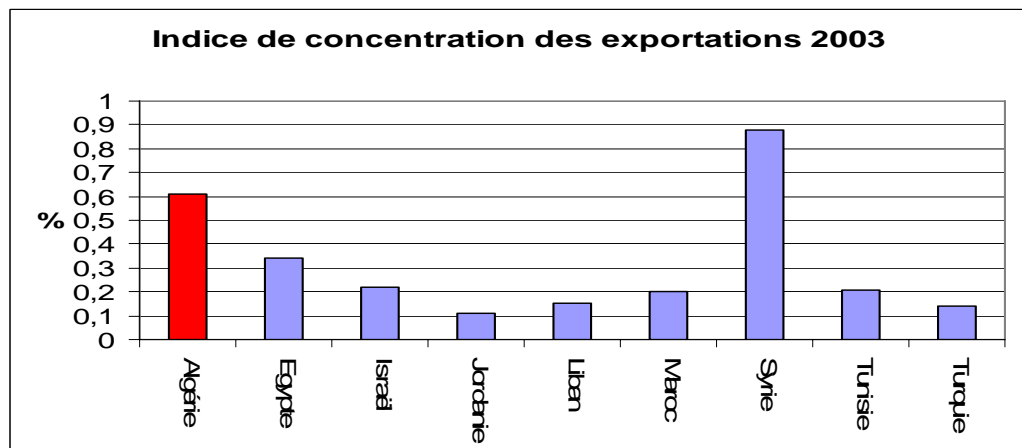


Source : Données de l'Office National des Statistiques – ONS

Une comparaison, même sommaire, avec les deux voisins maghrébins met en évidence le peu de diversification du commerce extérieur de l'Algérie ainsi que les contraintes qui en découlent. Elles pèseront probablement de façon lourde sur les modalités d'intégration de l'Algérie.

Exception faite de la Syrie dont l'indice de concentration des exportations est plus fort que celui de l'Algérie, tous les autres PTM semblent avoir engagé des politiques de diversification dans le domaine. Le Maroc et la Tunisie ont un indice de diversification de 20 et 21% respectivement.

Graphique n°6



Les mêmes tendances s'imposent quand on ne prend en considération que les exportations vers l'Union Européenne. L'Algérie avec la Syrie ont la structure des exportations la moins diversifiée. En utilisant " les avantages comparatifs révé-

lés ", le Femise classe l'Algérie comme le seul pays dont les avantages restent bloqués dans les seuls hydrocarbures.

La diversification des échanges extérieurs d'un pays le met relativement plus à l'abri des chocs extérieurs. Cependant, la force d'une économie se traduit largement par la qualité et la nature des produits exportés. Les biens issus des nouvelles technologies sont donnés comme un facteur efficace pour pénétrer les marchés extérieurs.

Rapport mars 2001

L'Algérie se classe à l'avant dernier rang avant l'Égypte pour ce poste. Le Maroc et la Tunisie semblent être en bien meilleure position surtout si l'on prend en considération la nette évolution enregistrée ces dernières années par leurs structures des exportations. Par ailleurs, on peut noter que les résultats moyens des PTM restent fortement influencés par les exportations d'Israël. Le contenu relatif en biens technologiques des exportations de ce pays, comme on peut le constater, est plus élevé que celui des exportations de l'Union Européenne.

Tab. n°6 Échanges de produits technologiques des PTM, 2001

	1995	2000
Algérie	0.6	0.6
Chypre	2.2	0.9
Égypte	0.5	0.5
Israël	16	24.6
Jordanie	7.1	9.3
Liban	2.8	2.5
Malte	4.1	2.1
Maroc	1.8	3.6
Syrie	0.7	0.3
Tunisie	4.4	6.9
Turquie	2.7	5.8
PPM	5.7	9.9
PPM hors Israël	2.2	3.5
UE	13.9	18
Monde	15.1	18.7

Comme le note justement le rapport du Femise (mars 2002), le marché des biens technologiques est difficile à pénétrer. Il s'agit en effet d'un marché de concurrence imparfaite où les barrières à l'entrée sont importantes. Les conditions d'entrée renvoient à d'importants investissements en recherche/développement qu'il faut rentabiliser rapidement compte tenu du raccourcissement du cycle de vie du produit. Il faut considérer, maintenant, les flux financiers directement liés à l'échange de biens et services entre les PTM et l'Union Européenne. Un examen, même rapide, de ces derniers montre le peu de cohérence entre les deux types de flux. La structure géographique des flux réels ne correspond pas à celles des flux monétaires et financiers. Un pays qui se trouve soumis fortement à cette incohérence est de fait plus exposé aux chocs externes tels que ceux qui sont liés à la volatilité des taux de change intervenant dans les monnaies de paiements et de

recettes d'une part et des termes de l'échange d'autre part.¹³ On devine très facilement l'étendue de ce phénomène dans le cas de l'Algérie. Les quasi totalité de ses recettes d'exportations sont libellées en dollars alors que ses paiements s'effectuent en monnaies européennes (présentement en euro) à hauteur de la part des importations en provenance de l'UE. L'incohérence des flux dont il est question s'est manifestée par le passé par un effet de valorisation ou de dévalorisation de la dette selon la conjoncture. L'Algérie tire profit de l'appréciation du dollar face aux autres monnaies et inversement. En termes financiers, cet effet peut être très important. Ces dernières années une partie de l'amélioration du prix du pétrole (exprimé en dollars) a été compensée par une l'appréciation de l'euro face au dollar.

1.2. Flux d'IDE et construction de la ZLE

A en juger par l'attitude de surenchère Des PVD à son égard, l'IDE semble être devenue la voie privilégiée pour s'insérer efficacement au processus de mondialisation, devenu de fait inévitable. On s'accorde à dire que les IDE constituent un apport de capital sans endettement, ne donnant donc pas lieu à des transferts vers l'extérieur, du moins dans le court et le moyen terme. Toutefois, les vertus liées aux IDE résident davantage dans le transfert de la technologie, les techniques de management et l'accès aux marchés. La diffusion du savoir-faire des sociétés mères au profit de leurs filiales, installées à l'étranger, constitue le principal canal de transfert de technologie.¹⁴

Les IDE sont sensés influencer positivement la productivité des facteurs de production et donc la croissance économique grâce aux externalités positives.¹⁵

L'Algérie le récepteur le plus faible, en termes absolus et relatifs. On saisit le caractère dérisoire des sommes reçues quand on les compare au PIB ou à l'investissement. Elle ne recevait que quelques millions de dollars durant la décennie 90. Globalement les PTM sont peu attractifs par rapport aux autres régions du monde non africaines. Un changement semble se dessiner ces dernières années pour toute la région qui voit l'arrivée des capitaux arabes.

Tab. n°7 : Flux d'IDE entrants en % FBCF

	Moyenne 1991/1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Algérie	0,5	2,4	4	4,3	3,8	8,6	8,1	4	4,5	4,9	8,5
Maroc	6,3	17,2	5,3	16,5	5,3	37,2	4,8	22,5	7,5	22,5	nc
Tunisie	10,3	7,8	13,6	7	15,2	9,3	15	10	9,9	12,6	nc
Egypte	8,3	5,2	5,5	5,2	5,9	3,4	4,6	2	9,9	33,6	nc
Liban	0,9	3,8	4,2	7	10	8	8,3	11,3	8,9		
Turquie	1,9	1,6	1,9	1,9	2,2	12,4	3,5	4,7	5,1		
Jordanie	0,2	19,3	18,5	10,3	46,5	5,2	3,5	20,1	27,1		

Source: CNUCED , World investment report , 2003 et 2005

¹³ Une série de travaux, d'études et d'articles ont été consacrés à ce phénomène d'incohérence des flux (Cf. WORLD BANK: "A medium term macro-economic strategy for Algeria: sustaining faster growth with economic and stability", may 2003)

¹⁴ M. Benabdallah et R. Meddeb : " interaction entre IDE, capital humain et croissance dans les pays émergents ", Tunis, juin 2000, in TEAM, Paris I P. 3.

¹⁵ idem

A cela il faut ajouter les effets en termes de transfert de technologie, de savoir-faire et de management qui seraient des aspects nettement plus importants pour l'Algérie compte tenu du peu de besoin affiché, actuellement, en termes de financement extérieur.

Capter les IDE, en tirer profit en termes de croissance économique, sont des questions que se posent les économistes du développement. Selon les analyses le peu d'attractivité des PTM relève:

- des cadres réglementaires qui n'arrivent pas encore à assurer le fonctionnement concurrentiel ;
- de la faible taille des marchés des PTM. Chacun de des derniers a privilégié,
- Jusqu'ici, ses relations avec l'Union Européenne à celles qu'il entretient avec les autres PTM. Ce cloisonnement des marchés locaux est souligné comme une entrave majeure.¹⁶

Fort de cette analyse, même sommaire, on ne peut qu'être frappé par le peu d'intérêt des investisseurs des pays de l'Union Européenne pour les PTM. Cette dernière ne consacre pas plus de 0.55% des flux bruts d'investissements qu'elle émet, y compris sur elle même, aux PTM. Paradoxalement, c'est durant cette dernière décennie, période de construction d'une ZLE, que l'Union Européenne se désengage relativement de la Méditerranée au profit de l'Amérique Latine et du MERCOSUR. Cette faiblesse des IDE n'est malheureusement pas compensée par des flux financiers d'une autre nature qui impliqueraient les pays de l'Union Européenne à titre individuel ou collectif.

2. L'Algérie et le partenariat euro méditerranéen

Le «partenariat» entre la communauté européenne et les pays de la rive sud s'est inscrit dans un processus dont l'aboutissement serait la ZLE. On peut distinguer deux étapes dans ce processus : l'avant et l'après Barcelone. Les protocoles financiers étaient les principaux instruments financiers de coopération durant la première étape, les programmes MEDA en constituent l'instrument pour la seconde.

Il est nécessaire de préciser pour chaque période la nature de la coopération à travers notamment les flux financiers qu'elle génère.

2.1. Les accords de coopération avant Barcelone

En 1972, les chefs d'Etat et de gouvernement, réunis au sommet de Paris, adoptent une perspective d'ensemble dans la définition de la coopération avec les pays de la rive sud de la Méditerranée. En 1976, les trois pays du Maghreb signent, pour une durée indéterminée, quatre accords de coopération dont les résultats financiers figurent au tableau n° 8. Ils précisent le volume des débours pour chacun des trois pays maghrébins.

¹⁶ Des accords entre différents pays allant dans le sens de la création des zones plus larges existent. Elles ne fonctionnent pas dans la réalité. C'est l'exemple de l'Union du Maghreb Arabe et de l'accord d'Agadir (Maroc, Tunisie, Egypte et Jordanie).

Tab. n° 8 :Les protocoles financiers (millions d'euros)

	ALGERIE	MAROC	TUNISIE	MAGHREB
Protocole n°1	114	130	95	339
Protocole n°2	151	199	139	489
Protocole n°3	239	324	224	787
Protocole n°4	445	438	284	1.1167
TOTAL 1976 -1996	949	1.091	742	2.782

Source : Union Européenne : Maghreb : 25 ans de coopération (1976 – 2001)

L'origine et donc la nature des ressources transférées par trois canaux dont les plus importantes sont d'ordre bancaire. Ce sont des prêts consentis par la Banque Européenne d'Investissement (BEI). Les dons, financés donc sur ressources budgétaires,, ne constituent que le tiers des ressources totales. La politique méditerranéenne (PMR), troisième source traduisant la volonté politique de l'UE, puisqu'il s'agit de fonds publics, n'a mobilisé que des ressources dérisoires. Les modalités d'accès et d'utilisation à cette dernière annoncent clairement un changement de vision de l'Union Européenne concernant la coopération avec ses voisins du sud puisque cette aide est soumise à conditionnalité.

2.2. Les programmes MEDA

La conférence euro méditerranéenne des ministres des affaires étrangères, tenue à Barcelone les 27 et 28 novembre 1995, se donne pour objectif d'élargir les relations aux domaines politique, économique et social entre les 15 Etats de l'Union Européenne et les 12 partenaires méditerranéens. Le processus de Barcelone fait entrer les PTM dans une nouvelle phase. Elle se veut en rupture avec la phase précédente dont les résultats n'ont pas été à la hauteur de ceux escomptés. La déclaration adoptée postule :

- " la définition d'un espace commun de paix et la stabilité au moyen d'un renforcement du dialogue politique et sécuritaire ;
- la construction d'une zone de prospérité partagée au moyen d'un partenariat économique et financier et l'instauration progressive d'une zone de libre échange ;
- le rapprochement entre les peuples au moyen d'un partenariat social, culturel et humain qui vise à favoriser la compréhension entre les cultures et les échanges entre les sociétés civiles. " ¹⁷

Ces objectifs vont se traduire par la mise en place de nouveaux mécanismes financiers. Ils sont accompagnés explicitement de " conditionnalités ". En effet, les programmes MEDA, instrument financier principal de coopération, marquent une nette différence avec la formule des protocoles financiers. Désormais, les relations entre l'Union Européenne et ses partenaires du sud s'inscrivent dans une logique de conditionnalité qui donne le pouvoir au bailleur de fonds de définir les opérations à financer et d'en suivre l'exécution. Ainsi, en avril 1998, le Conseil des ministres a défini les conditions dans lesquelles les aides MEDA peuvent être suspendues. " En cas de violation des principes démocratiques, des droits de l'homme ou des libertés fondamentales ..., le Conseil pourra, sur proposition de la Commission, suspendre l'aide à la majorité qualifiée. " ¹⁸

¹⁷ Union Européenne, Direction Proche Orient, Méditerranée du sud : " note d'information sur MEDA " http://europa.eu.int/comm/external_relations, 2000, P.3

¹⁸ D BIDARD-REYDET, rapport n°322 présenté devant le sénat français, session 1999/2000.

Environ 90 % des ressources affectées à MEDA sont acheminés de façon bilatérale vers les PTM. Les 10 % restants des ressources sont consacrés aux activités régionales. Tous les PTM peuvent en bénéficier. Les ressources MEDA font l'objet d'une programmation. En effet, des programmes indicatifs nationaux (PIN) sont élaborés conjointement pour ce qui est de la voie bilatérale, et un programme indicatif régional couvre les activités multilatérales. Ces programmes sont révisés annuellement.

Par ailleurs, les enveloppes financières ne sont pas fixées une fois pour toute comme c'était le cas pour les protocoles financiers. L'Union européenne se réserve le droit, après expertise, de sanctionner le pays bénéficiaire par une hausse ou une réduction de son aide.

A travers la distribution de l'aide apportée par MEDA, on peut comprendre aisément que la coopération entre l'Union Européenne et les PTM a connu un tournant décisif. La substitution de MEDA aux anciens protocoles financiers s'accompagne de conditionnalités explicitement exprimées par les programmes lesquels renforcent et/ou continuent l'action des programmes d'ajustement en place. La simple lecture de la répartition des engagements sur la période 1995-99 suffit pour nous en convaincre.

Le premier programme (MEDA I) couvre la période 1996/1999 et le second (MEDA II) celle allant de 2000 à 2006. Il serait intéressant de faire une évaluation même sommaire de la coopération entre l'Algérie et l'UE. La démarche sera comparative afin de mettre en évidence la place réelle qu'occupe l'Algérie dans le processus de Barcelone tant par rapport à son partenaire du nord, l'Union Européenne en l'occurrence, que ses autres pays du sud de la Méditerranée.

Sur une enveloppe totale de 4.685 millions d'euros destinés aux PTM, 3.475 ont été engagés par le canal du premier MEDA et au profit de.¹⁹

- l'appui à l'ajustement structurel (16 %) ;
- l'appui à la transition économique et au développement du secteur privé (30 %) ;
- les projets de développement classique (40 % du total) ;
- les projets régionaux 14 %).

