

YOUCEF BENABDALLAH[*]

L'Algérie dans la perspective de l'accord d'association avec l'Union Européenne

L'accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne est entré en vigueur en septembre 2005.^[1] Résultant de négociations dans le cadre du processus de Barcelone, il diffère des accords précédents, dits de «coopération», qui mettaient l'accent sur les préférences commerciales et l'aide financière. Les accords d'association se fondent sur le principe du libre échange. Les préférences commerciales doivent, désormais, obéir au principe de 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 pays tiers méditerranéens (PTM) et l'Union Européenne (UE) de l'ère de l'assistance pour les installer dans le «partenariat». Ce terme est pour le moins très ambigu au regard des asymétries frappant les relations entre les deux partenaires.

Ces asymétries soulignent d'elles mêmes le peu d'effet et de significativité des politiques menées dans le cadre «traditionnel» des protocoles financiers. Elles soulignent aussi l'effort qui devra être fait par l'UE et les PTM pour créer des conditions de convergence sans quoi «la zone de prospérité partagée» annoncée à Barcelone figurera comme une virtualité supplémentaire sans lendemain. Les accords d'association ont été signés et ratifiés par tous les PTM à l'exception de la Syrie. Suite aux programmes MEDA, issus de Barcelone, pourront-ils constituer un instrument privilégié pour corriger les distorsions et incohérences passées et présentes ou joueront-ils dans le sens de l'accentuation des asymétries déjà présentes ?

Le point sur les relations entre les PTM et l'UE et l'Algérie et l'UE, dans le cadre de Barcelone, nous permettra d'identifier et de mesurer les asymétries et les incohérences qui frappent les relations commerciales entre les deux partenaires. Dans quelle mesure le processus de Barcelone a pu les réduire (section I). L'intégration à la zone de libre échange Euromed était attendue et inéluctable depuis la conférence de Barcelone. Quelles sont les mesures qui ont été prises pour faire face à cette échéance dans le domaine des réformes structurelles afin de préparer les entreprises à affronter la concurrence à venir (section II). L'Algérie peut-elle, dans le court et moyen terme, compte tenu du chemin parcouru dans les réformes et des dispositions de l'accord d'association, tirer profit de l'environnement "plus concurrentiel" dans lequel l'engage cet accord (section III) ?

1 - LES RELATIONS ÉCONOMIQUES ENTRE L'ALGÉRIE ET L'UE DANS LE CONTEXTE DE BARCELONE

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

Il serait intéressant de dresser un bilan, même sommaire, des relations ente l'Algérie, considérée dans la région des PTM, avec l'Union Européenne avant d'esquisser quelques hypothèses sur le futur de ces relations dans le cadre de l'accord d'association.

1.1- Flux de marchandises entre PTM et UE

Il est peut être trop tôt pour évaluer l'effet des accords d'association sur les flux de commerce en termes de création et de détournement de trafic. On s'attend que la création d'une zone de libre échange renforce le volume des échanges entre les pays membres au détriment du reste du monde. Paradoxalement, la croissance du commerce extérieur des PTM a eu tendance, depuis Barcelone, à se développer davantage avec le reste du monde plutôt qu'avec l'UE. En effet, leurs importations de l'UE avaient cru, durant la période 1990-1995, à raison de 14% contre 4% pour celles du reste du monde. Sur la période 1995-2003, les PTM n'augmentent leurs achats à l'UE que de 3% contre 6% pour le reste du monde. Le constat est encore plus décevant concernant les exportations dont le rythme s'est accéléré fortement vers le reste du monde alors qu'il est resté relativement stable vers l'UE (tab. n°1).

La Tunisie, l'un des premiers pays signataires de l'accord d'association et souvent donnée comme un cas de réussite, connaît les mêmes tendances dans son commerce extérieur avec une nette accentuation. Le taux de croissance de ses importations de l'UE est passé de 12% durant 1990-1995 à 3% seulement durant 1995-2003. Ces taux ont été respectivement de (-) 5% et de 4% pour ses importations du reste du monde. Le redéploiement des exportations vers le reste du monde est encore plus marqué. Elles ont progressé de (-) 8% à 5% pour le reste du monde de la première à la seconde période et de 15 à 4 seulement vers l'UE.

Il est difficile de faire des commentaires concernant l'Algérie sachant que l'accord d'association la liant à l'UE n'est entré en vigueur qu'en septembre 2005. En 2003, l'essentiel de ses exportations (58,7%) est absorbé par les marchés de l'UE. Elle dépend de ces mêmes marchés à hauteur de 59% pour ses importations. En termes d'importance de flux commerciaux, l'Algérie vient en troisième position après le Maroc et la Tunisie. Ce dernier pays est le plus ouvert sur les marchés d'exportation et d'importation de l'UE. Avec 58,9% de ses échanges avec l'UE, l'Algérie se place à un niveau de relations commerciales avec cette région au dessus de la moyenne des PTM mais en deçà de ses deux principaux voisins alors que dans les années soixante, elle était l'économie la plus intégrée par les flux commerciaux. Ses importations

de l'UE connaissent un rythme stable que celle en provenance du reste du monde qui ont vu leur rythme régresser. Les exportations ont connu, en revanche, un développement relativement plus avantageux pour le reste du monde. En 2005, les Etats-Unis sont le premier client de l'Algérie et la Chine son troisième fournisseur.

Tableau n°1 : Croissance en % du commerce extérieur des PTM avec le RDM et l'UE

	Pays Tiers Méditerranéens				Algérie			
	Importations		Exportations		Importations		Exportations	
	RDM	UE	RDM	UE	RDM	UE	RDM	UE
1990 -95	4	14	1	7	5	3	-10	-6
1995 -03	6	3	10	8	3	3	15	12

Source : A partir des annexes du rapport Femise, fév. 2005.

Tous les pays de la région PTM, à l'exception de l'Algérie, connaissent un déficit commercial structurel avec l'UE. Alors que le déficit des PTM, pris globalement, a été de 12076 millions d'euros en 2003 vis à vis de l'U.E, l'excédent commercial de l'Algérie a été de 6590 millions d'euros vis à vis de cette même région. Cet excédent est équivalent à près de 60% de son excédent commercial total. Si l'on exclut les hydrocarbures des exportations, le déficit commercial est le fait des échanges avec l'UE à hauteur de 58,3%. Le déficit de la balance des produits manufacturés est équivalent à 80% du solde commercial hors hydrocarbures.

A l'exception des combustibles, la balance commerciale de l'Algérie présente systématiquement des soldes négatifs pour toutes les autres catégories de produits. Le solde est négatif aussi bien avec l'Union Européenne qu'avec le reste du monde. 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 dans la ZLE.

Tableau n°2 : Structure en % et par pays des échanges des PTM (2003)

Pays	Part des pdts manufacturés	Concentration des exports
Algérie	2	0,61
Egypte	39	0,34
Israël	87	0,22
Jordanie	42	0,11
Liban	67	0,15
Maroc	75	0,2
Syrie	5	0,88
Tunisie	84	0,21
Turquie	89	0,14

Source : Rapport Femise 2004.