Il faut remarquer que seulement 54% des montants théoriques sont destinés à des actions « positives » de développement, le reste allant au soutien de l'ajustement. Les paiements effectifs durant la période couverte par MEDA I montrent clairement que les PTM ont eu des difficultés à absorber les conditionnalités liées à la consommation des enveloppes financières. Le taux de déboursement sur engagement est de 26% seulement ², soit 890 sur 3475 millions d'euros engagés. Outre les difficultés d'absorption des PTM, la faiblesse des taux de paiement s'explique par le caractère complexe, voire bureaucratique des procédures de mise en place des crédits. Selon le rapport de Herver.E, il ne faut pas moins de 40 visas avant l'acceptation définitive d'un projet par le collège des commissaires.²⁰

Le taux moyen de déboursement pour les trois pays du Maghreb est équivalent à la moyenne des PTM (tableau n° 9). Il faut préciser que les montants réellement engagés sont différents de ceux qui figurent dans les plans indicatifs nationaux (PIN)). Dans le cas de l'Algérie, par exemple, ce dernier prévoyait une enveloppe de 250 millions d'euros. Sur les montants engagés (164), seuls 31.9 millions ont

¹⁹Union Européenne, Direction Proche Orient, Méditerranée du sud : " note d'information sur MEDA " http://europa.eu.int/comm/external_relations, 2000, P.3

²⁰ Herver. E « le recentrage de la politique de l'union européenne en Méditerranée- propositions pour la conférence ministérielle de Valence du 22 et 23 avril 2002 », P.6

été réellement déboursés, soit 19,5% de l'enveloppe engagée et 12.76% des montants prévus.

Tableau n°9 : MEDA I (1996 – 1999) au MAGHREB (en millions d'euros)

	ALGERIE	MAROC	TUNISIE	MAGHREB
Total MEDA	164	660	428.4	1252.4

Source : Union Européenne – Maghreb : 25 ans de coopération 1976 – 2001.

La répartition des montants engagés au profit de l'Algérie (tableau n°10) montre clairement que la poursuite de l'ajustement structurel constitue une préoccupation majeure pour l'Union Européenne. Exception faite des 5 millions d'euros, engagés pour aider « les associations de développement », les 159 autres millions, soit 97% du total, l'ont été à des fins d'ajustement structurel. Dans les faits, l'aide à la facilité d'ajustement structurel a absorbé 30 millions d'euros sur les 31.9 réellement déboursés.

Tab. n°10 : Répartition par projets du programme MEDA I ALGERIE (millions d'euros)

Projets	Millions euros
Facilité d'ajustement structurel (FAS)	
✓ Bonification d'intérêt "dépollution industrielle " BEI	30.0
✓ Appui aux PMI/PME	10.8
✓ Appui à la restructuration industrielle et à la privatisation	57.0
✓ Modernisation du secteur financier	38.0
✓ Appui aux associations de développement.	23.5
Total	164

Source : Union Européenne, Union Européenne – Maghreb : 25 ans de coopération 1976 – 2001.

A cette enveloppe théorique, il faut ajouter les prêts de la BEI d'un montant total de 343 millions d'euros. Les domaines d'activité de la Banque se conjuguent à travers trois axes distincts et complémentaires:²¹

- Renforcement et développement des infrastructures économiques à travers des prêts à long terme, assortis de périodes de différé justifiées par la nature des projets;
- protection de l'environnement, avec bonification des intérêts par le budget communautaire;
- soutien au développement du secteur privé soit par des prêts sur ressources propres de la banque soit par des contributions sur capitaux à risque.

Même en faisant abstraction de la différence entre les montants théoriques et réels, on peut souligner la modicité des montants. Le peu d'intérêt de l'Union

²¹ Union européenne : document de stratégie 2002 – 2006 et programme indicatif national 2002 – 2004.

européenne est manifeste. Cette appréciation supplante aisément les analyses en termes de difficultés structurelles d'absorption combien même celles-ci conserveraient leurs pertinences pour des montants autrement plus importants. En effet et comme l'écrit R. Leveau, l'échec du processus de Barcelone tient au fait que «l'association économique avec la Méditerranée est moins considérée comme une fin en soi que comme un instrument au service de la stabilité politique dans la région et de la maîtrise des flux migratoires. »²²

En passant du premier au second programme MEDA, l'Union Européenne a-t-elle changé d'optique ? Les engagements européens par rapport aux besoins des PTM restent caractérisés par leur évidente faiblesse²³. L'enveloppe dégagée sur fonds budgétaires pour 2000-2006 se chiffre à 5,35 milliards d'euros. A première vue, il s'agirait d'une nette progression. En fait, elle est très modeste quand on prend le soin de faire des comparaisons sur une base annuelle. De 695 millions d'euros avec MEDA I, la dotation moyenne passe à 764 millions avec MEDA II.

L'effort financier devient substantiel quand on prend en considération le prêt Euromed de la BEI de 7.4 milliards d'euros dont 1 milliard sur les ressources propres de la banque. L'enveloppe globale (MEDA II et BEI) passe à 12.75 milliards d'euros, soit 1,82 milliard d'euro en moyenne annuelle contre 0,93 pour la période couverte par MEDA I (1995-1999). Le même constat de progrès peut être fait concernant le taux de paiement durant l'année 2000. Il a été globalement de 37.6% au lieu de 26 en moyenne pour la période couverte par MEDA I. Ces chiffres sont à examiner avec soins puisqu'ils incluent les montants engagés sur la période précédente et non déboursés. L'importance des reliquats donne toute la mesure de l'effort financier de l'Union Européenne ainsi que de son renouvellement.

Concernant l'Algérie, Les montants indicatifs pour la période 2002/2004 s'élèvent 150 millions d'euros dont 50 millions de reliquat. Il n'y a aucun changement par rapport à la période précédente quant au montant annuel moyen global. Il y'a, en revanche, une nette baisse si l'on ne considère que les ressources nouvelles. En 2000, le paiement a été de 0.36 millions d'euros sur un engagement de 30.2 ; ce qui est négligeable en valeur absolue et comparativement au taux de paiement des PTM pris ensemble.

Tab. n°11 : Programme indicatif national pour l'Algérie 2002 / 2004 (millions euros).
Source : Union Européenne

Programmes	Montant indicatif	Années d'engagement		
		2002	2003	2004
Accompagnement de l'accord d'association	15			15
Modernisation du ministère des finances	10			10
Gestion des déchets solides	5			5
Réhabilitation des zones sinistrées par le terrorisme	30		16	14
Programme tempus	8		4	4
Réforme de l'éducation	17			17
Réforme de la justice	15			15
Reliquat	50	50		
Total	100	50	20	80

²² R. Leveau : « le partenariat euro-méditerranéen – la dynamique de l'intégration régionale », rapport de travail, commissariat au plan, La documentation française, cité par Hervier. E, op. cité. P.

²³ E. Hervier (commission du commerce international) : « le recentrage de la politique de l'Union Européenne en Méditerranée », avril 2002.

Chapitre III : L'accord 'association Algérie UE

Les accords d'association diffèrent des accords de « coopération » les ayant précédés. Ces derniers mettaient l'accent sur les préférences commerciales et l'aide financière. Les accords d'association qui sont d'une seconde génération se fondent sur le principe du libre échange. Les préférences commerciales doivent, désormais, obéir à la réciprocité. C'est ainsi que l'on soutient que l'accord d'association, en tant que nouvel instrument de « coopération », a pour vocation de sortir les relations entre les PTM et l'UE de l'ère de l'assistance pour les installer dans le « partenariat ». Ce terme est pour le moins très ambigu. Comment peut-on parler de partenariat entre deux groupes de pays structurellement différents et dont l'asymétrie est fondamentale ?

La signature de l'accord d'association engage les PTM dans un processus de transition vers la ZLE. Certains d'entre eux dont l'Algérie n'ont pas achevé encore la simple stabilisation de leurs économies qu'ils s'engagent déjà dans un processus autrement plus difficile et plus risqué mais qui continue par certains aspects ceux déjà engagés.

1. La libéralisation commerciale

La volonté d'adhésion de l'Algérie à la ZLE va se traduire par une marche forcée vers un régime de libre échange dont un des instruments est une profonde modification de son tarif douanier dans le sens d'un allègement de la protection et d'une simplification des taux.

L'abrogation du monopole sur le commerce extérieur et la convertibilité courante du dinar ont constitué des mesures clefs du programme d'ajustement structurel (PAS). Dans la perspective de la signature d'un accord d'association avec l'union européenne et son adhésion à l'OMC, l'Algérie a initié un réaménagement de son tarif douanier.

Tab. n°12 Evolution 1980/1999 des droits de douane non pondérés en %

	80 -82	83 -85	88 -90	93 - 96	97 - 99
Algérie	44.4	21.7	23.8	24.8	24.2
Chypre	17.1	10.4	8.4	nc	nc
Egypte	47.4	33.5	28.1	20.5	nc
Israël	8.0	6.9	8.3	7.5	nc
Jordanie	13.8	14.2	12.2	16.0	nc
Liban	5,0	9,8	nc	nc	nc
Malte	6.1	7.6	nc	nc	nc
Maroc	54.0	27.0	24.0	25.7	22.1
Syrie	14.8	14.8	11.0	21.0	nc
Tunisie	26.4	27.2	27.4	30.0	29.9
Turquie	24.7	22.7	26.7	8.2	nc
PTM	23.8	18.0	16.6	18.2	15.9

Source : Rapport Femise, mars 2002

La moyenne non pondérée des droits de douane s'élevait à 25.8% avant l'introduction de quelques modifications en 2001. Ce niveau de protection est supérieur à la moyenne régionale. Il handicapait la diversification des exportations tout en pénalisant le consommateur. Par ailleurs, la structure du tarif souffrait de complexités. Aussi, son application s'accompagnait-elle de difficultés, d'inefficacités et d'injustices. En termes effectifs, certains secteurs bénéficiaient d'une surprotection alors que d'autres étaient négativement protégés²⁴

Appuyés par le FMI, les pouvoirs publics ont réaménagé le tarif avec pour soucis :

- la clarté et la simplification ;
- la facilité de compréhension et de gestion par les opérateurs du commerce extérieur ;
- la stabilité et la crédibilité des tarifs afin d'attirer l'investissement national et international.

Parmi les mesures décidées par les pouvoirs publics, on peut citer :

- une classification établie sur le degré de transformation du produit qui servira de base à la tarification ;
- la suppression de la valeur administrée ;
- l'abandon de la taxe spécifique additionnelle (TSA), instituée en 1991 pour décourager les importations jugées non nécessaires et préserver les devises, rares à l'époque ;
- la réduction de la structure tarifaire à trois taux. Le taux maximum a été ramené en 2001 de 45 à 40% et à 30 seulement à la veille de la signature de l'accord d'association avec l'union européenne. En termes nominaux, ce démantèlement partiel a fait passer la moyenne simple non pondérée de 23.4% à 17.5 seulement. L'indicateur de protection (trade restrictiveness) du FMI a été ramené de 10 (maximum) à 7 en 2001²⁵ et ce en un laps de temps très court.

Une fois l'accord d'association, entré en vigueur, les tarifs sur les échanges entre les PTM signataires de l'accord et l'Union Européenne baisseront progressivement jusqu'à la franchise totale. L'Algérie a devant elle douze ans environ avant le démantèlement total de ses barrières commerciales avec l'Union Européenne. La progressivité de ce démantèlement est fonction de la nature des produits. Concernant les produits industriels, l'accord d'association différencie trois catégories de produit.

La signature de l'accord d'association a provoqué une levée générale de boucliers associant dans les mêmes revendications pour la première fois patrons privés et publics. L'économie et la société n'ont pas fini encore d'absorber les effets récessifs faisant suite à la répression de la demande qu'elles doivent se soumettre aux conditionnalités drastiques qui accompagnent l'accord d'association.

Ce temps est-il suffisant à l'industrie algérienne pour absorber les effets du démantèlement. Il est fort douteux, compte tenu de son état actuel, qu'elle puisse faire face à ce nouveau défi. La libéralisation du commerce extérieur, dans le cadre de l'ajustement structurel, a déjà porté un rude coup à ce secteur. Ne s'est-on pas précipité pour signer cet accord ? N'aurait-il pas fallu attendre les résultats de la privatisation qui n'est qu'à ces débuts ?

²⁴ FMI : rapport Algérie, septembre 2001.

²⁵ idem

2. Présentation sommaire du démantèlement

Le démantèlement tarifaire, convenu dans l'accord d'association, est standard. Il concerne les produits d'origine agricole, ceux de la pêche, les produits agricoles transformés et les produits industriels.

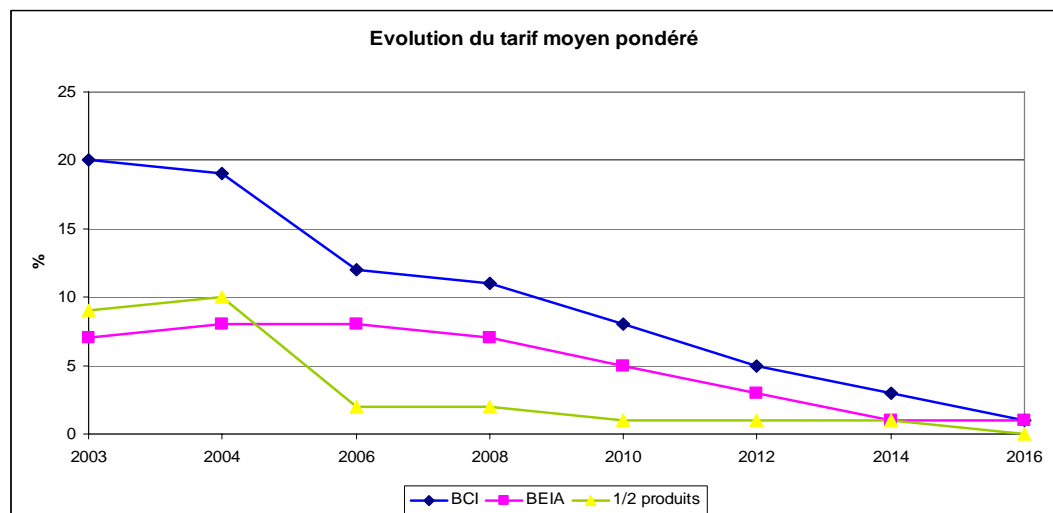
Ces derniers dominent largement le nombre de positions tarifaires, avec 83,9% de la structure du tarif douanier. Vient ensuite la catégorie « autres » produits avec 10,5%. Les produits de l'agriculture, transformés ou non et ceux de la pêche se partagent le reste.

Les produits industriels sont distribués selon 03 listes : 40% dans la première, 21% dans la deuxième et 39% dans la troisième. L'économie algérienne dispose, à partir de septembre 2006, d'une période de transition de 12 années pour s'ouvrir totalement à la concurrence de la zone euromed. Tel que présenté, l'échéancier du démantèlement semble prendre en charge le souci d'une protection effective, laissant un sursis aux secteurs à forte valeur ajoutée.

La liste 01 concerne les matières premières et demi produits. Le démantèlement est total dès l'entrée en vigueur de l'accord. Après une période de grâce de 02 années, la liste concernant les biens d'équipement sera exposée à son tour au démantèlement tarifaire sur un délai de 7 ans. Les droits sur les produits de cette seconde liste, après un délai de grâce, devront baisser progressivement de 20 points annuellement pour devenir nuls à la fin de la septième année.

Les positions tarifaires concernent les produits pharmaceutiques, les pneumatiques, les équipements mécaniques, électriques et électroniques, hors électroménager, le matériel pour le transport ferroviaire, les automobiles et les pièces détachées, les instruments et les appareils de contrôle et de mesure. Pour la liste 03, qui concerne les biens de consommation industriels, le démantèlement s'étalera sur 12 ans. Les s'y rattachant devront baisser de 10 points par rapport au droit de base.

Graphique n°7



* BCI= Biens de consommation industriels ; BEIA= Biens d'équipements industriels et agricoles.

Source : Ministère des finances

3. Analyse de la baisse des droits de douane selon les différentes nomenclatures

A l'exception des concessions différées du protocole cinq dont le poids en termes d'importations est négligeable, tous les produits connaîtront un démantèlement tarifaire dès 2008. La baisse moyenne pondérée est de 33%.²⁶

Tab. n°13 : présentation de l'accord par listes et protocoles

Annexe / Protocole	Droit douane initial	Droit douane Accord	Baisse en %
Annexe 2 - Produits visés à l'article 9, paragraphe 1.	10,9	0,0	-100%
Annexe 3 - Produits visés à l'article 9, paragraphe 2.	6,9	5,6	-20%
Autres : Produits visés à l'article 9, paragraphe 3, alinéa 1.	22,2	20,0	-10%
Protocole 2 - Produits agricoles.	8,5	7,4	-13%
Protocole 4 - Produits de la pêche.	29,7	23,4	-21%
Protocole 5 Annexe 2 Liste 1 - Droits préférentiels : concessions immédiates.	15,4	7,8	-49%
Protocole 5 Annexe 2 Liste 2 : concessions différées.	24,4	24,4	0%
Ensemble des listes et protocoles	11,0	7,4	-33%

Tab. n° 14: Droits de douanes moyens par groupe de produit (nomenclature Douanes)

GU : Groupe d'utilisation	Taux de droit de douane initial	Taux de droit de douane dans les accords	Baisse (%)
1 Alimentation	6,0	5,2	-13%
2 Energie lubrifiant	15,2	0,4	-97%
3 Produits bruts	8,6	7,3	-15%
4 Matières premières	14,3	0,1	-100%
5 Demi produits	10,8	7,4	-31%
6 Biens d'équipements agricoles	15,4	9,6	-38%
7 Biens d'équipements industriels	14,5	10,6	-27%
8 Biens de consommation	11,9	7,9	-34%
Ensemble de l'économie	11,0	7,4	-33%

Source : Y. Benabdallah (sous direction) et Y. Boumghar : « Ouverture commerciale et compétitivité de l'économie : Un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation », . www.femise.org

Les groupes de produits qui seront relativement les plus exposés à la concurrence, dès 2008, sont les matières premières, le groupe énergie et lubrifiant, les biens d'équipement agricoles et les biens de consommation non alimentaire. Par ordre croissant, les biens alimentaires, les produits bruts et les biens

²⁶ Les résultats des tableaux 13, 14 et 15 sont extraits d'une étude dirigée par Y. Benabdallah ; cf. Y. Benabdallah (sous direction) et Y. Boumghar : « Ouverture commerciale et compétitivité de l'économie : Un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation », . www.femise.org

d'équipements industriels subiront les baisses de droits de douanes les moins importantes. Quatre secteurs sur les onze verront les droits de douanes baisser de plus de 50%. Dans l'ordre croissant des baisses, il s'agit des secteurs 1) bois, lièges, papier et imprimerie (72%), 2) matériaux de construction, céramiques et verres (69%), 3) les mines et les carrières (62) et 4) la chimie, le caoutchouc et le plastique.

Tab. n° 15 : Droits de douanes moyens par secteur d'activité.

Secteur d'activité	Droit douane initial	Droit de douane Accord	Baisse
Agriculture, pêche, chasse, sylviculture et exploitation forestière (y.c vinification)	6,0	5,4	-9%
Hydrocarbures	22,4	19,7	-12%
Mines et carrières	7,6	2,9	-62%
ISMME	11,0	7,8	-29%
Matériaux de construction, céramique et verre	16,4	5,0	-69%
Chimie, caoutchouc et plastiques	9,9	4,7	-52%
Industries agroalimentaires, tabacs et allumettes	13,1	10,6	-19%
Industries textiles, confection et bonneterie	22,0	16,1	-27%
Cuirs et chaussures	24,3	18,6	-23%
Bois, lièges, papiers et imprimerie	15,5	4,3	-72%
Industries diverses	23,0	19,9	-13%
Ensemble de l'économie	11,0	7,4	-33%

Source : Y. Benabdallah (sous direction) et Y. Boumghar : « Ouverture commerciale et compétitivité de l'économie : Un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation » , . www.femise.org

a) L'industrie lourde.

Le groupe de l'industrie lourde, c'est à dire la sidérurgie, la métallurgie mécanique et électronique connaîtra une baisse légèrement plus faible à celle de l'ensemble de l'économie, soit de 29%. Son taux de protection restera légèrement supérieur à celui de l'économie nationale. Par branches, on peut déceler une grande dispersion des taux qui reste à l'avantage de celles qui sont sensées dégager les taux de valeur ajoutée les plus élevés. En effet, à l'exclusion des activités de première transformation concernant la sidérurgie, la fonte et l'acier, les métaux non ferreux et la fabrication de biens intermédiaires, dont les taux de protection baisseront de 70%, 72% et 31% respectivement, l'industrie reste relativement plus protégée que le reste de l'économie. Pour les autres filières, la distinction semble s'opérer sur le critère bien de consommation et autre. La fabrication des biens de consommations métalliques et mécaniques conserve des taux de douanes très élevés par rapport à la moyenne pondérée de départ de 11%. Leurs taux respectifs seront de 26,4 et 23,2.

b) L'industrie manufacturière

Ce secteur est composé globalement des industries de l'habillement, des cuirs et chaussures et du travail du bois, de l'agroalimentaire, de la chimie/pharmacie et des industries électriques et électroniques. Ce secteur est important pour l'analyse

car il a constitué un élément important d'intégration à l'économie mondiale pour beaucoup de pays en voie de développement qui ont su profiter de certains avantages comparatifs. Les droits de douane initiaux manifestent une grande dispersion. De 9,9% pour la chimie, le caoutchouc et le plastique, les taux passent à 23% pour les industries diverses. Les nouveaux taux accroissent la dispersion. Les filières chimie, caoutchouc et plastique vont connaître une baisse de 52% de leur taux moyen pondéré. Le bois, liège, papier et imprimerie vont connaître une plus forte baisse (72%). Ce sont les filières de transformation des matières premières qui ont été relativement les plus ouvertes à la concurrence. C'est le cas, par exemple, de la filière menuiserie générale et bois intermédiaire dont le taux moyen pondéré passe de 15,4 à 0,8%. L'industrie agroalimentaire semble bénéficier d'une attention particulière. La baisse du taux moyen pondéré pour l'ensemble du secteur est de 5,7% seulement. Exception faite du travail de grain, la fabrication des boissons non alcoolisées et dans une moindre mesure la fabrication des biens de consommation non alimentaire, les taux sont quasiment reconduits pour toute la branche agroalimentaire. C'est le cas, par exemple, de l'industrie du tabac, des corps gras, de l'industrie du sucre et la conserverie des viandes et poissons dont les taux ont faiblement changé.

ENCADRE N° 4 :

Le textile face à la concurrence étrangère

L'exemple des industries du textile, des cuirs et du bois pour lesquelles nous avons des données récentes donne une idée sur l'état avec lequel certaines entreprises algériennes devront affronter la concurrence étrangère. Cette filière est actuellement entrain de connaître un phénomène de repli du secteur privé vers l'informel avec une large précarisation de l'emploi afin d'échapper aux taxes et à certaines charges dans l'espoir de maintenir un minimum de compétitivité face aux produits étrangers. Le secteur public connaît quant à lui un phénomène de recul qui s'apparente à un véritable dépérissement en raison de la rigidité et de la qualité de son offre et de ses structures productives inadaptes. Dans sa phase de croissance à la fin des années soixante-dix, l'industrie textile avait atteint un effectif total de 150 000 agents dont 45 000 dans le secteur public et 105 000 dans le privé. Les opérations de restructuration dans le secteur public et les fermetures ou reconversion dans le privé ont engendré une perte de 49% des effectifs dans le premier et de 76% pour le second. En 2004, les deux secteurs n'emploient plus que 22 000 et 25 000 respectivement.

Cette saignée dans le potentiel humain révèle aussi la perte d'un métier puisque les pertes ont concernés les catégories de maîtrise et ouvriers qualifiés à hauteur de 80% et le personnel cadre à hauteur de 20%.

Résultats économiques et financiers 2003

	Chiffre Affaires	Valeur ajoutée	Excédent brut exploitation	Marge brute autofinancement
Textiles	9, 482	2, 679	-1,164	-5,037
Confection Habillement	2, 115	726	-27	-48
Cuirs chaussures	3, 447	959	-253	-642
Industrie Bois	12, 110	3, 205	583	578
Total	33, 297	7, 569	-1, 158	-5,149

Tableau N° 16 : Endettement à fin 2003 par secteurs d'activité en MDA

	Textiles	Conf._ hablmt	Cuir&chau s	Indus.bois
Endettement public	16, 825	266	565	3, 221
Endettement bancaire	36, 036	388	2, 143	2, 850
Endettement fiscal et para-fiscal	3, 217	908	967	1, 480
Total	56. 078	1. 562	3. 675	7. 551

Le secteur souffre actuellement d'un endettement endémique que les différentes opérations de restructuration n'ont pas réussi à endiguer. A titre d'exemple, l'endettement de la filière textile habillement s'est multiplié par « entre 1996, date d'assainissement financier, et 2001. Le problème n'est plus au niveau du financement. La filière est actuellement en impasse concurrentielle. Cette situation s'est davantage compliquée avec la fin de l'accord multifibre (janvier 2005). Les pays pour lesquels le textile est important tels que la Turquie, la Tunisie et le Maroc vont probablement redoubler d'effort pour résister à la concurrence chinoise.

Le plan de redressement du groupe prévoit une perte de 30% de ses effectifs en tablant sur des hypothèses généreuses de financement alors qu'il ne remplit pas les conditions de solvabilité. Le Trésor public refuse pour le moment de remettre de l'argent compte tenu de l'expérience passée. En plus de cela, et pour ce secteur particulièrement, la compétitivité dépasse largement les aspects de financement. C'est la conception même de ce type d'industrie qui pose problème aujourd'hui. L'industrie du textile en Algérie a été structurée verticalement si bien qu'aujourd'hui elle se présente comme une industrie de transformation très dépendante des importations. La Chine domine actuellement le marché mondial du textile car elle domine le métier de l'amont à l'aval, domination à laquelle il faut ajouter un coût salarial très compétitif.

Les entreprises manufacturières sauront-elles profiter de la baisse des prix des intrants pour améliorer leur compétitivité ? Leur situation économique et financière leur permet-elle d'opérer les changements nécessaires dans la limite de la période de transition pour sauvegarder et reconquérir des parts de marché ? Il n'y a pas d'étude d'impact qui permette de répondre à ce type de questionnement et d'évaluer par voie de conséquence les répercussions sur la compétitivité et l'emploi. La comparaison de la situation tarifaire de l'Algérie avec celle des autres PTM que parmi ces derniers certains sont dans la phase terminale du démantèlement tarifaire avec l'Union européenne (exemple de la Tunisie) permet d'avancer que l'Algérie a fait dans la surenchère.

Tab. n° 16 : Situation du tarif douanier comparée de quelques pays

Groupes de produits	Algérie		Tunisie 2006		Maroc		Inde		Egypte	
	Droits NPF appliqués Moyenne	Max.	Droits NPF appliqués Moyenne	Max.	Droits NPF appliqués Moyenne	Max.	Droits NPF appliqués Moyenne	Max.	Droits NPF appliqués Moyenne	max
Produits d'origine animale	27,9	30	85,6	150	112,4	329	33,0	100	18,1	32
Produits laitiers	22,4	30	91,3	154	78,2	109	35,0	60	9,8	32
Fruits, légumes, plantes	24,8	30	91,1	150	43,4	52	31,5	105	13,8	40
Café, thé	26,5	30	46,1	73	37,8	50	56,3	100	18,8	32
Céréales & autres préparations	24,7	30	75,1	150	45,4	172	37,3	160	22,8	1000
Oléagineux, graisses & huiles	19,4	30	39,6	150	25,8	152	52,5	100	5,3	32
Sucres	25,0	30	34,3	100	33,1	60	48,4	100	14,9	32
Boissons & tabacs	26,6	30	64,2	150	37,2	52	68,9	182	826,8	1000
Coton	5,0	5	0,0	0	3,0	3	17,0	30	4,0	5
Autres produits agricoles	17,1	30	31,0	150	21,0	52	27,1	70	4,1	32
Pêche et produits de la pêche	29,2	30	39,7	43	46,6	50	30,0	30	8,5	32
Métaux & minéraux	16,6	30	19,7	43	20,0	50	15,4	55	9,7	40
Pétrole	19,4	30	5,5	43	30,3	50	14,0	15	5,2	12
Produits chimiques	14,7	30	14,3	43	17,3	50	15,0	100	5,8	32
Bois, papier, etc.	19,4	30	32,3	43	38,2	50	13,5	15	13,6	40
Textiles	24,3	30	24,8	43	22,0	50	20,2	268	19,1	40
Vêtements	30,0	30	42,7	43	48,4	50	22,4	103	38,9	40
Cuirs, chaussures, etc	19,3	30	28,8	43	39,3	50	15,4	70	14,0	32
Machines non électriques	9,0	30	9,6	43	8,9	50	14,3	15	5,8	40
Machines électriques	17,1	30	19,8	43	13,4	50	12,3	15	9,5	40
Matériel de transport	11,0	30	19,1	43	18,7	50	24,8	100	12,9	135
Autres articles manufacturés, n.d.a.	22,0	30	20,7	43	12,3	50	13,9	15	14,2	40

Source : OMC

En 2006, on peut noter concernant les produits industriels que :

- la Tunisie sauvegardait 41,2% de ces lignes tarifaires entre 25 et 50%, soit l'équivalent de 48,5% de ses importations ;
- l'Egypte conserve 47% de ses droits au dessus de 25%, ce qui correspond à 25% de ses importations
- l'Inde conserve 51% de ses lignes tarifaires au dessus de 25% avec la moitié entre 50 et 51%
- le Maroc, quant à lui conserve 30,6 de ses lignes tarifaires entre 25 et 50%. 21,3% des importations y sont concernées

Tab. n°17 Droits maximums comparés - 2003

	Algérie	Egypte	Jordanie	Liban	Maroc	Syrie	Tunisie	Turquie
basic metals	30	30	30	20	50	90	43	30
chemicals & chemical products	30	43	30	70	50	150	43	20
coke, refined petroleum produc	30	30	30	5	50	15	43	8
fabricated metal products	30	40	30	20	50	50	43	8,5
food products & beverages	30	600	180	70	329	150	180	227,5
furniture	30	40	30	30	50	100	43	9
machinery and equipment	30	43	30	40	50	100	43	9,7
medical, precision & optical ins	30	40	30	15	50	50	43	6,7
motor vehicles, trailers	30	135	30	5	50	200	43	22
office, accounting & computing	30	20	30	5	40	30	17	6
other non-metallic mineral pro	30	43	30	75	50	100	43	12
other transport equipment	30	40	30	15	50	50	43	15
paper & paper products	30	40	30	20	50	50	43	8,6
radio, television & communicat.	30	43	30	30	50	50	43	14
rubber & plastics products	30	40	30	20	50	50	43	8,4
textiles	30	54	30	20	50	100	43	12,2
tobacco products	30	85	100	5	25	30	43	74,9
wearing apparel, dressing	30	40	30	25	50	75	43	12,2
wood & of products of wood	30	43	30	25	50	75	43	10
publishing, printing & reproduct.	30	40	30	20	50	100	43	3,5
tanning and dressing of leather	30	43	30	25	50	75	43	17

Source : Rapport Femise 2005

Ce schéma de démantèlement continue et renforce les tendances affirmées par la structure de l'économie et de l'industrie en particulier.