L'Algérie avec la Syrie ont la structure d'exportation la moins diversifiée. En utilisant les avantages comparatifs révélés (ACR)[2], le Fémise classe l'Algérie comme le seul pays dont les avantages restent bloqués dans les seuls hydrocarbures. Les exportations hors hydrocarbures restent marginales et sont dominées à hauteur de 50% par des produits issus de la chimie directement liée aux 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. Sur la période 1995-2000, ces biens contribuent, dans le cas de l'Algérie, à 0,6% seulement aux exportations en valeur contre une moyenne de 9,9% pour les PTM, de 3,5 pour les PTM sans Israël, de 18% pour l'UE et de 18,7% pour le monde.[3] Ces biens contribuent à hauteur de 3,6% et 6,9% dans les exportations marocaines et tunisiennes respectivement. 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 ne faut pas, cependant, exagérer l'importance de ces chiffres pour les autres PTM, exception faite d'Israël, car il s'agit le plus souvent de segments technologiques très limités et de sous-traitance.

La faiblesse du secteur manufacturier en Algérie posera probablement d'importants problèmes à l'insertion de l'Algérie à la mondialisation. La valeur ajoutée mondiale dans le secteur manufacturier a augmenté durant la dernière décennie à un taux de 7%. Sa croissance dans les pays en développement a été plus forte que dans pays les industrialisés. Les exportations d'articles manufacturés ont augmenté plus rapidement que la valeur ajoutée mondiale dans toutes les régions; ce qui reflète bien l'internationalisation de l'industrie. Les résultat des pays en développement sont meilleurs que ceux des pays développés.

La différence d'intensité technologique entre exportations des pays en développement et pays développés se réduit de plus en plus. Les articles de pointe sont ceux pour lesquels la part des exportations des pays en développement augmente le plus vite. En 1998, par exemple, les exportations d'articles électroniques des pays en développement ont atteint une valeur bien supérieure à celle des exportations de textiles, d'habillement et de chaussures. C'est dans l'est de l'Asie que les structures de la production industrielle et des exportations sont les plus complexes et où les technologies se modernisent le plus rapidement. La modernisation a été rapide en Amérique latine et dans les Caraïbes aussi, mais cela est imputable principalement au Mexique suite à l'accord NAFTA.

1.2 - Flux d'IDE entre PTM et UE

L'essor spectaculaire des IDE est un effet de la crise de l'endettement international et de la politique de déréglementation qui a créé un contexte permissif au redéploiement des firmes multinationales dans un environnement préalablement préparé à cet effet par les plans d'ajustement structurel. Les pays en voie de développement adoptent maintenant une attitude marquée nettement par la surenchère vis à vis de l'IDE afin de l'attirer. En plus des apports financiers sans endettement, les avantages liés aux IDE résident 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.[4]

En plus de la création directe de richesses, les IDE sont sensés influencer positivement la productivité totale des facteurs de production et donc la croissance économique grâce aux externalités positives.[5] L'effet des IDE sur la croissance économique est plus puissant que celui de la formation brute du capital fixe et de la seule ouverture commerciale. C'est ainsi que P.A. Petri associe à une hausse de 1% d'IDE une croissance de 0.4 à 0.9%. Ce chiffre est notablement supérieur au 0.15% obtenu dans les mêmes conditions par l'investissement local.[6] Les effets (transfert de technologie, savoir-faire et de management) seraient des aspects nettement plus importants pour l'Algérie que ceux qui sont directement liés à la balance des paiements compte tenu de la situation favorable de celle-ci.

Les PTM semblent exclus du boom général. La région n'a pas réussi à augmenter son "attractivité intrinsèque"[7]. Sa part dans les flux d'IDE mondiaux est de 1,1% en 2004, bien inférieur au 1.7 en 1992. L'importante augmentation, en 2004, de la part relative de la région, est le fait de la Turquie et de l'Egypte à plus de 80%. Le processus de Barcelone ne semble donc pas avoir réussi à écarter le risque de marginalisation de la rive sud de la Méditerranée.

Tableau n°3 : Flux IDE dans les PTM*

	Moy.	1991/96	2003	2004
PTM		2 555		6601
PVD		91502	166 367	233 227
Monde		254 326	632 599	628147
PTM en % des PVD		2,8%	2,2%	2,8%
PTM en % Monde		1,0%	0,6%	1,1%

* Non compris Israël, Mte et Chypre.

Source : CNUCED, World Investment Report, 2005.

Les PTM sont loin de réaliser leur complète performance en matière d'IDE. Selon la conférence euro-méditerranéenne de Lisbonne (février/mars 2000), le stock d'IDE détenu par les PTM constitue à peine 50% de ce qu'il aurait du être si l'on tenait compte du critère du PIB dans la répartition des IDE.[8] La participation de l'IDE à

l'investissement domestique reste faible. La grande amplitude des chiffres pour certains pays est liée à des privatisations et des ventes de lignes de GSM comme dans le cas du Maroc et de l'Algérie et non à des IDE «green field investment».

Exception faite de la Jordanie, l'Algérie a été le récepteur le plus faible, en termes absolus et relatifs. Bien qu'en nette augmentation en Algérie, la part de l'investissement financée par l'IDE reste très faible comparativement à celle de la moyenne de la sélection et celle des deux voisins. Les pics de 2001 et 2002 sont le fait de la vente des licences de téléphone GSM. En effet, de 438 millions de dollars en 2000, l'IDE atteint 1196 et 1065 millions de dollars en 2001 et 2002 respectivement. Les investissements étrangers se dirigent essentiellement vers le secteur des hydrocarbures dont les caractéristiques d'enclave réduisent les effets en termes d'externalités sur le reste de l'économie. Les IDE dans le secteur des hydrocarbures renforcent l'effet d'éviction que ce secteur exerce déjà sur l'industrie manufacturière.

Tableau n°4 : Flux d'IDE entrants en % FBCF

	Moy. 1991/96	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004
Algérie	0,5	2,4	4	4,3	3,8	8,6	8,1	4	4,5
Maroc	6,3	17,2	5,3	16,5	5,3	37,2	4,8	22,5	7,5
Tunisie	10,3	7,8	13,6	7	15,2	9,3	15	10	9,9
Egypte	8,3	5,2	5,5	5,2	5,9	3,4	4,6	2	9,9
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.*

On ne peut s'empêcher de comparer les résultats obtenus par les PTM avec ceux des nouveaux arrivés dans l'UE. La politique d'élargissement de l'UE était perçue comme une contrainte exogène faite aux PTM. Dans le domaine des IDE, on craignait que les bénéficiaires de cette politique exercent un effet d'éviction sur les PTM. Les nouvelles analyses soutiennent qu'il s'agit de deux processus différents et non rivaux. Les déterminants de leurs attractivités respectives sont différents. Les nouveaux arrivés dans l'UE ont bénéficié de délocalisation verticale de substitution qui concerne peu de territoires et de secteurs dans l'expérience de délocalisation des firmes multinationales.^[9] Le processus de l'élargissement de l'UE à l'est est de type vertical de substitution dans la mesure où il épouse la logique de l'économie industrielle. L'IDE se substitue dans ce processus au commerce. Les échanges entre les nouveaux adhérents et l'UE des 15 sont des échanges intra-branche, portant donc sur des biens similaires. Ce processus a fondamentalement transformé les économies des nouveaux arrivés qui ont connu un processus de convergence^[10] à la manière de l'Espagne et du Portugal. Cela s'est traduit par une croissance du revenu par tête sur longue période durablement supérieur à celui de l'UE des