4. Quels atouts pour l'Algérie ?

Les points examinés plus haut ont permis de comprendre que l'Algérie a été peu impliquée dans le partenariat euro-méditerranéen. Les raisons en sont multiples.

L'Algérie est probablement plus de difficultés que d'autres PTM à s'adapter à l'environnement qui sera progressivement mis en place par la ZLE. On peut souligner au moins deux raisons à cela. La première est relative au retard pris par les réformes. La seconde est liée à la forte dépendance vis à vis des hydrocarbures et à la mono-exportation.

Il s'agit là d'une donnée exogène qui continuera probablement à dominer les modes d'ajustement de l'économie algérienne tant sur le plan interne que sur le plan externe. On pourra en prendre la mesure en examinant quelques évolutions récentes.

4.1. La situation macroéconomique

La macroéconomie algérienne est excellente depuis quelques années. Le World Forum Economic classe le pays, depuis 4 années, entre la première et la troisième place sur une liste de 127 pays. Cela signifie que : i) le pays n'est plus contraint par les ressources, certes grâce à la conjoncture haussière sur les marchés pétroliers, ii) mais aussi que le pays n'a pas cédé à l'aisance financière et a continué à gérer avec rigueur sa macroéconomie.

Tab. n°18 : Situation macroéconomique

	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Epargne investissement en % PIB							
Epargne nationale	41,6	39,9	44,8	46,8	51,7	54,5	
Investissement brut	27,4	30,9	30,4	33,4	30	29,9	
Gap	14,2	9	14,4	13,4	21,7	24,6	
Position extérieure							
Solde courant en % PIB	12,8	7,7	13,0	13,1	20,7	25,0	17,7
Dette extérieure/PIB	42,48	42,61	36,22	29,6	16,2	3,9	
Service de dette/PIB	18,7	18,7	16,8	16,0	8,0	23,6	
Prix Baril en \$	24,85	25,24	29,03	38,66	54,64	65,85	74,5
Finances publiques							
Solde primaire/PIB	7,5	3,4	10,5	8,5	12,9	13,8	
Solde global/PIB	4,0	0,2	8,3	7,1	12,0	13,0	
dette intérieure en % PIB	23,5	21,6	18,6	16,3	13,9	22	
Inflation IPC							
	4,2	1,4	2,6	3,5	1,6	2,5	3,6
Croissance du PIB							
	2,6	4,0	6,9	5,2	5,3	1,8	2,0

Source : données Banque d'Algérie, ONS et Commissariat au Plan

Le pays connaît des taux d'épargne très élevés. L'investissement domestique en absorbe à peine la moitié. Cependant, la moitié de cette épargne est publique et donc très dépendante du prix du baril. Le gap entre épargne et investissement met en évidence la marge de manœuvre qu'ont les pouvoirs publics pour encourager la reconstruction de l'économie nationale et particulier le secteur industriel.

La gestion des finances publiques a visé depuis 2000 l'objectif prioritaire de stabilisation. La mise sur pied d'un Fonds de Régulation des Recettes (FRR) atteste que les pouvoirs publics n'ont pas cédé à la facilité créée par les excédents pétroliers. Ils ont préféré se focaliser sur la réduction de la dette publique (interne et externe) ainsi que sur la relance de la croissance économique grâce à d'ambitieux programmes publics (2001/2004 et 2005/2009). La livraison prochaine de grandes infrastructures peut donner une autre dimension à l'intégration régionale de l'Algérie. Par ailleurs, l'aisance financière autorise le pays à ne pas rechercher de substituts fiscaux aux recettes douanières en baisse du fait de l'accord d'association. Mieux que cela, elle lui permet de mener de front une politique de démantèlement et de défiscalisation.

La réforme, engagée en 1992, a permis d'aligner la loi fiscale algérienne, à travers les différentes lois de finances sur des systèmes en vigueur dans la plupart des pays par l'introduction de l'IRG, l'IBS et la TVA, comme éléments d'un système fiscal moderne, moins complexe et plus incitatif. Comparativement aux pays de la sous région, l'Algérie a réduit en général le différentiel fiscal qui jouait en faveur de ses voisins ; ce qui lui permet de mieux se positionner du point de vue de la concurrence fiscale. L'Algérie n'est pas contrainte comme ses voisins ayant signé un accord d'association par la recherche de substituts fiscaux pour compenser les pertes budgétaires liées au démantèlement tarifaire.

- introduction de la TVA avec trois (21%, 17% et 7%), puis réduction à deux taux seulement TVA (taux normal 17% et taux réduit à 7%) et élargissement de son champ d'application ;
- suppression progressive du versement forfaitaire ;
- réduction taux TAP (professions libérales de 6,05% à 2,55% puis globalement de 2,55% à 2%) ;
- l'IBS qui est passé en quelques années seulement de 35% à 19% (loi de finances pour 2009)

L'effort fiscal entrepris en Algérie est concurrentiel au regard de ce qui se pratique dans les pays du pourtour méditerranéen. En Tunisie, par exemple, le taux de l'IBS est de 30% alors que la TVA est concernée par des taux de 29% et 18%. L'impôt sur les sociétés est de 30% en Turquie. Les mêmes remarques sont à faire concernant le Maroc : le taux de base de la TVA est de 22% et l'impôt sur les sociétés de 28%.

L'incitation fiscale est assez forte depuis quelques années. Les investissements courants, au delà des avantages fiscaux et douaniers peuvent bénéficier d'importantes avantages. En particulier : taux réduit de droits de douanes sur équipements importés employés directement dans l'investissement (5%) ; franchise sur TVA pour les biens employés directement dans la réalisation de l'investissement ; exemption de droits de mutation sur les acquisitions immobilières effectuée dans le domaine de l'investissement en cours.

La contrainte extérieure a connu un net relâchement depuis 1999. Le pays est devenu un créancier net sur le reste du monde depuis 2002 dans la mesure où il détient des réserves de change (créances) supérieures à sa dette extérieure. Malgré une nette augmentation des importations de biens et services, les réserves de change (133 milliards à juin 2008) permettent de les couvrir sur une durée de 5 années.

Pour comprendre toute la portée de ce chiffre, il faut le comparer à son niveau le plus bas de 1 mois seulement en 1989. Plus important, le niveau actuel des réserves de change permet de redéployer l'économie nationale avec un fort contenu d'investissement importé sans recours à l'endettement extérieur, le pays étant capable de fournir les paiements extérieurs nécessaires à son financement.

Cette aisance améliore l'attractivité des IDE en leur assurant le transfert des dividendes et profits issus de leur activité tout en donnant le privilège au pays de mener une politique des IDE très sélective.

La décision des pouvoirs publics d'effectuer des remboursements par anticipation fera en sorte que le poids de la dette deviendra négligeable dans le très court terme. Le poids de la dette extérieure restera négligeable dans le moyen terme même avec des hypothèses pessimistes concernant le prix du baril.

L'inflation reste sous contrôle et cela malgré l'envolée des réserves de change. De concert, les pouvoirs publics et la Banque d'Algérie mènent une politique de stérilisation des revenus du pétrole.

4.2. L'économie réelle : une forte domination des hydrocarbures vers une forte désindustrialisation

Les chiffres, éclatés par secteur, montrent clairement que la croissance reste un phénomène encore exogène. Elle est le fait de l'agriculture et des hydrocarbures. En 2005, la part des hydrocarbures dans le PIB a été de 45 % contre 38 en 2004 et moins de 30% en moyenne durant la décennie 90. Leur contribution à la croissance s'est encore accentuée en 2005 : 43,13 % contre 25 pour cent seulement en 2004.

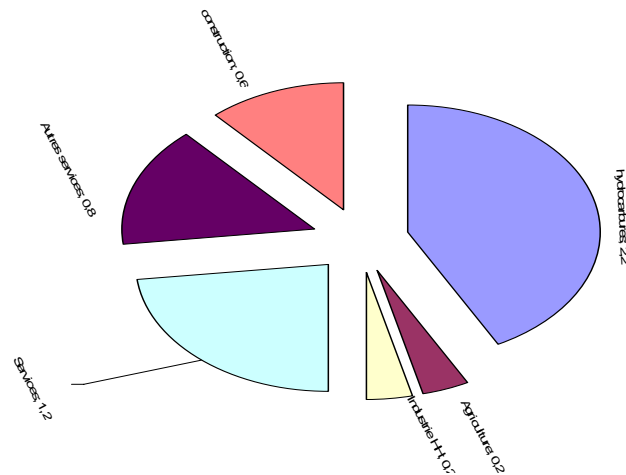
L'industrie hors hydrocarbures ne contribue que marginalement à la croissance économique, 3,9%. La contribution de l'agriculture est tout aussi marginale. Au total, plus de 90% de la croissance sont générés par les hydrocarbures et le secteur des biens non échangeables (services, autres services, construction).

Cette structure a peu de chance de connaître des modifications dans le moyen terme pour plusieurs raisons :

- le secteur des hydrocarbures, exception faite de 2001, 2006 et 2007, en raison de pannes et d'arrêts techniques programmés, connaît une croissance vigoureuse. Il a été épargné par les effets de l'ajustement structurel. Il reçoit entre 2005/2009 un investissement de 40 milliards de dollars venant s'ajouter à un programme précédent (2000 et 2005) de 21 milliards de dollars ;²⁷
- du côté de l'industrie, on ne perçoit en revanche aucun intérêt en termes d'investissement venant des pouvoirs publics ou du secteur privé pouvant exercer à terme un effet rééquilibrant sur la structure sectorielle du PIB. L'investissement, hors investissement budgétaire reste le fait majeur de Sonatrach et des ménages. Malgré le dynamisme qu'on lui prête, le secteur privé n'a pas été en mesure de contrebalancer la désindustrialisation du secteur public. Le taux de croissance du secteur privé a été respectivement de 3,7% et 3,4% en 2003 et 2004 soit à un niveau plus faible que celui du PIB et du PIB hors hydrocarbures. En 2006, l'industrie privée ne croît qu'à 1,8%.

²⁷ La quote-part OPEP de l'Algérie, de 1.4mb/j actuellement, devra passer à 2mb/j en 2010. En plus des contrats de recherche déjà signés avec des partenaires étrangers sur la base de la loi sur les hydrocarbures de 1986 et amendée en 1991, SONATRACH a signé de nombreux contrats, à partir de 2001, avec des compagnies étrangères. A cela, il faut ajouter les effets de la nouvelle loi qui assouplit les modalités d'exploitation, de transport et de commercialisation.

Graphique n°8 : structure de la croissance du PIB 2005



Source : calculs à partir des données ONS

Etant enclavé, le secteur des hydrocarbures ne génère directement qu'une faible demande pour le reste de l'économie. En effet, il utilise 80% de sa propre valeur ajoutée en intra consommation. Cette part a augmenté avec le temps au fur et à mesure que le développement du secteur s'est porté davantage sur les segments verticaux au détriment des segments industrialisants tels que la pétrochimie, par exemple. Il exerce en revanche indirectement des effets sur ce dernier par l'intermédiaire des financements qu'il apporte. La croissance dans les BTP, l'agriculture et la construction est générée en grande partie par les soutiens que l'Etat a apportés à la croissance. Remarquons que cette croissance a lieu dans les biens non échangeables et participe objectivement à la désindustrialisation relative. Le secteur manufacturier qui semble être le secteur « intégrateur » d'après les analyses rappelées plus haut a particulièrement souffert des réformes. C'est l'industrie qui a supporté le poids de la récession économique.

Lourdement endettée au cours de la période de la gestion administrée, elle n'arrive toujours pas à absorber ses dettes tout en finançant sa propre reprise. En 2006, le secteur produit à peine 65% de ce qu'il produisait en 1989. Les industries du bois et papier, des cuirs et peaux et des textiles sont dans un état de lente agonie.

Celle-ci a commencé dès la fin des années quatre-vingts lorsqu'on prit la décision d'autoriser les importations sans paiement pour préserver les devises de l'Etat. A cette légalisation de l'économie informelle sont venus s'ajouter les effets de la libéralisation du commerce extérieur suite à l'adoption du programme d'ajustement structurel PAS. Le secteur manufacturier est passé de quelques 15% du PIB dans le milieu des années quatre-vingt à près de 5% seulement en 2006. La comparaison avec le Maroc et la Tunisie laisse apparaître les politiques qui ont prévalu dans le domaine. Son développement est très actif en Tunisie et stable au Maroc. Le net recul de ce secteur en Algérie s'est opéré au profit des hydrocarbures et des services.

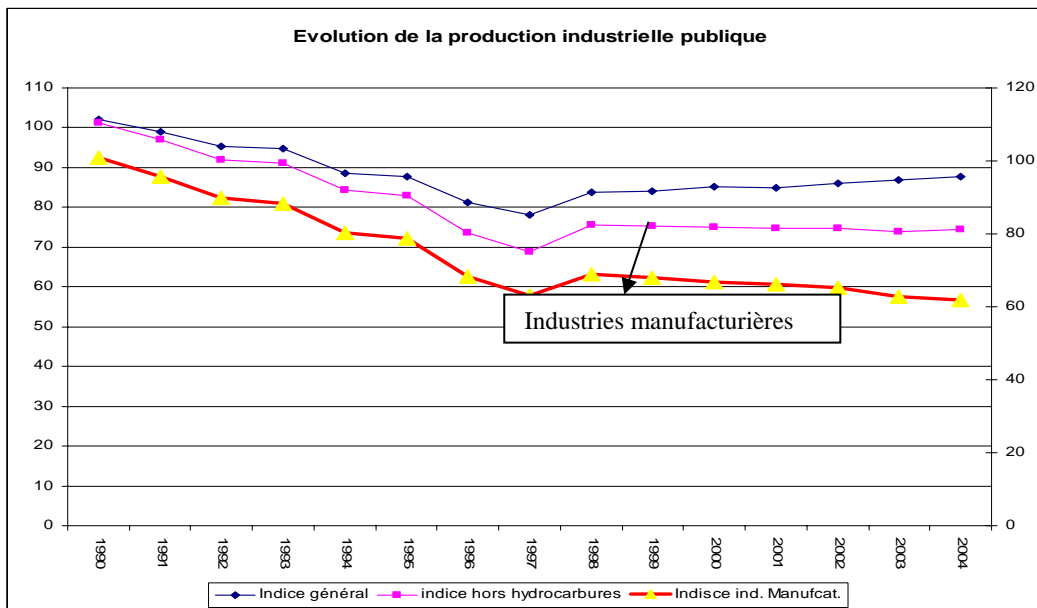
Cette différence se lie aussi dans la structure des exportations qui est dominée par les produits manufacturés pour les deux voisins alors qu'on note leur absence quasi totale dans les exportations algériennes. L'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'Union Européenne est probablement un facteur qui aggraverait la désindustrialisation en cours.

L'industrie n'a pas fait l'objet de préoccupation particulière de la part des pouvoirs publics. La seule politique la concernant a consisté en un assainissement financier répété qui a coûté près de 35 milliards de dollars au Trésor public sur la période

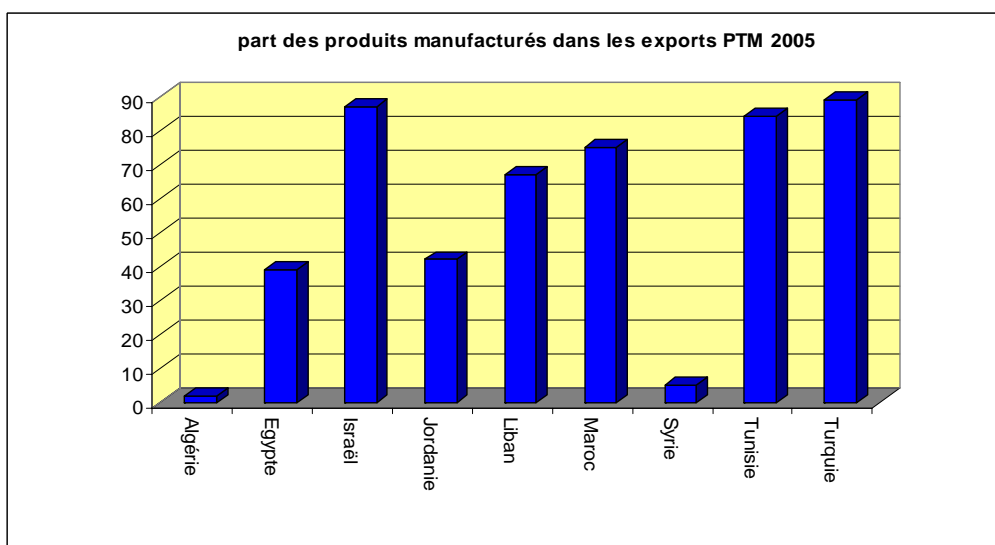
1991/2007 sans qu'on ne parvienne à mettre fin à la récurrence de l'endettement des entreprises publiques. Sous la pression des syndicats, l'Etat est intervenu par intermittence pour effacer ou rééchelonner la dette des entreprises. Ce faisant, les entreprises ne recevaient jamais d'argent frais pour financer leurs investissements et leurs cycles d'exploitation.