15. De 1999 à 2004, la croissance moyenne du revenu par tête a été en moyenne de 3,5 contre 1,5 pour les 15.

A la différence de ce premier groupe de pays, la relation entre les PTM et l'UE relève d'un partenariat. Il s'agit d'un processus vertical de complémentarité où les IDE figurent comme un simple vecteur d'élargissement des marchés d'exportation, le plus souvent préexistants. La spécialisation traditionnelle, propre au modèle centre/périphérie, est maintenue. Les échanges sont des échanges inter-branche. Les PTM se spécialisent encore dans des activités à faible contenu technologique et à forte intensité de main d'oeuvre. Une étude partielle du CEP II montre que seul la Turquie sur un échantillon de trois pays (Turquie, Maroc et Egypte) est en train d'effectuer un rattrapage par la productivité de son industrie manufacturière.^[11]

La comparaison de l'attractivité intrinsèque des deux régions permet de noter de grandes différences. Les nouveaux entrants ont engagé de profondes réformes structurelles de leurs économies et de leurs institutions. L'indice de performance (tab. n°5) de l'attractivité, calculé annuellement, par la CNUCED montre que les nouveaux arrivés à l'UE ont nettement amélioré leur position sur une liste de 140 pays alors que les PTM ont globalement reculé.

Les PTM, exception faite d'Israël, ne figurent pas dans la «short list». La plupart d'entre eux sont encore dans la phase des pré requis qui concerne l'environnement immédiat de l'investissement (système bancaire, code des investissements, transfert), des infrastructures en général et les problèmes de gouvernance.^[12]

La faiblesse des IDE est due aussi à des facteurs institutionnels externes aux pays d'accueil.^[13] L'engagement des entreprises dépend aussi de l'image donnée par les pouvoirs publics des pays d'origine des IDE, image qui traduit leur volonté politique. Celle-ci est bien en deçà de l'esprit de Barcelone. En 1995, l'UE s'était engagée à fournir d'importants financements pour accélérer les processus d'intégration Nord-Sud. Elle n'a tenu que partiellement ses engagements au regard des sommes effectivement déboursées, inférieures nettement aux montants promis. L'Union Européenne ne consacre pas plus de 0,5% des flux bruts d'IDE qu'elle émet, y compris sur elle-même, aux PTM. Cette part n'atteint toujours pas 1%. La moitié va à la Turquie (Israël non compris). 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.

Tableau n°5 : Indice de performance de l'attractivité des IDE

Pays	1995	2004	Pays	1995	2004
Algérie	130	95	R. Tchèque	34	28
Egypte	57	108	Estonie	88	73
Israël	48	88	Hongrie	49	46
Jordanie	129	73	Lettonie	20	47
Liban	20	47	Lituanie	79	59
Maroc	62	65	Pologne	100	75
Syrie	16	39	Roumanie	83	35
Tunisie	32	67	Slovaquie	64	25
Turquie	105	111	Slovénie	88	60

Source : CNUCED, *World Report Investment, 2004 et 2005*

Cette faiblesse des IDE n'est malheureusement pas compensée, comme nous le verrons plus loin, par des flux financiers d'une autre nature qui impliqueraient les pays de l'Union Européenne à titre individuel ou collectif. Ainsi, les sommes allouées aux PTM au titre des fonds structurels ont atteint 100 à 120 euros par habitant et par an pour les futurs entrants dans l'Union contre 20 fois moins pour les PTM. **[14]**

2 - L'ALGÉRIE ET LE PARTENARIAT EURO MÉDITERRANÉEN

Le partenariat entre l'Union européenne et les pays de la rive sud s'est inscrit dans un processus de construction d'une zone de libre échange (ZLE). Durant cette étape, l'Union européenne devait apporter ses multiples soutiens (financier, économique etc...). Les pays de la rive sud devaient en retour approfondir les réformes structurelles. Ces actions conjuguées devaient assurer les conditions de convergence.

2.1 - La participation de l'Union européenne

Avant Barcelone, les protocoles financiers étaient les principaux instruments financiers de coopération. Les programmes MEDA s'y substituent et constituent l'instrument essentiel de l'étape de transition vers la zone de libre échange.

2.1.1- La 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, trois accords de coopération dont les résultats financiers figurent au tableau n°6 qui précise le volume des débours pour chacun des trois pays maghrébins.

Tableau n°6 : Les protocoles financiers (en millions d'euros) **[15]**

	Algérie	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	11167
Total 1976-96	949	1091	742	2782

Source : Union Européenne – Maghreb : 25 ans de coopération 1976–2001, P. 20.

L'origine et donc la nature des ressources transférées par ce canal relève de trois sources distinctes 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 troisième source (Politique méditerranéenne renouvelée-PMR) 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.

2.1.2 - 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 nouvelle coopération se réalisera selon le principe du partenariat qui implique la réciprocité dans les conditions de l'échange. 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."

[16]

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 mis en place par le FMI. La simple lecture de la répartition des engagements sur la période 1995-99

suffit pour nous en convaincre. Selon le rapport Herver E., il ne faut pas moins de 40 visas avant l'acceptation définitive d'un projet par le collège des commissaires.**[17]**

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 sont distribuées selon des programmes indicatifs nationaux (PIN). Le premier programme (MEDA I) couvre la période 1996/1999 et le second (MEDA II) celle allant de 2000 à 2006. 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 :
[18]

- 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%).

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% seulement², 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.

Le taux moyen de déboursement pour les trois pays du Maghreb est équivalent à la moyenne des PTM. 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 été réellement déboursés, soit 19,5% de l'enveloppe engagée et 12.76% des montants prévus. Les montants engagés ont été de 660 et 428 millions d'euros pour le Maroc et la Tunisie respectivement.

La répartition des montants engagés au profit de l'Algérie (tableau n°7) 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.

A cette enveloppe au titre de MEDA I, il faut ajouter les prêts de la BEI d'un montant total de 343 millions d'euros qui ont été dirigé vers le développement des infrastructures, la protection de l'environnement et le développement du secteur privé.**[19]**

**Tableau n°7 : Répartition par projets du programme MEDA I
Algérie (Millions d'Euros)**

Projets	Millions d'Euros
Facilité d'ajustement structurel (FAS)	30.0
Bonification d'intérêt "dépollution industrielle " BEI	10.8
Appui aux PMI/PME	57.0
Appui à la restructuration industrielle et à la privatisation	38.0
Modernisation du secteur financier	23
Appui aux associations de développement.	5
Total MEDA I	164

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

Même en faisant abstraction de la différence entre les montants théoriques et réels, on peut souligner la modicité de ces montants. Le peu d'intérêt de l'Union 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.» [20]

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 faiblesse [21]. 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 peut paraître substantiel quand on prend en considération le prêt Euromed de la BEI de 7.4 milliards d'euros pour l'ensemble des PTM 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 et pour l'ensemble des PTM. 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.