La désindustrialisation résulte en partie d'un traitement inapproprié de l'endettement, cumulé durant les années 70 et 80, des entreprises publiques et de l'ouverture brutale du marché domestique à la concurrence étrangère. Faute d'investissement de renouvellement et de modernisation, les entreprises publiques continuent à perdre des parts de marché au profit des concurrents étrangers.

Graphique n°9



Graphique n°10



Source : données du Femise

Un argument d'une toute autre importance concerne la concurrence. Il est d'une importance capitale dans le cas de l'Algérie dont l'économie a été fortement administrée. Il faut remarquer au passage que le marché domestique a été administré par des monopoles étatiques tout au long de la période de l'économie administrée. C'est paradoxalement dans une situation d'handicap financier, de déficit en organisation et d'incertitudes liées à la phase de transition qu'on demande à des entreprises n'ayant aucun réflexe culturel au plan de la concurrence de livrer concurrence aux entreprises étrangères. Cette vision imprudente voire naïve de la concurrence installait de fait les entreprises algériennes dans une situation de concurrence déloyale. Cet élément stratégique n'a jamais reçu le traitement qu'il méritait bien que les statistiques sur l'activité industrielle en révélaient largement l'importance. La libéralisation du commerce extérieur eut pour effet immédiat de réduire les parts de marché des entreprises publiques.

Cette réduction a réagi négativement sur leur trésorerie. Des surstocks apparaissent rapidement en raison de la mauvaise qualité, des prix non concurrentiels et de la psychologie des consommateurs attirés, par effet d'imitation, par le produit étranger sachant que l'ouverture sur l'extérieur n'est encore qu'à ses débuts. C'est ainsi, par exemple, que le ratio stock/chiffre d'affaires représente près 4 mois de ventes en 1995 et 3 mois l'année suivante (note de conjoncture du Ministère de l'Industrie).

Ce niveau de détention de stocks permet de tempérer l'argument selon lequel la déstructuration de la trésorerie des entreprises les a privé d'un manque à produire faute de fonds pour régler l'achat d'intrants. Les difficultés à produire ne semblent pas manifestement liées à l'indisponibilité de ces derniers. On peut remarquer, en effet, que les stocks de matières premières (stocks en amont) présentent une vitesse de rotation moins grande que les stocks de produits finis (stocks en aval).

Par ailleurs, les valeurs en stocks dépassent leur découvert dès 1995. Au total, les entreprises publiques disposaient de capacités financières théoriques pour éponger leur découvert et faire face éventuellement à une partie de leurs dettes d'exploitation.

Les éléments qui viennent d'être décrits rapidement ont alimenté par leurs jeux conjugués un effet de boule de neige. Un environnement institutionnel, non assaini encore, et un système bancaire tenu par l'orthodoxie ont empêché les entreprises viables de renverser la tendance. En pénalisant les entreprises publiques, ce système a fait émerger une large activité commerciale, plus rémunératrice. Elle se situe de fait dans le prolongement de l'économie informelle compte tenu de l'inefficacité voire du laxisme des administrations du fisc et des douanes.

4.3. La faiblesse des politiques d'accompagnement

4.3.1. Mise à niveau

Il s'agit d'une mesure d'accompagnement essentielle de la période de transition vers l'économie de marché. Elle est destinée à toutes les entreprises viables et acceptant de faire des efforts d'adaptation indispensables pour atteindre et préserver le niveau de compétitivité requis au plan international.

Les programmes de la mise à niveau concernent la modernisation des équipements, l'amélioration des systèmes d'organisation et de gestion, la formation et le perfectionnement, de la qualité et de la certification, le marketing et la recherche de marchés et les alliances et partenariats.

L'idée de mise à niveau est bien ancienne par rapport à sa mise en œuvre effective. Après des débats durant l'année 1990, une requête officielle est engagée

après de l'ONUDI dès 1991. Ce n'est qu'en date du 06/04/1998 que l'idée est adoptée lors conseil du gouvernement.

Ce programme se donnait un délai de 05 années pour développer un environnement d'appui favorable à la restructuration des entreprises, à la mise à niveau des entreprises et à la privatisation.

3 programmes de mise à niveau sont engagés depuis avec des résultats très insuffisants

Premier programme : «Le programme de compétitivité industrielle. »

Ce programme est engagé par le ministère de l'industrie avec l'assistance du PNUD et de l'ONUDI. En 2000, il bénéficie 1.200.000 \$ de l'ONUDI et 120 millions de DA du Ministère de l'Industrie²⁸. Les 3 opérations pilotes de ce programme concernèrent une cinquantaine d'entreprises publiques et privées. La loi de finance pour 2000²⁹ a permis de mettre en place un fonds de promotion de la compétitivité industrielle (FPCI).

Ce programme s'adresse aussi bien aux entreprises publiques que privées. Les entreprises éligibles aux aides du Fonds pouvaient recevoir :

- 70% du coût de l'étude de diagnostic stratégique global dans la limite de 1,5 million DA,
- 50% du montant des investissements immatériels
- et 15% du montant des investissements matériels financés sur fonds propres ou 10% du montant des investissements matériels financés sur crédits bancaires. L'aide financière est plafonnée à 20 millions de DA pour cette catégorie d'investissements.

Le bilan qui couvre la période allant de janvier 2002 (date de lancement) à décembre 2006 est bien maigre par rapport à l'objectif de départ qui consistait à mettre à niveau 1000 entreprises industrielles publiques et privées.

Tab. n°19 : Bilan de la mise à niveau- – phase diagnostic (décembre2006)

Demandes des entreprises	Total	Entreprises Publiques	Entreprises Privées	Observations
• Reçues	406	235	171	
• Traitées	401	232	169	
• Retenues	290	155	135	
• Rejetées	111	77	34	Entreprises déstructurées ou relevant de secteurs non industriels

Source : Ministère de l'Industrie et de la Restructuration

La phase diagnostic a concerné 290 entreprises sur 406 ayant fait la demande. Elles se répartissent entre les secteurs public et privé à raison de 155 et 135 respectivement. Le nombre d'entreprises qui est entré dans la phase effective de la mise à niveau est nettement plus faible.

Plus de 50% des entreprises abandonnent la mise à niveau au bout de la phase de diagnostic, la proportion d'abandon étant plus forte chez les entreprises privées. Cela peut être du à l'inefficacité du système financier qui ne permet pas

²⁸ www.mir-algeria.org/miseaniveau/

²⁹ La Loi n° 99 –11 du 23 /12/1999 portant loi de finances pour 2000 : Article 92 portant création du compte d'affectation spéciale n°302-102 intitulé Fonds de promotion de la compétitivité industrielle

d'élargir la surface financière afin d'entrer dans la phase de mise à niveau, un système de garanti faible et disposant de peu de moyen et enfin le désir des entreprises de garder une partie de leur activité dans l'informel.

Le second programme : « Euro développement PME (EDPME)³⁰ »

Il est piloté conjointement par le Ministère de la PME et de l'Artisanat et la Délégation de la commission Européenne en Algérie. On attend de ce programme :

- Une amélioration des capacités de 3000 PME privées pour leur permettre de s'adapter aux exigences de l'économie de marché à travers 80 projets pilotes et 75 projets conjoints ou institutionnels de formation et d'expertises conseils ;
- Une amélioration de l'accès à l'information professionnelle des chefs d'entreprise et des opérateurs économiques publics et privés à travers 25 projets ;
- Une meilleure satisfaction des besoins financiers des PME par l'appui à la création de 14 sociétés financières spécialisées ;
- Une amélioration de l'environnement entrepreneurial (appui aux institutions et organismes directement concerné par le secteur de la PME).

Depuis septembre 2002, des entreprises ont décidé de s'inscrire au Programme d'appui au développement des PME/PMI proposé en Algérie par Euro Développement PME/EDPme (Programme MEDA /UE). Au début d'avril 2006, 716 entreprises étaient rentrées en relation avec EDPme alors que l'objectif consistait à atteindre 3000 entreprises. A la fin mars 2006, EDPME donne le bilan suivant³¹ :

- 412 prés diagnostics,
- 430 diagnostics,
- 247 diagnostics couplés à des actions de mise à niveau,
- 638 actions de mise à niveau proprement dites,
- 95 formations,
- 22 *autres* telles qu'études et enquêtes.

Il est difficile de se faire une idée précise à partir des statistiques présentées dans le bilan. Il s'agit du nombre d'actions concernant les 3 volets, c'est-à-dire l'ensemble des actions menées au profit des entreprises, de leur environnement et de leur financement. Le volet « actions de mise à niveau » qui est la plus importante pour notre propos comprend 3 sous rubriques : diagnostic engagé, diagnostic en cours et diagnostic terminés.

Tab. n° 20 : Bilan au 31/12/ 2005

	Volet I	Volet II	Volet III	Total
Pré diagnostic	140	-		140
Diagnostics	65	03	26	94
Actions de mise à niveau	325	67	31	423
Actions diverses		38	23	61
Total	530	108	80	718

Source : Différentes notes de synthèse du Ministère de la PME et de l'artisanat

³⁰ Voir www.pmeart-dz.org/fr/sujetseconomiques.php

³¹ Les chiffres utilisés sont extraits du rapport EDPME : Programme d'appui au développement des PME en Algérie, juin 2006

Aucun commentaire pertinent ne peut être fait si ce n'est celui qui consiste à constater que 691 actions sur 1186 (58%) concernent les phases d'approche et de diagnostic. Ces résultats sont peu encourageants quand on sait que le programme d'appui aux PME devait prendre fin en 2006. On attendait que ce programme touche 3000 entreprises privées. Cet objectif devait être atteint grâce à 80 projets pilotes soutenus par 75 projets de formation et d'expertise.

- Quelques actions positives mais très insuffisantes méritent d'être soulignées. Elles concernent surtout l'environnement financier des PME- PMI :
- la création, conformément au programme, d'un Fonds de garantie (FGAR) qui a déjà versé au 31 mars dernier 527, 3 millions de dinars. Cette réalisation est cependant bien en deçà de l'objectif de création de 14 sociétés financières spécialisées ;
- une loi sur le capital investissement a été adoptée par le gouvernement (août 2005) ;
- la mise en place d'une caisse de garantie des crédits d'investissements pour les petites et moyennes Entreprises (CGCI), dotée de 30 milliards de dinars souscrits par le Trésor public, les banques et les établissements financiers ;

Le troisième programme : « Programme national de mise à niveau³² »

En plus des programmes de coopération, un programme de mise à niveau des PME, sur une période de 6 années, a été annoncé par les pouvoirs publics. Une enveloppe de 1 milliard de dinar sera confiée à cet effet à l'Agence nationale de développement des PME.

Ce programme, prévu pour 2003 et devant couvrir une période de 10 années, n'avait toujours pas démarré en 2007. A la différence des autres programmes, celui cible des entreprises dont taille varie entre 5 et 20 employés. L'essentiel de ces entreprises appartient au secteur privé. Le programme cible 1 000 PM constituant un important potentiel de croissance.

Quelles sont les motivations du second programme ? Y-a-t il un changement d'approche ?

Ce programme donne la priorité est donnée aux entreprises de petite taille en raison :

- de leur poids dans l'emploi (plus de 57%) ;
- de leur non prise en charge par les autres programmes de mise à niveau (ONUDI, MIR, EDPME) ;
- leur grande vulnérabilité à l'ouverture accrue sur l'extérieur (démantèlement tarifaire). Elles sont exposées à la faillite sachant qu'elles n'ont ni la technologie, ni l'organisation ni la qualité des produits étrangers concurrents.

Les programmes de mise à niveau enregistrent de sérieux retards de l'avis commun des ministères gestionnaires et de la commission européenne. Ce retard est préoccupant pour les entreprises opérant dans les secteurs et branches qui vont connaître un démantèlement tarifaire rapide sachant que l'accord d'association est entré en vigueur. Les résultats obtenus par les 02 premiers programmes de mise à niveau sont insuffisants au regard des objectifs qu'ils se sont fixés. Le troisième programme est à sa quatrième année de retard. La faiblesse des résultats renvoie à celle de l'investissement qui dépend du climat général des affaires.

³² Ministère de la PME et de l'Artisanat : Programme de mise à niveau MPEA- Etude faisabilité, oct.2003

Concernant le premier programme MIR), le taux d'abandon est de 60% pour les entreprises privées contre 43% pour les entreprises publiques. L'importance de l'abandon, aussi bien par les entreprises publiques que privées, renvoie directement au système de financement et au système de garantie qui ne sont pas efficaces. La proportion des entreprises qui renoncent à la mise à niveau est cependant nettement plus forte pour les entreprises privées ; cela est probablement dû au fait qu'une partie de leurs activités sont réalisées dans l'informel. L'attractivité du second programme (Ministère PME/EDPME) a été faible. Aucune étude quantitative concernant les performances des entreprises entrées dans la mise à niveau ne permet d'établir des conclusions claires. EDPME a mené 3 enquêtes (2004, 2005 et 2006) qui ont pris plus la forme d'enquête d'opinion.

Les résultats de la dernière enquête permettent selon EDPME d'avancer que :

- certaines entreprises considèrent que le programme de mise à niveau proposé par EDPME ne satisfait pas leurs principales attentes ; ces entreprises donnent la priorité à la technologie et à la production, à la modernisation du matériel et des équipements et relèguent au second plan les aspects d'organisation, de stratégie, de gestion des ressources humaines et de gestion financière. Les aspects immatériels ne sont entrevus que dans une seconde étape ;
- les entreprises anciennes adhèrent mieux au PMN de EDPME car elles ont réalisé leurs investissements et ont une meilleure situation financière. Elles orientent leurs préférences vers le management, l'organisation et le marketing ;
- enfin toutes les entreprises déclarent avoir des difficultés à se mettre à niveau pour des raisons de coût, de qualification de la main d'œuvre et des délais de mise en œuvre.
- D'autres difficultés financières ne relevant pas du système bancaire méritent d'être relevées :
- la gestion du fonds e promotion de la compétitivité industrielle relève d'un comité
- Interministériel dont les modalités de fonctionnement se sont avérées lourdes et contraignantes. L'entreprise retenue pour bénéficier des aides du fonds doit au préalable effectuer les dépenses nécessaires avant de solliciter le paiement de l'aide du fonds. Cette procédure s'avère longue si l'on tient compte des délais encourus pour finaliser un plan de mise à niveau et pour accéder à un financement sur crédit bancaire ;
- les entreprises publiques se mettent dans une position attentiste sachant qu'elles
- peuvent être touchées par la privatisation. Par ailleurs la détérioration de leur situation financière ou l'anticipation des difficultés de financement de leur mise à niveau les découragent à adhérer au processus de mise à niveau.

4.3.2. La mise à niveau et le climat des affaires

Le peu d'efficacité du système bancaire et financier algérien est probablement l'un des facteurs importants expliquant la faiblesse de l'investissement. C'est aussi un élément essentiel pour comprendre pourquoi la santé macroéconomique de la nation n'arrive pas encore à influencer décisivement l'économie réelle. Le fonctionnement bancaire et financier est le chaînon bloquant qui durcit la contrainte financière des entreprises alors même que la contrainte financière au niveau macroéconomique est très lâche. La liquidité bancaire s'est fortement accrue sous l'influence des revenus pétroliers des entreprises du secteur des hydrocarbures, de la fiscalité pétrolière et des mesures d'assainissement des portefeuilles non per-

formants que les banques détenaient sur les entreprises publiques. Les banques publiques et privées de la place se distinguent par une aversion pour le risque³³. Elles observent un ratio de solvabilité supérieur à la norme prudentielle de 8%. Ce ratio est de 12% pour les Banques publiques et de 23,7% pour les banques privées.³⁴ L'excédent de ressources met en évidence la marge dont disposent les banques pour augmenter le crédit aux entreprises. Le recours au financement externe (bancaire et autre) n'intervient qu'à raison de 25% dans l'exploitation et à 30% dans l'investissement. La faiblesse de ces taux révèle celle de la bancarisation et de l'intermédiation. Il faut quatre mois en moyenne pour connaître le sort d'une demande d'un crédit d'exploitation et près de six mois pour un crédit d'investissement.³⁵ Les entreprises candidates à la mise à niveau font face à la même contrainte de financement. Elles sont soumises aux mêmes contraintes de délai et de traitement qui dissuadent parfois les opérateurs de poursuivre le processus.

4.4. Quelles perspectives ?

Sous la pression de l'Union Européenne et du Fonds Monétaire International, l'Algérie a dû revoir plusieurs fois son tarif à la baisse sans qu'il s'agisse de consolidation à l'intérieur des négociations pour son adhésion à l'OMC. Aussi, l'Algérie a-t-elle perdu les privilèges d'une position maximaliste. La négociation avec l'OMC va se traduire par une baisse du tarif qui est déjà relativement bas. La consolidation signifie qu'une fois les taux fixés par la négociation, il est possible de pratiquer des taux plus bas mais pas des taux plus haut. Voulant faire son adhésion à l'OMC qu'après 1995 seulement, l'Algérie a perdu le bénéfice de la marge de la manœuvre qui consiste à consolider une partie seulement des positions tarifaires. La Tunisie qui a adhéré à l'OMC dès 1995 n'a consolidé que 46% de ses positions tarifaires. Cela réagit sur le niveau de son tarif douanier. Malgré la signature de l'accord d'association dès 1995, ce pays sauvegarde 98% de ses lignes tarifaires au dessus de 15% tandis que l'Algérie était en dessous de ce niveau alors qu'elle n'a pas encore adhéré à l'OMC et que l'accord d'association avec l'Union Européenne vient seulement d'entrer en vigueur.

A l'issue de la réunion de janvier, "es membres ont reconnu les progrès de l'Algérie en ce qui concerne la réforme de son régime de commerce, afin de le rendre pleinement compatible avec les règles de l'OMC. L'Algérie a ainsi adopté de nouvelles lois en matière d'obstacles techniques au commerce (OTC); de mesures sanitaires et phytosanitaires (SPS); de propriété intellectuelle (ADPIC); de pratiques antidumping, de sauvegardes et de mesures compensatoires; de politiques des prix; d'évaluation en douane; d'importation de produits pharmaceutiques et de boissons alcooliques; et d'exportation de viandes bovine et ovine et de palmiers. Malgré ces nouvelles mesures législatives, les membres ont indiqué qu'il restait encore beaucoup à faire dans les domaines suivants: entreprises d'État, prix des hydrocarbures, droits de commercialisation et présence commerciale, régime fiscal (TVA et autres taxes à la consommation), subventions à l'exportation, mesures SPS, OTC et ADPIC."

³³ La profondeur financière (ratio entre le crédit au secteur privé et le PIB) en Algérie ne dépasse pas 12% en Algérie contre 140% en Chine et 100% pour la Corée et la Thaïlande. Ce taux est de 40% dans les pays émergents de l'Europe. Le ratio crédit intérieur/PIB (autre manière d'apprécier la profondeur financière) est de 23% seulement en Algérie contre 80% pour le Maroc et 65% pour la Tunisie.

³⁴ Banque d'Algérie : rapport annuel, oct. 2006

³⁵ Y. Benabdallah (sous direction) : 'Etude sur la qualité de la relation Banque/Entreprises', CREAD, Alger 2003

L'accord d'association exerce une pression sur les négociations avec l'OMC. Les pays autres qu'euro-péens (USA, Japon et Australie) voudront garder ou gagner un avantage concurrentiel sur le marché algérien. Ils essaieront par voie de conséquence d'influencer les tarifs vers le bas pour obtenir des avantages similaires à ceux qui sont accordés aux européens par le truchement de l'accord d'association. Mais cela peut être avantageux pour le pays, en lui permettant de faire jouer pleinement la concurrence entre ses partenaires commerciaux et d'importer aux meilleurs prix. Ainsi la Tunisie a étendu à d'autres partenaires que l'UE le démantèlement tarifaire pour certains produits, et le Maroc a signé un accord de libre-échange avec les Etats Unis.

Les données sur la structure sectorielle du PIB et la structure des exportations mettent en évidence une fragilité structurelle de l'économie algérienne que les résultats macroéconomiques ne peuvent dissimuler. L'accord d'association et l'adhésion future à l'OMC accroissent cette fragilité. Le risque pour l'économie algérienne de se voir confinée dans un rôle de pourvoyeur d'hydrocarbures est bien réelle. Accepter cette posture est une condamnation pure et simple dans le très long terme. Les défis à relever sont importants.

D'un autre côté et paradoxalement, les hydrocarbures sont quasiment la seule arme de négociation et de développement pour l'Algérie. De l'autre côté force est de reconnaître que rééquilibrer la structure du PIB et diversifier les exportations sont deux difficiles à réaliser pour plusieurs raisons. La substitution d'importation tends être privé de son moyen essentiel qui est la protection ou le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. La diversification est un objectif qui est devenu plus difficile que par le passé à cause de l'effet d'encombrement sur le marché mondial. L'Algérie a pris beaucoup de retard dans le domaine qu'il s'agisse de la compétitivité par les prix ou par la qualité.

La question consiste à savoir comment concilier les impératifs de diversification de l'économie nationale (PIB et exportation) avec la contrainte d'intégration à l'économie nationale. Concernant la diversification du PIB, un équilibre devra être trouvé entre le développement du secteur des hydrocarbures et le reste de l'économie avec une priorité pour l'industrie.

Le retrait de la loi qui accordait une grande liberté à l'investissement étranger dans le secteur est un pas dans le bon sens. Les hydrocarbures, tant que leurs prix intérieurs ne sont pas encore alignés sur leurs prix extérieurs, constituent un avantage comparatif pour l'économie nationale et un élément de forte attractivité pour le capital étranger désireux d'investir particulièrement dans les secteurs fortement consommateurs d'énergie.

Conclusions et recommandations

D'importantes inquiétudes méritent d'être soulignées. L'économie algérienne continue de traverser une longue période de transition devant aboutir à instaurer une économie de marché. Dans ce processus, on trouve alternées des phases dominées par le gradualisme voire l'hésitation et des phases caractérisées par la thérapie de choc. Les résultats macroéconomiques, jugés " impressionnants ", ne doivent pas cacher les fragilités structurelles de l'économie. La volatilité des chiffres sur longue période le rappelle avec force. Le niveau macroéconomique ne parvient pas encore à influencer durablement le niveau microéconomique, c'est-à-dire le niveau où se crée la richesse. L'économie algérienne n'est pas arrivée encore à traverser le cap des réformes de première génération.

L'économie algérienne a été engagée dans un processus d'ouverture accéléré alors qu'elle ne montre aucun signe apparent de compétitivité dans un secteur ou dans de niches particulières. L'industrie hors hydrocarbures continue à subir une

profonde dépression. Les signes de reprise tardent à se concrétiser. L'industrie n'a pas fini d'absorber les chocs de l'ajustement structurel qu'elle doit affronter des logiques, dans le cadre de la mise en place de la ZLE, qui risquent de précipiter son démantèlement. Le secteur industriel continue à décroître et à désaccumuler. Le recul du secteur public n'a pu être compensé par un développement du secteur privé en raison du climat d'investissement qui demeure peu attractif et de sa propre nature. Le phénomène de désindustrialisation semble ne pas avoir trouvé de solution jusqu'ici. L'endettement hérité de la période d'avant les réformes (1988), les méthodes de management ainsi que l'ouverture sans mise à niveau préalable ont fait que les entreprises publiques ont été de fait mises dans de conditions défavorables pour soutenir la concurrence.

Alors que la déclaration et l'esprit de Barcelone impliquaient inéluctablement un démantèlement tarifaire à terme aucune politique conséquente n'a été engagée par les pouvoirs publics pour mettre fin à la désindustrialisation, pour réorganiser le secteur, ni même pour engager des études lourdes d'impacts afin d'indiquer les branches ou les niches à promouvoir moyennant des politiques de soutien conséquentes. Le démantèlement tarifaire accroît le risque d'une plus grande désindustrialisation pour l'économie algérienne et favorise le renforcement de la spécialisation dans les hydrocarbures qui, après examen, montre les caractéristiques d'une enclave qui a relativement abandonné au fil du temps les activités aval au profit de l'amont. La mise à niveau et la réforme du système bancaire et financier dont les résultats sont très modestes encore sont venues bien en retard. Cela donne une idée sur la stratégie des réformes qui ont été engagées sans séquençage sachant qu'elles se conditionnent mutuellement. L'exemple des entreprises qui ont abandonné la mise à niveau, faute d'un système bancaire ou financier capable de les accompagner, aurait dû être médité. Le développement d'une industrie manufacturière est stratégique dans le cadre de la mondialisation. Il est évident que les seuls pays qui ont pu profiter des opportunités de la mondialisation sont ceux qui se sont industrialisés. Il est admis actuellement, y compris par les institutions internationales, que l'Etat y a joué un rôle important.

Ces pays ont eu recours aux "distorsions" des prix relatifs à l'intérieur pour faire croître leurs industries naissantes (subventions, protection tarifaire etc) et extérieur pour pénétrer les marchés mondiaux (sous évaluation des monnaies, subvention aux exportations). Il est évident que ces stratégies étaient supportées par des dynamiques intérieures très fortes impliquant tous les acteurs publics et privés. L'Etat algérien dispose aujourd'hui d'une large marge de manœuvre. L'amélioration du rapport de force sur les marchés pétroliers ainsi qu'une certaine prudence dans l'utilisation des revenus pétroliers ont permis au pays de sortir du piège du double déficit (balance des paiements et budget de l'Etat).

La nouvelle configuration de l'économie mondiale, grâce à l'apparition de géants (les BRIC) faisant de la croissance sur longue période, pourrait faire en sorte que la situation restera favorable dans le moyen terme. Le démantèlement tarifaire laisse un temps de transition pour l'industrie algérienne. Ce temps est relativement important (une douzaine d'années) pour les branches, sous-branches et niches à forte valeur ajoutée. Ces opportunités devront être exploitées pour "ré-industrialiser" le pays. Le gouvernement a adopté, en 2007, une stratégie industrielle³⁶ dont le but de mettre fin au processus de désindustrialisation³⁷. La mise à

³⁶ Ministère des Participations et de la Promotion des Investissements, 2007.

³⁷ 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 5,3%. Des taux de croissance de plus de 5% du PIB sont, en effet, couplés à des croissances très faibles, de moins de 1%, voire négatives pour certaines branches, de l'industrie manufacturière. Ces taux ne sont manifestement pas en ligne avec les moyennes régionales. Dans l'ensemble des pays en développement, l'industrie manufacturière re-

niveau est appréhendée comme un instrument de mise en œuvre de la politique industrielle retenue : elle doit s'adapter aux choix sectoriels définis sur la base des avantages comparés ou sur une base stratégique. Par ailleurs, la stratégie industrielle perçoit très nettement qu'il faut réorienter les investissements dans le secteur des hydrocarbures vers les activités en aval où le pays a pris un retard sur ses concurrents du Golfe alors que dans les années soixante-dix le pays avait mieux investi ces activités. Il faut absolument valoriser les fonctions industrialisantes des hydrocarbures au détriment de la fonction financière qui prévaut. N'ayant que cet avantage comparatif, au regard de la structure des exportations, toute stratégie industrielle est d'abord une stratégie de construction d'avantages comparatifs longs, donc dynamiques. Les négociations avec l'OMC concernant le double prix de l'énergie doivent user des clauses de sauvegarde en retenant, par exemple, une période de transition assez longue compatible avec une transformation industrielle en profondeur. Cette orientation devrait concerner aussi l'accord d'association avec l'Union européenne. Il faut recourir systématiquement aux dispositions de l'accord d'association permettant un maintien d'une protection hors accord pour les raisons que celui-ci admet (industries naissantes, difficultés liées à la transition).

L'industrie manufacturière est privilégiée par le document portant stratégie industrielle. Elle est appréhendée comme un vecteur important de progrès et de modernité, de transfert et d'appropriation de la technologie, et d'attractivité des IDE. En effet, l'industrie se présente actuellement comme un secteur vital pour la compétition internationale. Son développement a permis à de nombreux pays de se positionner dans un processus de convergence avec les pays développés grâce à un rattrapage par l'amélioration de leur productivité globale. L'industrie a contribué par ailleurs, pour ces mêmes pays, de pénétrer des marchés extérieurs et de recevoir les industries délocalisées sachant que les deux éléments sont liés. Sur le plan des incitations, la contrainte du financement de l'investissement restant la plus importante pour les PME, la stratégie industrielle recommande de : i) renforcer les instruments d'intermédiation financière (capital risque, banques d'investissement, mutuelle, sociétés de leasing), ii) un fonds spécial de mise à niveau, iii), l'extension des incitations financières à l'ensemble des investissements matériels et immatériels, iv) de bonifier les taux d'intérêt, v) d'accroître les avantages fiscaux et parafiscaux et vi) créer un guichet unique auprès des banques pour traiter le financement de la mise à niveau.

La mise à niveau est théoriquement une préoccupation très forte pour les secteurs ou branches qui seront retenues par la stratégie industrielle. Il s'agit d'aller au delà des aspects qui ont été retenus jusqu'ici (expertise, management, formation) et s'engager sur des opérations massives de financement de capital matériel et immatériel (les équipements, la qualification du travail et le management). L'Etat doit dégager des moyens financiers substantiels pour la mise à niveau. L'aisance des finances publiques permet d'instituer un véritable "programme spécial". L'affectation des fonds ne doit pas être un remake de la politique d'assainissement qui s'est focalisée essentiellement sur les aspects financiers. Il s'agit de réunir les facteurs de la compétition dans un environnement de plus en plus ouvert. Une mise à niveau d'envergure avec un puissant engagement de l'Etat pourra créer une opportunité d'une portée stratégique : celle qui consisterait à réunir les secteurs publics et privés dans un partenariat stratégique. Les coûts de réajustement industriel sont anticipés avec pessimisme par le secteur privé algérien qui préfère attendre encore compte tenu des risques liés à

présente en moyenne 14% du PIB. Cette part est de 17% au Maroc, de 18% en Tunisie et de 19% en Egypte.

l'ouverture; ce qui revient à poser le problème de l'articulation séquentielle dans le temps des réformes et de l'ouverture. La mise à niveau a démarré presque en même temps que le démantèlement tarifaire.

La réticence qui résulte naturellement de l'environnement de l'entreprise en Algérie qui a inhibé l'éclosion d'une culture managériale est paradoxalement renforcée par l'ouverture brutale de l'Algérie sur le monde, ouverture brutale au regard du manque de préparation et d'assainissement de l'environnement des entreprises et des entreprises elles mêmes algérienne à affronter la concurrence.