**Tableau n°8 : Programme indicatif national pour l'Algérie
2002/2004 (en Millions d'Euros)**

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

Source : UE, document de stratégie Algérie

2.2- Les réformes structurelles

Parmi les réformes structurelles que l'Algérie devait réaliser, nous en retiendrons trois qui nous semblent le plus en relation avec la mise en oeuvre de l'accord d'association: la libéralisation commerciale, la privatisation et la mise à niveau.

2.2.1- La libéralisation commerciale

Le régime du monopole du commerce extérieur a accompagné naturellement la substitution d'importation gérée par la planification centralisée. Les devises détenues exclusivement par l'Etat étaient distribuées au moyen d'autorisations préalables. Il a fallu attendre 1994/1995, soit six années après les textes sur les réformes en 1988, pour aboutir à une libéralisation généralisée des opérations d'importations et d'exportations. Ces réformes sont allées de pair avec une profonde modification du régime de change algérien [22]. A partir de 1994, tous les opérateurs, publics et privés, avaient en principe libre accès aux devises officielles pour les opérations du commerce extérieur avec quelques restrictions.

2.2.1.1- La première réforme

La réforme tarifaire est mise en oeuvre en janvier 1992. La nomenclature internationale harmonisée est alors adoptée. La structure tarifaire est ramenée de 18 à 7 taux (0,3%, 7%, 15%, 25%, 40%, 60%). Le taux maximal est revu à la baisse de 120% à 60% seulement. Cependant, les importations restent assujetties, en plus du droit de douane, à une taxe compensatoire parafiscale ad-valorem et à une taxe de formalité douanière de 2,4%. On peut souligner que cette démarche est assez paradoxale dans l'ambiance de l'époque. L'Algérie réformait et allégeait quelque peu la protection alors qu'elle venait de refuser

l'application des conditionnalités inscrites dans le deuxième stand by (1990/1991).

Ces dispositions sont d'autant paradoxales qu'elles ont été prises par un gouvernement [23] acquis au nationalisme économique. L'étranglement des entreprises par la dette extérieure a probablement influencé ces nouvelles dispositions.

A la lecture du tableau n°9, on s'aperçoit que «la transition tarifaire» a commencé avec les premières réformes du début des années quatre vingt. D'une moyenne non pondérée de plus de 44% en 1980/1982, le taux passe à une fourchette comprise entre 22 et 25 durant toute la période allant jusqu'à la fin des années quatre vingt dix. Les trois pays du Maghreb avaient un niveau de protection très similaire : 25% pour l'Algérie et le Maroc et 30% pour la Tunisie. L'effort strict en termes de démantèlement était similaire pour les trois pays. La différence provenait des structures industrielles et de la situation de l'Algérie qui entamait fraîchement une transition vers l'économie de marché dans une ambiance politico sécuritaire très difficile.

Tableau n°9 : Évolution 1980-1999 des taux moyens des droits de douanes non pondérés %

Pays	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.*

Contrairement aux idées reçues, l'économie algérienne n'était pas plus protégée que les économies voisines. En tenant compte des exonérations et réductions en faveur de certains secteurs et des nouveaux investissements, l'Algérie apparaît comme un pays plus ouvert que ces voisins. En 1995, d'après les calculs de Decaluwé, la moyenne pondérée des taux déclarés par les importations est à peine de 12.28%. Ce chiffre est à rapprocher des moyennes simples et pondérées se situant à 27% et 19% respectivement. [24] Ces résultats mettent en évidence que la protection non tarifaire a joué un rôle important dans l'accès au marché algérien (interdiction, lourdeur des réglementations administratives, délai de dédouanement etc.). [25] Il s'agit plutôt d'un problème de gouvernance générale.

2.2.1.2 - La seconde réforme

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 restait 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 protégés[26]. Le tarif allait être réaménagé avec le souci de i) la clarté et la simplification, ii) la facilité de compréhension et de gestion par les opérateurs du commerce extérieur et iii) la stabilité et la crédibilité des tarifs afin d'attirer l'investissement national et international. Parmi les mesures prises, on peut noter :

- la classification sera dorénavant 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 le moyenne simple non pondérée de 25,8% à 17.5 seulement. L'indicateur de protection (trade restrictiveness) du FMI a été ramené de 10 (maximum) à 7 en 2001[27] et ce en un laps de temps très court (cf. section 3). Toutefois, sur certains produits, un droit additionnel provisoire (DAP) est appliqué pour protéger les biens produits localement. De 60% au départ (2001), il sera dégressif (12%/an) jusqu'à disparaître totalement en 2006.

Tableau n° 10 : Restriction par le tarif

	Tarif douanier moyenne simple	Indice de restriction FMI
Algérie	24	7
Egypte	26	
Maroc	26	8
Tunisie	25	8
République Tchèque	7	1
Estonie	0	1
Hongrie	14	5
Latvia	12	2
Lituanie	8	1
Pologne	12	2

Source : FMI, rapport 2001.

2.2.2 - Les retards de la privatisation

Le programme des privatisations a d'abord concerné les entreprises publiques locales, domiciliés dans leur quasi totalité à une banque publique (la Banque de développement local). Un premier bilan fait état d'un programme de privatisation de 1300 entreprises publiques locales. Il a été pratiquement mené à son terme avec l'appui de la banque mondiale.

Cependant le programme de privatisation des entreprises publiques économiques (EPE), autrement plus important, n'a démarré que beaucoup plus tard. Il touche l'ensemble des entreprises publiques économiques (EPE) à l'exception de SONATRACH (hydrocarbures), SONELGAZ (électricité et gaz) et SNTF (chemins de fer).

Sur trois années (2003, 2005), seules 177 opérations de privatisation ont été menées à terme. Les privatisations au profit des tiers représentent moins de 37% du total. En début du mois de février 2005, 111 dossiers de privatisation ont été traités et finalisés. 51% d'entre elles l'ont été totalement, 21% partiellement et 18% en partenariat. La particularité de cette opération est la clause de sauvegarde de l'emploi. Le département ministériel concerné a annoncé une création nette de 2000 emplois. Cette opération a rapporté au Trésor public 18 milliards de dinars ; ce qui fonde l'idée que l'Etat pourrait financer sur le produit de la vente des EPE la restructuration d'autres EPE pour augmenter les chances de leur cession dans de bonnes conditions. Il reste à privatiser environ 1200 entreprises publiques économiques (EPE).

Récapitulatif des privatisations

	Cumul 2003/ 2005 (1)	Second semestre 2005 (2)
Privatisations aux profits tiers	65	31
Privatisations aux profits salariés	60	20
Cessions d'actifs	23	5
Partenariat	29	11
Total	177	67

Source : Différents rapports du Ministère des Participations et de la Promotion de l'investissement.

Un certain progrès a été réalisé en matière d'information concernant la privatisation (utilisation du Net pour des informations, relatives aux entreprises privatisables, très détaillées-chiffre d'affaire, part de marché etc.). Le délai de l'opération de privatisation est aujourd'hui inférieur à 06 mois suite aux aménagements apportés à la procédure. Le Conseil National de la Privatisation (CNP) se réunit deux fois par mois. Les repreneurs ne sont tenus qu'à un apport initial de 30 pour cent, le reste du coût de la reprise bénéficiant d'une facilité de paiement. Dans l'optique de sauvegarde de l'emploi, l'Etat exige des repreneurs un business plan sur 05 années. Suite aux réaménagements apportés aux procédures de privatisation, le rythme semble s'améliorer puisque près de 40% des opérations réalisées, durant la période 2003/2005, l'ont été au second semestre 2005.