Le secteur privé se retranche actuellement dans les services et les activités industrielles à faible valeur ajoutée. Il s'agit de réunir tous les moyens pour l'inciter à se diriger vers les activités industrielles à forte valeur ajoutée. Il s'agit de conserver et d'accroître les parts des entreprises nationales sur le marché domestique, de consolider une base capable de recevoir, d'absorber les hautes technologies et d'en diffuser les effets sur le reste de l'économie et de la société. Une réflexion sur le rôle de l'industrie manufacturière dans le développement des nations et dans la mondialisation serait opportune afin de convaincre tous les partenaires des effets négatifs de la désindustrialisation sur la nation dans le long et le long terme. Il faut surtout convaincre tous les partenaires que les coûts de la désindustrialisation sont cumulatifs. Il sera de plus en plus difficile de reconquérir les positions perdues dans le secteur compte tenu du climat qui s'impose de par la mondialisation. Le recul de l'industrie manufacturière accroît les difficultés de mise en place d'un secteur des services au sens actuel du terme.

La mise à niveau devrait être pensée en relation avec une réflexion sur les moyens de traitement de l'endettement des entreprises publiques. La formule du rachat et de rééchelonnement de leurs créances a montré ses limites. L'expérience révèle que l'endettement s'est reconstitué justement parce que ces entreprises n'ont pas été mises à niveau. Il se reconstituera tant que les aspects structurels, ceux là même qui génèrent l'endettement, ne seront pas traités. Parmi ces problèmes, on peut noter le manque de trésorerie chronique, le vieillissement des équipements et les sureffectifs. La conjugaison de ces problèmes induit sous utilisation des capacités, des surcoûts, un endettement insoutenable par unité de produit. L'Etat ne peut continuer à utiliser les entreprises publiques pour maintenir le statu quo dans le monde du travail. La fuite en avant a coûté déjà à l'Etat près de 40 milliards de dollars sur une quinzaine d'années. A terme ces entreprises ne pourront plus créer des richesses et maintenir de l'emploi. L'entreprise ne doit pas faire les frais des plans sociaux. L'aisance financière de l'Etat doit permettre une réflexion approfondie sur la relation, par exemple, entre les sureffectifs, la productivité et la situation financière des entreprises. La solution aux sureffectifs devra être équitable et efficace. Plusieurs solutions peuvent être trouvées :

- aider avec les procédés qui existent déjà les travailleurs désireux de créer leur propre entreprise (CNAC)
- sachant que 25% des travailleurs ont un âge égal ou supérieur à 50 ans, il est possible d'étudier la possibilité de mettre en retraite une partie d'entre eux par rachat des cotisations sur les années restantes. Une analyse coût/avantage devrait opposer les différentes interventions passées et à venir (probabilité) de l'Etat à la mise en retraite avec la formule qui vient d'être indiquée.

Annexes

TA1 : Produit Intérieur Brut (TCAM, constant PPA USD 1999)

	1960-70	1970-80	1980-90	1990-99	1960-1999
Grande Chine	3,4	5,9	8,9	9,8	6,9
ASEAN	6,5	5,9	5,9	4,7	5,8
Japon / Corée du sud	10,3	4,7	4,5	1,9	5,4
Tiers Méditerranée	6	5,3	4,5	3,8	4,9
Asie du sud	4,5	3,3	5,9	5,4	4,8
Amérique du sud et centrale	5,3	5,8	1,3	3,3	4
Autre Europe	4,8	4,7	3,9	0,9	3,7
Australie / Nelle Zélande	4,9	3,1	3,1	3,5	3,6
OPEP hors Indonésie	6,7	5,3	-0,4	2	3,4
ALENA	4,1	3,2	2,5	3,1	3,2
UE 15	4,8	3	2,4	2	3,1
ACP	4,5	2,9	2,1	1,9	2,9
Ex URSS – CEI	5,1	3,2	2	-5,9	1,2
Monde	5	3,8	3,1	3,1	3,8

**TA 2 : Elasticités aux PIB des exportations extra-zone (1970 – 1999, constant PPA USD 1990)
IFRI**

	1970-80	1980-90	1990-99	1970-1999	1980-1999
Autre Europe	2,1	0,7	9,4	2,2	2,2
Japon / Corée du sud	2,3	1,1	2,3	1,8	1,5
UE 15	2,7	0,7	2,4	1,9	1,4
ASEAN	2,7	0,4	2,1	1,6	1,1
Asie du sud	1,2	0,7	1,2	1	0,9
Grande Chine	2,2	0,8	1	1,2	0,9
Tiers Méditerranée	1,8	0,6	1,3	1,3	0,9
ALENA	2,1	0,4	1,2	1,3	0,8
Australie / Nelle-Zélande	2	0,4	1	1,1	0,7
Amérique du sud et centrale	1,3	-0,9	0,8	0,9	0,3
ACP	1,6	-0,9	1,2	0,7	0,05
Ex URSS – CEI	2,3	-1,1	-0,4	-19,4	0,02
OPEP hors Indonésie	3,6	20,4	0,2	1,4	-5,6

Tab. Elasticités du PIB du reste du monde des exportations extra-zone
(1970 – 1999, constant PPA), IFRI

Elasticités au PIB du reste du monde des exportations extra-zone (1970 – 1999, constant PPA)				
	1970-80	1980-90	1990-99	1970-1999
Amérique du sud et centrale	2,02	- 0,34	0,87	0,87
UE 30	2,05	0,47	1,36	1,32
ASEAN	4,16	0,77	3,09	2,71
Japon / Corée du sud	2,88	1,63	1,32	2
Asie du sud	1,02	1,32	1,96	1,39
Tiers Méditerranée	2,53	0,81	1,58	1,68
Grande Chine	3,44	2,6	4,26	3,36
ALENA	1,71	0,3	1,15	1,07
ACP	1,2	- 0,57	0,72	0,47
OPEP hors Indonésie	5,07	- 2,27	- 0,11	0,93
Ex URSS - CEI	1,86	- 0,66	0,67	0,66
Australie / Nelle Zélande	1,63	0,37	1,03	1,04

Tab. Commerce intrarégional et interrégional des marchandises, 2004 (En milliards de dollars et en pourcentage)								
Destination								
Origine	Améri- que du Nord	Améri- que du Sud et cen- trale	Europe	Communauté des Etats Indépendants (CEI)	Afrique	Moyen - Orient	Asie	Monde
Valeur								
Amérique du Nord	742	71	216	5	15	25	249	1324
Amérique du Sud et centrale	93	64	59	3	7	5	39	276
Europe	367	51	2973	88	98	105	308	4031
Communauté d'Etats indépendants (CEI)	18	6	129	55	4	10	35	266
Afrique	43	7	99	1	23	3	39	232
Moyen-Orient	55	4	64	1	13	22	193	390
Asie	533	39	417	25	45	75	1201	2388
Monde	1852	242	3957	179	205	245	2065	8907
Part des courants d'échanges interrégionaux dans les exportations totales de marchandises de chaque région								
Amérique du Nord	56,0	5,4	16,3	0,4	1,1	1,9	18,8	100,0
Amérique du Sud et centrale	33,7	23,2	21,4	1,1	2,5	1,8	14,1	100,0
Europe	9,1	1,3	73,8	2,2	2,4	2,6	7,6	100,0
Communauté d'Etats indépendants (CEI)	6,8	2,3	48,5	20,7	1,5	3,8	13,2	100,0
Afrique	18,5	3,0	42,7	0,4	9,9	1,3	16,8	100,0
Moyen-Orient	14,1	1,0	16,4	0,3	3,3	5,6	49,5	100,0
Asie	22,3	1,6	17,5	1,0	1,9	3,1	50,3	100,0
Monde	20,8	2,7	44,4	2,0	2,3	2,8	23,2	100,0
Part des courants d'échanges régionaux dans le commerce mondial de marchandises								
Amérique du Nord	8,3	0,8	2,4	0,1	0,2	0,3	2,8	14,9
Amérique du Sud et centrale	1,0	0,7	0,7	0,0	0,1	0,1	0,4	3,1
Europe	4,1	0,6	33,4	1,0	1,1	1,2	3,5	45,3
Communauté d'Etats indépendants (CEI)	0,2	0,1	1,4	0,6	0,0	0,1	0,4	3,0
Afrique	0,5	0,1	1,1	0,0	0,3	0,0	0,4	2,6
Moyen-Orient	0,6	0,0	0,7	0,0	0,1	0,2	2,2	4,4
Asie	6,0	0,4	4,7	0,3	0,5	0,8	13,5	26,8
Monde	20,8	2,7	44,4	2,0	2,3	2,8	23,2	100,0

—and now span the globe.

Selected regional integration agreements



Source: World Bank staff.

Annexe n°1: Disposition de l'accord d'association concernant les produits industriels et agricoles

LA REPUBLIQUE ALGERIENNE DEMOCRATIQUE ET POPULAIRE

Ci-après dénommée « Algérie », d'une part, et **LA COMMUNAUTE EUROPEENNE,**

Article 1

1. Il est établi une association entre la Communauté et ses Etats membres, d'une part, et L'Algérie, d'autre part.
2. Le présent accord a pour objectifs de :
 - fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans tous les domaines qu'elles estimeront pertinents ;
 - développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties, et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens, de services et de capitaux ;
 - favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures administratives ;
 - encourager l'intégration maghrébine en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébin et entre celui-ci et la Communauté européenne et ses Etats membres ;
 - promouvoir la coopération dans les domaines économique, social, culturel et financier.

Article 2

Le respect des principes démocratiques et des droits fondamentaux de l'Homme, tels qu'énoncés dans la déclaration universelle des droits de l'homme, inspire les politiques internes et internationales des parties et constitue un élément essentiel du présent accord.

TITRE I : DIALOGUE POLITIQUE

Article 3

1. Un dialogue politique et de sécurité régulière est instauré entre les parties. Il permet d'établir entre les partenaires des liens durables de solidarité qui contribueront à la prospérité, à la stabilité et à la sécurité de la région méditerranéenne et développeront un climat de compréhension et de tolérance entre cultures.
2. Le dialogue et la coopération politiques sont destinés notamment à :
 - a) faciliter le rapprochement des parties par le développement d'une meilleure compréhension réciproque et par une concertation régulière sur les questions internationales présentant un intérêt mutuel ;
 - b) permettre à chaque partie de prendre en considération la position et les intérêts de l'autre partie ;
 - c) oeuvrer à la consolidation de la sécurité et de la stabilité dans la région euro- méditerranéenne ;
 - d) permettre la mise au point d'initiatives communes.

Article 4

Le dialogue politique porte sur tous les sujets présentant un intérêt commun pour les parties et, plus particulièrement, sur les conditions propres à garantir la paix, la sécurité et développement régional en appuyant les efforts de coopération.

Article 5

Le dialogue politique sera établi, à échéances régulières et chaque fois que nécessaire, notamment :

- a) au niveau ministériel, principalement dans le cadre du Conseil d'association ;
- b) au niveau des hauts fonctionnaires représentant l'Algérie, d'une part et la Présidence du Conseil et la Commission, d'autre part ;
- c) à travers la pleine utilisation des voies diplomatiques et, notamment les briefings réguliers, les consultations à l'occasion de réunions internationales et les contacts entre représentants diplomatiques dans des pays tiers ;
- d) en cas de besoin, à travers toute autre modalité susceptible de contribuer à l'intensification et à l'efficacité de ce dialogue.

TITRE II : LIBRE CIRCULATION DES MARCHANDISES**Article 6**

La Communauté et l'Algérie établissent progressivement une zone de libre échange pendant une période de transition de douze années au maximum à compter de la date d'entrée en vigueur du présent accord selon les modalités indiquées ci-après et en conformité avec les dispositions de l'accord général sur les tarifs douaniers et le commerce de 1994 et des autres accords multilatéraux sur le commerce de marchandises annexés à l'accord instituant l'Organisation mondiale du commerce (OMC), dénommés ci-après « GATT ».

CHAPITRE 1 : PRODUITS INDUSTRIELS**Article 7**

Les dispositions du présent chapitre s'appliquent aux produits originaires de la communauté et de l'Algérie relevant des chapitres 25 à 97 de la nomenclature combinée et du tarif douanier algérien, à l'exception des produits énumérés à l'annexe 1.

Article 8

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.

Article 9

- 1) Les droits de douane et taxes d'effet équivalent applicables à l'importation en Algérie aux produits originaires de la Communauté dont la liste figure à l'annexe 2 sont supprimés dès l'entrée en vigueur de l'accord.
- 2) Les droits de douane et taxes d'effet équivalent applicables à l'importation en Algérie aux produits originaires de la Communauté dont la liste figure à l'annexe 3 sont éliminés progressivement selon le calendrier suivant :
Deux ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 80% du droit de base ;
Trois ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 70 % du droit de base ;
Quatre ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 60% du droit de base ;
Cinq ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 40 % du droit de base ;
Six ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 20 % du droit de base ;
Sept ans après l'entrée en vigueur de l'accord, les droits restants sont éliminés.

- 3) Les droits de douane et taxes d'effet équivalent applicables à l'importation en Algérie aux produits originaires de la Communauté autres que ceux dont la liste figure aux annexes 2 et 3 sont éliminés progressivement selon le calendrier suivant :
- Deux ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 90%
- Trois ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 80 % du droit de base ;
- Quatre ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 70% du droit de base ;
- Cinq ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 60 % du droit de base ; Six ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 50 % du droit de base ;
- Sept ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 40 % du droit de base ;
- Huit ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 30 % du droit de base ;
- Neuf ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 20 % du droit de base ;
- Dix ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 10 % du droit de base ;
- Onze ans après l'entrée en vigueur de l'accord, chaque droit et taxe est ramené à 5 % du droit de base ;
- Douze ans après l'entrée en vigueur de l'accord, les droits restants sont éliminés.
- 4) En cas de difficultés graves pour un produit donné, le calendrier établi en vertu des paragraphes 2 et 3, 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 visée à l'article 6. Si le Comité d'association n'a pas pris de décision dans les trente jours suivant la notification de la demande de l'Algérie de réviser le calendrier, celui-ci peut, à titre provisoire, suspendre le calendrier pour une période ne pouvant dépasser une année.
- 5) Pour chaque produit, le droit de base sur lequel les réductions successives prévues aux paragraphes 2 et 3 doivent être opérées, est constitué par le taux visé à l'article 18.

Article 10

Les dispositions relatives à la suppression des droits de douane à l'importation s'appliquent également aux droits de douane à caractère fiscal.

Article 11

1. Des mesures exceptionnelles de durée limitée qui dérogent aux dispositions de l'article 9 peuvent être prises par l'Algérie sous forme de droits de douane majorés ou rétablis.
Ces mesures ne peuvent s'appliquer qu'à des industries naissantes ou à certains secteurs en restructuration ou confrontés à de sérieuses difficultés, surtout lorsque ces difficultés entraînent de graves problèmes sociaux.
Les droits de douane à l'importation applicables en Algérie à des produits originaires de la Communauté, introduites par ces mesures, ne peuvent excéder 25 % ad valorem et doivent maintenir un élément de préférence pour les produits originaires de la Communauté. La valeur totale des importations des produits soumis à ces mesures ne peut ex-

céder 15 % des importations totales de la Communauté en produits industriels, au cours de la dernière année pour laquelle des statistiques sont disponibles.

Ces mesures sont appliquées pour une période n'excédant pas cinq ans à moins qu'une durée plus longue ne soit autorisée par le Comité d'association. Elles cessent d'être applicables au plus tard à l'expiration de la période maximale de transition visée à l'article

De telles mesures ne peuvent être introduites pour un produit que s'il s'est écoulé plus de trois ans depuis l'élimination de tous les droits et restrictions quantitatives ou taxes ou mesures d'effet équivalent concernant ledit produit.