La privatisation continue à butter sur des problèmes dont :

- l'étroitesse du marché financier. Seuls trois titres y sont cotés. La capitalisation boursière qui concerne trois titres s'est située dans la fourchette de 0,59% du PIB en 1999 et 0,22% du PIB en 2003. Il faut rapprocher ces chiffres de l'épargne domestique qui est de plus 40% du PIB durant la même période. Autrement dit, seulement 0,5% de

l'épargne nationale prennent la direction de la bourse. Une liste de 30 entreprises a été arrêtée par le MIR (Ministère de l'industrie et de la restructuration) en vue d'étudier leur introduction en bourse. Cependant, rien de concret ne vient pour soutenir cette volonté. A fin 2002, la capitalisation boursière s'élevait à 148% du PIB aux Etats Unis. La comparaison avec des pays de la rive sud de la Méditerranée met en évidence les difficultés rencontrées par le système financier algérien. A titre d'exemple, la capitalisation boursière atteint, en 2002, 40% en Egypte, 13,5% en Tunisie. Les pays de l'Europe Centrale et Orientale (PECO) ont utilisé massivement la bourse comme instrument de privatisation. A une échelle plus réduite, le Maroc et la Tunisie l'ont fait aussi. En 2002, dans ces deux pays, 53 et 46 entreprises sont inscrites à la cote ;

- le second problème concerne l'endettement récurrent des entreprises publiques que les différentes mesures d'assainissement financier n'ont pas suffi à réduire. La quasi totalité des entreprises publiques n'arrive pas à se débarrasser d'une situation héritée du passé. Les interventions de l'Etat sous forme de rachat des découverts bancaires n'ont pas suffi pour mettre fin à l'endettement des entreprises qui relève du vieillissement de leur équipement, de la perte de marché liée à l'ouverture, au peu de flexibilité de la réglementation de l'emploi qui leur impose d'importants sureffectifs et enfin à de vieux réflexes rentiers rétifs aux changements en termes de management et de gestion des ressources humaines. L'ensemble de ces éléments interagissent en un effet de boule de neige qui a pour résultat d'engluer les EPE dans leur situation présente ;

- le troisième problème est lié à la gouvernance générale. Le climat des affaires est jugé encore très peu attractif. Le foncier industriel, le droit des affaires, les services publics (eau, électricité, gaz et téléphone), le système bancaire et financier continuent à provoquer encore des effets répulsifs sur les investisseurs. **[28]**

2.2.3 - La 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 devaient concerner les aspects aussi divers que la modernisation des équipements, l'amélioration des systèmes d'organisation, de gestion et de production, la formation et le perfectionnement, la qualité et la certification, le marketing et de la recherche de marchés et les alliances et les partenariats.

L'idée de mise à niveau est bien ancienne par rapport à sa mise en oeuvre effective. Après des débats durant l'année 1990, une requête officielle est engagée auprès de l'ONUDI dès 1991. Ce n'est qu'en 1998 que l'idée est adoptée concrètement (conseil du gouvernement le 06/04/1998). Elle donne naissance à 12 programmes de mise à niveau. Certains d'entre eux bénéficient de la contribution de ONUDI, d'autres de

l'aide financière de pays européens (GTZ Agence de coopération allemande). Le deux principaux programmes sont pilotés pour une part par le Ministère de l'Industrie et le Ministère de la PME-PMI et par Euro développement (EDMEDA) pour l'autre part. On 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.

L'enveloppe financière prévue à cet effet est de 1 0195000\$. Les ressources provenaient du gouvernement algérien, de l'ONUDI, du PNUD, de l'U.E et du Fonds d'aide arabe.

2.2.3.1 - Le programme de compétitivité industrielle

C'est un programme qui est engagé par le Ministère de l'industrie avec l'assistance du PNUD et de l'ONUDI. En 2000, avec un appui de 1.200.000\$ de l'ONUDI, furent lancées les premières opérations de mise à niveau. A ce montant vient s'ajouter une contribution du budget d'équipement du Ministère de l'Industrie (120 millions de DA). Les 3 opérations pilotes de ce programme concernèrent une cinquantaine d'entreprises publiques et privées. La loi de finance pour 2000 [29] a permis de mettre en place un fonds de promotion de la compétitivité industrielle (FPCI).

Le programme est entièrement couvert à partir des ressources du «Fonds de Promotion de la Compétitivité Industrielle». Ce Fonds est doté d'une enveloppe financière de 5651 millions de DA (70 millions \$).

Le bilan qui couvre la période allant de janvier (date de lancement) à fin mars 2004 est bien maigre par rapport à l'objectif de départ qui consistait à mettre à niveau 1000 entreprises industrielles publiques et privées, avec une moyenne annuelle de 100.

Tableau n°11 : Bilan de la mise à niveau – phase diagnostic (2004)

	Total	Entreprises publiques	Entreprises privées	Observations
Demande reçues	293	186	107	
Demandes traitées	278	179	98	+15 en cours et 2 ajournés
Demandes retenues	191	115	76	Entreprises déstructurées

Source : Ministère de l'industrie et de la restructuration.

La faiblesse des chiffres se passe de tout commentaire. Ce bilan ne concerne que la phase diagnostic. Le nombre d'entreprises qui est entré dans la phase effective de la mise à niveau est nettement plus faible. Il est à peine de 69 entreprises se répartissant entre les secteurs public et privé à raison de 38 et 31 respectivement. Selon le Vice Président du Forum des Chefs d'Entreprises, 19 entreprises, à fin 2004, ont réalisé une mise à niveau ne dépassant pas 30%. Les résultats sont très

souvent comparés à ceux de la Tunisie qui a entrepris la mise à niveau de 2200 entreprises.

Tableau n° 12 : Répartition sectorielle des entreprises retenues pour le dispositif global

Branche	Nbre entreprises	Branche	Nbre d'entreprises
1. Agroalimentaire	54	5. Plastique	15
2. Mécanique / métallique	34	6. Electrique/Electronique	15
3. Mat. Const. Bois. liège	32	7. Services d'appui	13
4. Chimie . Pharm. Papier	20	8. Textiles et cuirs	09

Source : Ministère de l'industrie et de la restructuration.

2.2.3.2 - Le programme d'euro développement PME (EDPME)

Le gouvernement algérien et la commission européenne ont convenu d'un commun accord d'un programme de mise à niveau dans le but de préserver la croissance et l'emploi.

Ce programme s'étale sur une période de 5 années. Il est piloté conjointement par le Ministère de la PME et de l'Artisanat et la Délégation de la commission Européenne en Algérie. L'enveloppe financière est de 62900000 euros à laquelle la commission européenne et le gouvernement algérien participent à hauteur de 57000000 euros et 3400000 euros respectivement. Le montant restant (2500 000 euros) est avancé par les entreprises bénéficiaires.

Le programme est similaire dans son articulation et sa progressivité à celui qui est dirigé par le Ministère de l'industrie et de la restructuration. Il comprend trois volets qui sont sensés couvrir l'entreprise sur son environnement.

Le premier volet concerne l'appui direct aux PME. Il s'agit de diagnostiquer la situation des entreprises avant de les soumettre aux actions de mise à niveau. Les Entreprises sont assistées dans leurs multiples démarches pour obtenir des crédits d'investissements. Des actions de formation, d'information et de recherche de partenariat sont couvertes par ce volet. Les entreprises sont assistées dans la formulation dans leur business plan. Pour bénéficier de cet volet du programme, les entreprises doivent avoir une taille de 10 à 250 salariés et être en règle sur le plan administratif (existence fiscal, 3 bilans...) et appartenir au secteur manufacturier, des matériaux de construction et de l'artisanat.

Le deuxième volet concerne les institutions financières qui interviennent dans le champ des PME. Il est sensé apporter des appuis sous forme d'expertise, de conseil de formation et de mise en place de nouveaux instruments de crédits (leasing, capital risque, capital investissement). Un fonds de garantie est explicitement visé afin d'aider à la réussite du programme.

Le troisième et dernier volet concerne le soutien et l'appui aux structures intermédiaires publiques et privées (Chambres de commerces, les bourses de sous-traitance et de partenariat, les institutions de formation). Il s'agit de renforcer les capacités des associations professionnelles et patronales intervenant dans la vie de l'entreprise.

Tableau n°13 : Bilan au 31 mai 2005

	Volet I	Volet II	Volet III	Total
Pré-diagnostic	289			289
Diagnostics	273	3	26	302
Actions de mise à niveau	309	48	27	384
Formation	144	36	15	195
Divers	6	2	8	16
Total	1021	89	76	1186

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

Il est difficile de se faire une idée précise à partir des statistiques présentées dans le tableau n°13. Il s'agit du nombre d'entreprises réellement contactées pour les 3 volets. La rubrique «actions de mise à niveau» qui est la plus importante pour notre propos comprend 3 sous rubriques: diagnostic engagé, diagnostic en cours et diagnostic terminé. 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 prendra 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.

Le ministère de la PME et le responsable européen du programme reconnaissent tous deux que ce programme a eu des difficultés à démarrer à partir de 2003. Les raisons tiendraient aussi bien à un environnement macroéconomique peu incitatif (information, système fiscal, foncier industriel, économie informelle) qu'à un comportement managérial peu en accord avec l'esprit de la concurrence.

2.2.2.3 - Le programme national

Le programme s'étale sur 6 années à partir de 2006. Il se concentre sur les entreprises dont la taille, mesurée par le nombre d'emploi, varie entre 5 et 20 emplois. L'essentiel de ces entreprises appartient au secteur privé. Le programme cible 40% des 10 000 PME constituant un important potentiel de croissance. La priorité est donnée aux entreprises de cette taille en raison :

- de leur poids dans l'emploi (plus de 56%) ;
- 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.

L'argument essentiel concernant les entreprises de cette taille concerne le mode de leur gestion. Le programme a bien conscience qu'elles appartiennent essentiellement au secteur privé. Leur mise à niveau se traduirait par voie de conséquence par leur transition d'un mode de gestion patrimonialiste vers un mode qui les ouvre sur la concurrence et le progrès.

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 au début du mois de septembre. La mise à niveau devrait être une préoccupation très forte pour les secteurs ou branches que les pouvoirs publics souhaiteraient voir se développer. Il s'agit d'aller au delà des aspects qui ont été retenus jusqu'ici (expertise, management, formation) et s'engager sur des opérations de financement de capital matériel et immatériel. Compte tenu de l'aisance financière du pays, un programme plus ambitieux, couvert par des ressources nationales devrait voir le jour. La couverture financière devrait quant à elle être assurée par un programme spécial.

Quelques actions positives, très insuffisantes cependant, 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 2005, 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 vient d'être 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 ;
- en plus des programmes de coopération, un programme de mise à niveau des PME, sur une période de 6 années, a été annoncé par le ministère concerné au mois de juin 2005. Une enveloppe de 1 milliard de dinar sera confiée à cet effet à l'Agence nationale de développement des PME (créée en mai 2005). A cela il faut ajouter le programme complémentaire de soutien à la croissance (2005/2009) qui devrait drainer directement ou indirectement des ressources vers les PME.

3- QUELLES RÉPERCUSSIONS TARIFAIRES DE L'ACCORD D'ASSOCIATION ?

Aucune étude d'impact n'a été réalisée à notre connaissance contrairement au Maroc et la Tunisie qui ont financé des études très importantes pour connaître les effets de l'accord d'association. Dans ce

qui suit, nous nous limiterons à une simple description des dispositions de l'accord concernant le tarif douanier que nous accompagnerons de questionnements.

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.

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. Les droits sur les produits de la première catégorie (matières premières et produits semis finis), par exemple, passeront à 80% du droit de base dès la deuxième année après l'entrée en vigueur de l'accord. Ils continueront à baisser progressivement pour devenir nuls à la fin de la septième année. La deuxième catégorie (biens d'équipements) sera déprotégée totalement selon le même principe au bout de dix années et la troisième (biens de consommation) au bout de douze.

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 relative du commerce extérieur, dans le cadre de l'ajustement structurel, a déjà porté un rude coup à ce secteur. Le retard des réformes structurelles (privatisation, mise à niveau et environnement de l'investissement) risque d'avoir d'importants effets négatifs sur l'industrie algérienne particulièrement dans sa partie manufacturière.

D'après la base de données TRAINS, exception faite de la Turquie qui est en union douanière avec l'Union européenne, l'Algérie est le pays le plus ouvert de la sélection pour les biens de consommation et les biens d'équipement. La comparaison devrait tenir compte de l'année d'entrée en vigueur de l'accord d'association. Un pays comme la Tunisie a déjà parcouru en 2003 la moitié du temps le séparant du démantèlement total. Il garde des taux moyens pondérés supérieurs à ceux de l'Algérie. Le Maroc pour lequel l'entée en vigueur de l'accord n'est intervenue qu'en 2000, les taux pondérés pour les biens finaux sont encore plus élevés.

	Biens de consommation	Biens équipement	Date d'effet accord
Algérie	17,12	10,0	2006
Jordanie	20,01	11,28	2007
Maroc	29,87	12,57	2000
Tunisie	22,27	15,71	1996
Turquie	2,13	0,61	

Source : A partir des données du rapport du Femise, fév. 2005.

Le niveau du tarif est notablement plus bas par rapport à ceux en vigueur dans d'autres pays engagés dans un processus d'intégration régionale. A titre d'exemple, le Mexique et le Chili continuent à appliquer des taux de 33 et 27% respectivement. A l'inverse, un démantèlement bien plus important a été opéré par les pays du PECO qui ont bénéficié du processus d'élargissement qui a amorti pour ces pays les chocs de l'ouverture en apportant d'importants moyens financiers et une assistance technique consistante pour la mise à niveau.