L'Algérie informe le Comité d'association de toute mesure exceptionnelle qu'elle envisage d'adopter et, à la demande de la Communauté, des consultations sont organisées à propos de telles mesures et des secteurs qu'elles visent avant leur mise en application. Lorsqu'elle adopte de telles mesures, l'Algérie présente au

Comité le calendrier pour la suppression des droits de douane introduits en vertu du présent article. Ce calendrier prévoit l'élimination progressive de ces droits par tranches annuelles égales à partir, au plus tard, de la fin de la deuxième année après leur introduction. Le Comité d'association peut décider d'un calendrier différent.

2. Par dérogation aux dispositions du paragraphe 1, quatrième alinéa, le Comité d'association peut, pour tenir compte des difficultés liées à la création d'une nouvelle industrie, à titre exceptionnel, autoriser l'Algérie à maintenir les mesures déjà prises en vertu du paragraphe 1 pour une période maximale de trois ans au-delà de la période de transition visée à l'article 6.

CHAPITRE 2 : PRODUITS AGRICOLES, PRODUITS DE LA PECHE ET PRODUITS AGRICOLES TRANSFORMES

Article 12

Les dispositions du présent chapitre s'appliquent aux produits originaires de la Communauté et de l'Algérie relevant des chapitres 1 à 24 de la nomenclature combinée et du tarif douanier algérien ainsi qu'aux produits énumérés à l'annexe 1.

Article 13

La Communauté et l'Algérie mettent en oeuvre de manière progressive une plus grande libéralisation de leurs échanges réciproques de produits agricoles, de produits de la pêche et de produits agricoles transformés présentant un intérêt pour les deux parties.

Article 14

1. Les produits agricoles originaires d'Algérie qui sont énumérés dans le Protocole n° 1, bénéficient à l'importation dans la Communauté des dispositions figurant dans ce Protocole.
2. Les produits agricoles originaires de la Communauté qui sont énumérés dans le Protocole n° 2, bénéficient à l'importation en Algérie des dispositions figurant dans ce Protocole.
3. Les produits de la pêche originaires d'Algérie qui sont énumérés dans le Protocole n° 3, bénéficient à l'importation dans la Communauté des dispositions figurant dans ce Protocole.

4. Les produits de la pêche originaires de la Communauté qui sont énumérés dans le Protocole n° 4, bénéficient à l'importation en Algérie des dispositions figurant dans ce Protocole.
5. Les échanges de produits agricoles transformés relevant du présent chapitre bénéficient des dispositions figurant au Protocole n° 5.

Article 15

1. Dans un délai de cinq ans à compter de l'entrée en vigueur du présent accord, la Communauté et l'Algérie examineront la situation en vue de fixer les mesures de libéralisation à appliquer par la Communauté et l'Algérie après la sixième année suivant l'entrée en vigueur du présent accord, conformément à l'objectif énoncé à l'article 13.
2. Sans préjudice des dispositions prévues au paragraphe ci-dessus et en tenant compte des courants d'échange pour les produits agricoles, les produits de la pêche et les produits agricoles transformés entre les parties, ainsi que de la sensibilité particulière de ces produits, la Communauté et l'Algérie examineront au sein du Conseil d'association, produit par produit, et sur une base réciproque, la possibilité de s'accorder de nouvelles concessions.

Article 16

1. En cas d'établissement d'une réglementation spécifique comme conséquence de la mise en oeuvre de leurs politiques agricoles ou de modification de leurs réglementations existantes ou en cas de modification ou de développement des dispositions concernant la mise en oeuvre de leurs politiques agricoles, la Communauté et l'Algérie peuvent modifier, pour les produits qui en font l'objet, le régime prévu à l'accord.
2. La partie procédant à cette modification en informe le Comité d'association. A la demande de l'autre partie, le Comité d'association se réunit pour tenir compte, de manière appropriée, des intérêts de ladite partie.
3. Au cas où la Communauté ou l'Algérie, en application des dispositions du paragraphe 1, modifient le régime prévu au présent accord pour les produits agricoles, elles consentent, pour les importations originaires de l'autre partie, un avantage comparable à celui prévu par le présent accord.
4. La modification du régime prévu par l'accord fera l'objet, sur demande de l'autre partie contractante, de consultations au sein du Conseil d'association.

CHAPITRE 3 : DISPOSITIONS COMMUNES

Article 17

1. Aucun nouveau droit de douane à l'importation ou à l'exportation, ni taxe d'effet équivalent n'est introduit dans les échanges entre la Communauté et l'Algérie et ceux appliqués à l'entrée en vigueur du présent accord ne seront pas augmentés.
2. Aucune nouvelle restriction quantitative à l'importation ou à l'exportation, ni mesure d'effet équivalent n'est introduite dans les échanges entre la communauté et l'Algérie.
3. Les restrictions quantitatives et mesures d'effet équivalent applicables à l'importation ou à l'exportation dans les échanges entre l'Algérie et la communauté sont supprimées dès l'entrée en vigueur du présent accord.
4. L'Algérie élimine, au plus tard le 1er janvier 2006, le droit additionnel provisoire appliqué aux produits énumérés à l'annexe 4. Ce droit est réduit de manière linéaire de 12 points par an à compter du 1er janvier 2002. Dans le cas où les engagements de l'Algérie au titre de son accession à l'OMC

prévoiraient un délai plus court pour l'élimination de ce droit additionnel provisoire, ce délai serait d'application.

Article 18

1. Pour chaque produit, le droit de base sur lequel les réductions prévues à l'article 9 paragraphe 2 et 3 et à l'article 14 doivent être opérées, est le taux effectivement appliqué à l'égard de la Communauté le 1er janvier 2002.
2. Dans l'hypothèse d'une adhésion de l'Algérie à l'OMC, les droits applicables aux importations entre les parties seront équivalents au taux consolidé à l'OMC ou à un taux inférieur, effectivement appliqué, en vigueur lors de l'adhésion. Si, après l'adhésion à l'OMC, une réduction tarifaire est appliquée erga-omnes, le droit réduit est applicable.
3. Les dispositions du paragraphe 2 sont d'application pour toute réduction tarifaire appliquée erga-omnes qui interviendrait après la date de conclusion des négociations.
4. Les deux parties se communiquent les droits de base qu'elles appliquent respectivement le 1er janvier 2002.

Article 19

Les produits originaires de l'Algérie ne bénéficient pas à l'importation dans la Communauté d'un régime plus favorable que celui que les Etats membres s'appliquent entre eux. Les dispositions du présent accord s'appliquent sans préjudice de celles prévues par le règlement CEE n° 191/91 du Conseil du 26 juin 1991, relatif à l'application des dispositions du droit communautaire aux îles Canaries.

Article 20

1. Les deux parties s'abstiennent de toute mesure ou pratique de nature fiscale interne établissant directement ou indirectement une discrimination entre les produits de l'une des parties et les produits similaires originaires de l'autre partie.
2. Les produits exportés vers le territoire d'une des parties ne peuvent bénéficier de ristournes d'impositions intérieures indirectes supérieures aux impositions aux impositions indirectes dont ils ont été frappés directement ou indirectement.

Article 21

1. Le présent accord ne fait pas obstacle au maintien ou à l'établissement d'unions douanières, de zones de libre-échange ou de régimes de trafic frontalier, dans la mesure où ceux-ci n'ont pas pour effet de modifier le régime des échanges prévu par l'accord.
2. Les parties se consultent au sein du Comité d'association en ce qui les accords portant établissement d'unions douanières ou de zones de libre-échange et, le cas échéant, pour tous les problèmes importants liés à leurs politiques respectives d'échanges avec des pays tiers, notamment dans l'éventualité de l'adhésion d'un pays tiers à la Communauté. De telles consultations ont lieu afin d'assurer qu'il est tenu compte des intérêts mutuels de la Communauté et de l'Algérie inscrits dans le présent accord.

Article 22

Si l'une des parties constate des pratiques de dumping dans ses relations avec l'autre partie au sens de l'article VI du GATT de 1994, elle peut prendre des mesures appropriées à l'encontre de ces pratiques, conformément à l'accord de l'OMC relatif à la mise en oeuvre de l'article VI du GATT de 1994, à la législation interne pertinente et dans les conditions et selon les procédures prévues à l'article 26.

Article 23

L'accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires est applicable entre les parties. Si l'une des parties constate des pratiques de subventions dans ses échanges avec l'autre partie au sens des articles VI et XVI du GATT de 1994, elle peut prendre les mesures appropriées à l'encontre de ces pratiques, conformément à l'accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires et à sa propre législation en la matière.

Article 24

1. À moins que le présent article n'en dispose autrement, les dispositions de l'article XIX du GATT de 1994 et de l'accord de l'OMC sur les sauvegardes s'appliquent entre les parties.
2. Chaque partie informera immédiatement le Comité d'association de toute démarche qu'elle engage ou prévoit d'entreprendre en ce qui concerne l'application d'une mesure de sauvegarde. Notamment, chaque partie transmettra, immédiatement ou au plus tard une semaine à l'avance, une communication écrite ad hoc au Comité d'association contenant toutes les informations pertinentes sur :

- l'ouverture d'une enquête de sauvegarde ;
- les résultats finaux de l'enquête

Les informations fournies comprendront notamment une explication de la procédure sur la base de laquelle l'enquête sera effectuée et une indication des calendriers pour les auditions et d'autres occasions appropriées pour les parties concernées de présenter leurs points de vue sur la matière. En outre, chaque partie transmettra à l'avance une communication écrite au Comité d'association contenant toutes les informations pertinentes sur la décision d'appliquer des mesures de sauvegarde provisoires ; une telle communication doit être reçue au moins une semaine avant l'application de telles mesures.

3. Au moment de la notification des résultats finaux de l'enquête et avant d'appliquer des mesures de sauvegarde conformément aux dispositions de l'article XIX du GATT de 1994 et de l'accord de l'OMC sur les sauvegardes, la partie ayant l'intention d'appliquer de telles mesures saisira le Comité d'association pour un examen complet de la situation en vue de rechercher une solution mutuellement acceptable.
4. Afin de trouver une telle solution les parties tiendront immédiatement des consultations au sein du Comité d'association. Si aucun accord sur une solution pour éviter l'application des mesures de sauvegarde n'est trouvé entre les parties dans les trente jours de l'ouverture de telles consultations, la partie entendant appliquer des mesures de sauvegarde peut appliquer les dispositions de l'article XIX du GATT de 1994 et celles de l'accord de l'OMC sur les sauvegardes.
5. Dans la sélection des mesures de sauvegarde prises conformément au présent article, les parties accorderont la priorité à celles qui causent le moins de perturbations possibles à la réalisation des objectifs de cet accord. De telles mesures ne dépasseront pas ce qui est nécessaire pour remédier aux difficultés qui ont surgi, et préserveront le niveau ou la marge de préférence accordés en vertu du présent accord.
6. La partie ayant l'intention de prendre des mesures de sauvegarde en vertu du présent article offrira à l'autre partie une compensation sous forme de libération des échanges à l'égard des importations en provenance de cette dernière ; cette compensation sera pour l'essentiel, équivalente aux effets commerciaux défavorables de ces mesures pour l'autre

partie à partir de la date d'application de celles-ci. L'offre sera faite avant l'adoption de la mesure de sauvegarde et simultanément à la notification et à la saisine du Comité d'association, conformément au paragraphe 3 de cet article. Si la partie dont le produit est destiné à être l'objet de la mesure de sauvegarde considère l'offre de compensation comme non satisfaisante, les deux parties peuvent s'accorder, dans les consultations mentionnées au paragraphe 3 de cet article, sur d'autres moyens de compensation commerciale.

7. Si les parties ne trouvent aucun accord sur la compensation dans les trente jours de l'ouverture de telles consultations, la partie dont le produit est l'objet de la mesure de sauvegarde peut prendre des mesures tarifaires compensatoires ayant des effets commerciaux pour l'essentiel équivalents à la mesure de sauvegarde prise en vertu du présent article.

Article 25

Si le respect des dispositions de l'article 17 paragraphe 3 entraîne :

i) la réexportation vers un pays tiers d'un produit qui fait l'objet dans la partie exportatrice de restrictions quantitatives, de droits de douane à l'exportation ou de mesures ou taxes d'effet équivalent ou ii) une pénurie grave, ou un risque en ce sens, d'un produit essentiel pour la partie exportatrice, et lorsque les situations décrites ci-dessus provoquent ou risquent de provoquer des difficultés majeures pour la partie exportatrice, cette dernière peut prendre les mesures appropriées dans les conditions et selon les procédures prévues à l'article 26. Ces mesures doivent être non discriminatoire et elles doivent être éliminées lorsque les conditions ne justifient plus leur maintien.

Article 26

1. Si la Communauté ou l'Algérie soumet les importations de produits susceptibles de provoquer des difficultés auxquelles l'article 24 fait référence, à une procédure administrative ayant pour objet de fournir rapidement des informations au sujet de l'évolution des courants commerciaux, elle en informe l'autre partie. Dans les cas visés aux articles 22 et 25, avant de prendre les mesures qui y sont prévues ou, dès que possible, dans les cas auxquels s'applique le paragraphe 2 point c du présent article, la Communauté ou l'Algérie, selon le cas, fournit au Comité d'association toutes les informations utiles en vue de rechercher une solution acceptable pour les deux parties.

Les mesures qui apportent le moins de perturbations au fonctionnement de l'accord doivent être choisies par priorité.

2. Pour la mise en oeuvre du paragraphe 1 deuxième alinéa, les dispositions suivantes sont applicables :
 - a) En ce qui concerne l'article 22, la partie exportatrice doit être informée du cas de dumping dès que les autorités de la partie importatrice ont entamé l'enquête. S'il n'a pas été mis fin au dumping au sens de l'article VI du GATT de 1994 ou si aucune autre solution satisfaisante n'a été trouvée dans les trente jours suivant la notification de l'affaire, la partie importatrice peut adopter les mesures appropriées.
 - b) 1994 ou si aucune autre solution satisfaisante n'a été trouvée dans les trente jours suivant la notification de l'affaire, la partie importatrice peut adopter les mesures appropriées.
 - c) En ce qui concerne l'article 25, les difficultés provenant des situations visées audit article sont notifiées pour examen au Comité d'association.
 - d) Le Comité d'association peut prendre toute décision utile pour mettre fin aux difficultés. S'il n'a pas été pris de décision dans les trente jours suivant celui où l'affaire lui a été notifiée, la partie ex-

portatrice peut appliquer les mesures appropriées à l'exportation du produit concerné.

- e) Lorsque des circonstances exceptionnelles nécessitant une action immédiate rendent l'information ou l'examen préalable impossible, la Communauté ou l'Algérie, selon le cas, peut dans les situations définies aux articles 22 et 25, appliquer immédiatement les mesures de sauvegarde strictement nécessaires pour faire face à la situation et en informe immédiatement l'autre partie.

Article 27

Le présent accord ne fait pas obstacle aux interdictions ou restrictions d'importation, d'exportation ou de transit, justifiées par des raisons de moralité publique, d'ordre public, de sécurité publique, de protection de la santé et de la vie des personnes et des animaux ou de préservation des végétaux, de protection des trésors nationaux ayant valeur artistique, historique ou archéologique ou de protection de la propriété intellectuelle, industrielle et commerciale ni aux réglementations relatives à l'or et à l'argent. Toutefois, ces interdictions ou restrictions ne doivent constituer ni un moyen de discrimination arbitraire, ni une restriction déguisée au commerce entre les parties.

Article 28

La notion de « produits originaires » aux fins de l'application des dispositions du présent titre et les méthodes de coopération administratives y relatives sont définies au protocole n° 6.

Article 29

La nomenclature combinée des marchandises s'applique au classement des marchandises à l'importation dans la Communauté. Le tarif douanier algérien des marchandises s'applique au classement des marchandises à l'importation en Algérie.