En 2008, soit 02 années après l'entrée en vigueur de l'accord au lieu de 07 pour la Tunisie en 2003 et de 03 pour le Maroc à la même date, le taux de droit moyen pondéré tombera de 11% à 7.4%^[30], soit une baisse de près de 33%. 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'équipements agricoles et les biens de consommation non alimentaire. Par ordre croissant, les biens alimentaires, les produits bruts et les biens d'équipements industriels subiront les baisses de droits de douanes les moins importantes.

Tableau n°15 : Droits de douanes moyens par secteur d'activité (NSA ONS)

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

Source : Y. Benabdallah (sous direction), M. Y. Boumghar et H. Zidouni : «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», Etude CREAD 2005.

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. En effet, on peut penser avec raison que ces pays, influents dans les négociations de l'adhésion à l'OMC, veulent se protéger d'un détournement de commerce compte tenu que les importations d'origine européenne devront deviendront relativement moins chères.

En effet, sous la pression de l'Union Européenne et du Fonds Monétaire International, l'Algérie a du 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. Il en découle que l'Algérie a 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. Cette possibilité est en revanche fermée pour des taux plus haut. L'Algérie aurait perdu du temps pour rejoindre l'OMC. L'Algérie a perdu le bénéfice de la marge de la manoeuvre 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% alors que l'Algérie est 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 juste d'entrer en vigueur.

Les derniers jours du mois d'août ont été nettement marqués par l'inquiétude liée à l'entrée en vigueur de l'accord d'association. Une impression de précipitation et de préparation insuffisante se dégage des déclarations officielles. Le ministre de commerce a installé le 23 août 2005, soit une semaine avant l'entrée en vigueur de l'accord d'association, un comité technique de suivi sous l'autorité de la chambre de commerce. Une des missions de ce comité est de recevoir les doléances des entreprises faisant face à des problèmes liés à l'ouverture. Les déclarations officielles laissent entendre qu'il est possible de trouver des solutions à ces entreprises. Les entrepreneurs, selon le directeur de la chambre du commerce et de l'industrie[31], ne sont pas informés dans leur grande majorité des dispositions sectorielles de l'accord d'association. La levée de boucliers a associé dans les mêmes revendications pour la première fois patrons privés et publics.[32]

CONCLUSION

Compte tenu du maigre bilan et surtout des nouvelles priorités qu'elle s'est fixées, l'Europe a quasiment abandonné le processus de Barcelone pour renforcer sa politique de voisinage qui fait basculer les PTM dans un ensemble très large dont résultera des effets de dilution sur la zone de libre échange Euromed. Les PTM participent eux même à cet effet de dilution puisque nombreux parmi eux ont signé de nombreux accords avec d'autres pays et d'autres régions. La construction d'une région au sud de la Méditerranée peine à sortir de la virtualité. La faiblesse des intra échanges des PTM en témoigne.

Les investissements directs étrangers (IDE), desquels les PTM espéraient en faire le principal élément de convergence n'ont pas été au rendez-vous des accords. Ce retard résulte aussi bien d'un manque d'attractivité intrinsèque des PTM où les réformes structurelles butent encore sur « l'institutionnel », niveau où tout semble se jouer, que d'un manque de volonté politique des pays de l'UE.

L'Algérie ne semble pas s'être préparée encore à l'échéance de l'accord d'association. Exception faite de résultats macroéconomiques et financiers qui sont plus le fait de la conjoncture pétrolière que d'une discipline intrinsèque, l'Algérie accuse un retard important dans les réformes structurelles. Des signes et des promesses importants et récurrents de la part des pouvoirs publics ne se concrétisent pas encore sur le terrain. La situation macroéconomique et le démantèlement tarifaire relativement important par rapport aux pays de la rive sud ne semblent être suffisants pour améliorer l'attractivité de l'Algérie. Le système financier, l'accès au foncier, l'accès au service public et les services de la justice continuent de décourager l'investissement privé national et l'investissement étranger.

La rigidité institutionnelle risque de coûter très cher à un tissu industriel auquel on demande aujourd'hui de développer ex-nihilo des capacités concurrentielles face à l'UE. Ce secteur, très dense a été affaibli par son mode de gestion au cours des années soixante dix et quatre-vingt, par la brutalité de l'ajustement structurel et des effets d'évictions que les hydrocarbures ont produits sur lui. L'Algérie est-elle condamnée à fournir l'Union européenne en hydrocarbures. Les investissements de ce secteur pour le prochain quinquennat seront de 30 milliards de dollars. Il attire l'essentiel des IDE.

Références bibliographiques

ALLEGRET, J-P, COURBIS, B. : "Les pays du Sud face au défi d'un espace financier euro-méditerranéen", *Revue d'économie financière*, 52, mars (1999).

BASU. A & SRINIVASAN. K : Foreign direct investment in Africa – some case studies, IMF working paper, mars 2002.

BANQUE MONDIALE : "A Medium-Term Macroeconomic Strategy For Algeria : Sustaining Faster Growth With economic and Social Stability", mai 2003

BENABDALLAH. Y. : "Economie rentière et surendettement: spécificités de l'algerian disease", thèse de doctorat, Lyon 2, juin 1999.

BENABDALLAH.Y : «La réforme économique en Algérie : entre rente et production», in *Revue Maghreb Mechreck*, quatrième trimestre 1999.

BENABDALLAH Y. (SOUS DIRECTION), M. Y. BOUMGHAR ET H. ZIDOUNI : «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», Etude CREAD 2005.

BENABDALLAH. M & R. MEDDEB R : " interaction entre IDE, capital humain et croissance dans les pays émergents ", Tunis, juin 2000, in TEAM, Paris I .

BERTHOMIEU C., ERIC GASPERINI, ABRAHAM, LIOUI ALBERT MAROUANI, SAMI MOULEY, LAHCEN OULHAJ, LERZAN ÖZKALE, MOHAMED SAFA & JACQUES SILBER BERENGER : "Les politiques de change des Pays du Sud et de l'Est de la Méditerranée Bilan et perspectives d'ancrage à l'Euro (le cas du Maroc, de la Tunisie, de la Turquie et d'Israël)" in seconde conférence du Femise, *Marseille, 29 & 30 Mars 2001*.

BIDARD-REYDET. D : "Note d'information sur MEDA" rapport n° 322 présenté devant le sénat français, session 1999/2000.

UNION EUROPÉENNE, DIRECTION PROCHE ORIENT, MÉDITERRANÉE DU SUD : http://europa.eu.int/comm/external_relations, 2000.

BOUKLIA-HASSANE R & N. ZATLA : «L'IDE dans le bassin méditerranéen: ses déterminants et son effet sur la croissance économique», Femise, mai 1999.

BOUYAKOUB A. : «Les investissements étrangers en Algérie 1990-1996- quelles perspectives ?» in Revue algérienne d'économie et de gestion, Oran 1998.

CARTAPANIS A. & J. L. REIFFERS : stratégie pour une optimisation des effets de l'euro sur les partenaires méditerranéens non membres de l'union européenne". in Les cahiers, série cahiers du curei n° 14 jan. 2000.

CARTAPANIS, A., LAHRÈCHE-REVIL A. "Zone euro et financement de la croissance en Méditerranée : une mise en perspective", *Revue d'économie financière*, 52, mars (1999).

CHAUFFOUR J. L. & L. STEMITSIOTIS : «l'impact de l'euro sur les pays partenaires méditerranéens» in cahier de l'Euro n° 24 Juin 1998.

CHAGNOLLAUD J. P. & RAVENEL B. : "Pour une politique méditerranéenne de l'Europe " in *Confluences Méditerranée N° 7 Eté 1993*.

CNUCED : "Examen de la politique d'investissement – Algérie" 2004.

COMMISSION EUROPÉENNE (DIRECTION GÉNÉRALE DES RELATIONS EXTÉRIEURES) : «Union Européenne-Maghreb, 25 ans de coopération 1976/2001».

DJEFLAT A. : «Politiques scientifiques et technologiques et système d'innovation dans les pays du Maghreb» <http://www.Stradmed.org/index.htm>

DUPUCH S., MOUHOUD E. M. & TALAHITE F. : «Les perspectives d'intégration entre l'Union européenne, les PECO et les pays Sud méditerranéens : incidences sur les tendances de la spécialisation des activités en Europe», (CEPN-CNRS UMR 7115, Université de Paris 13 in Conférence du Femise, Marseille 2003.

EUROMED : «dossier spécial» du 19/04/2000

FEMISE : rapports 2001 et 2002

FMI : rapport Algérie, septembre 2001.

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

UNION EUROPÉENNE : Document de stratégie 2002–2006 et programme indicatif national 2002–2004.

KEBABDJAN G. "Le libre-échange euro-maghrébin", *Revue Tiers-monde*, XXXVI, 144, oct-déc. 1995.

LEVEAU R. : «le partenariat euroméditerranéen – la dynamique de l'intégration régionale», rapport de travail, commissariat au plan, La documentation française., cité par Herver.

MICHALET C. A. : «L'impact en Europe des délocalisations vers les pays méditerranéens», étude de l'Agence française pour les investissements internationaux (ANIMA), janv. 2005.

OCDE : recent privatisation trend in Financial trend n° 7, juin 2000.

OUFREHA F. Z. : régionalisation et investissements directs étrangers dans les pays sud Méditerranée, in colloque international «Monde-région perspectives» CEDIMES, Paris, mai 2000.

PETRI P. A. : «the case of missing foreign investment in the southern mediterranean», technical papers n° 128, OCDE, déc. 1997.

PURVIS, D., «Technology, Trade and Factor Mobility», *Economic Journal*, 1972.

REIFFERS. J. L. : Investir dans une zone de libre-échange euro-méditerranéenne. Background paper, conférence euro-méditerranéenne, Lisbonne fév./mars 2000.

TALAHITE, F. "Les réformes bancaires et financières en Algérie", in *L'euro et la Méditerranée*, Paris, éditions de l'Aube, (1999).

TOUBOUL R. & BOUSTIER E. : "l'aide au développement et le financement de la croissance", working paper, CFPI-CNRS, mars 1998.

Notes

[*] Maître de conférences à l'INPS (Alger) et Maître de recherche associé au CREAD.

[1] Cet accord a été ratifié en décembre 2001 et signé au printemps 2002.

[2] Le ratio ACR exprime la part des exportations d'un produit (X_j) d'un pays (j) dans ses exportations totales (X_t) par rapport aux exportations du monde du même produit (X_m) dans le exportations mondiales (X_{tm}) ($ACR = (X_j / X_t) / (X_m / X_{tm})$).

- [3] Femise, rapport mars 2001.
- [4] 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.
- [5] idem.
- [6] P. A. Petri “the case of missing foreign investment in the southern Mediterranean”, technical papers n° 128, OCDE, déc. 1997, P. 28.
- [7] Femise, op cité, P. 20.
- [8] Euromed, dossier spécial 14 du 19/04/2000.
- [9] C. A. Michalet : «L'impact en Europe des délocalisations vers les pays méditerranéens», étude de l'Agence française pour les investissements internationaux (ANIMA), janv. 2005.
- [10] S. Dupuch, E. M. Mouhoud et F. Talahite : «Les perspectives d'intégration entre l'Union européenne, les PECO et les pays Sud méditerranéens : incidences sur les tendances de la spécialisation des activités en Europe», (CEPN- CNRS UMR 7115, Université de Paris 13 in Conférence du Femise, marseille 2003.
- [11] A. Chevallier D. Ünal-Kesenci «La productivité des industries méditerranéennes», CEPII document de travail n° 16, déc. 2001.
- [12] C. A. Michalet, op. cité.
- [13] Les perspectives d'intégration entre l'Union européenne, les PECO et les pays Sud méditerranéens: incidences sur les tendances de la spécialisation des activités en Europe S. Dupuch, E.M. Mouhoud et F. Talahite CEPN- CNRS UMR 7115, Université de Paris 13.
- [14] H. Regnault : «Libre échange USA-Maroc et construction euro-méditerranéenne», conférence au Parlement marocain, mars 2003.
- [15] Y compris les prêts de la BEI.
- [16] D. Bidard-Reydet, rapport n° 322 présenté devant le sénat français, session 1999/2000.
- [17] Herver E. «le recentrage de la politique de l'union européenne en Méditerranée- propositions pour la conférence ministérielle de Valence du 22 et 23/4/ 2002», P. 6.
- [18] Union Européenne, Direction Proche Orient, Méditerranée du sud : “note d'information sur MEDA ”http://europa.eu.int/comm/external_relations, 2000, P. 3.
- [19] Union européenne: document de stratégie 2002–2006 et programme indicatif national 2002–2004.
- [20] R. Leveau : «Le partenariat euroméditerranéen – la dynamique de l'intégration régionale», rapport de travail,

commissariat au plan, La documentation française, cité par Herver. E, op. cité. P.

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

[22] Les personnes physiques ou morales de nationalité étrangère peuvent détenir des comptes libellés dans la devise de leur choix. Ces derniers peuvent être utilisés sans restrictions pour effectuer des transferts à l'étranger, pour créditer des comptes en dinar convertible et pour retirer des devises en vue de l'exportation.

[23] En août 1992, un Comité interministériel ad-hoc a été chargé de gérer le dossier du commerce extérieur. Toute importation d'une valeur excédent 100.000\$US et financée par des devises officielles devait obtenir une autorisation préalable de ce comité. La réglementation en vigueur classe les importations en trois catégories: les importations prioritaires, les importations réglementées et les importations prohibées.

[24] Decaluwé B. Cockburn J. Vézina S. : «Etude sur le système d'incitations et de protection effective de la production en Algérie», octobre 2001.

[25] Amiot F. Salama O. : " Logistical Constraints on International Trade in the Maghreb", policy research working paper 1598, Banque Mondiale, mai 1996.

[26] FMI : Rapport Algérie, septembre 2001.

[27] idem.

[28] Banque Mondiale : "A Medium-Term Macroeconomic Strategy For Algeria: Sustaining Faster Growth With economic and Social Stability", mai 2003. Voir aussi CNUCED: "Examen de la politique d'investissement – Algérie"2004.

[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.

[30] Y. Benabdallah (sous direction), M. Y. Boumghar et H. Zidouni : «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», Etude CREAD 2005.

[31] Le directeur de la chambre de commerce et de l'industrie déclarait devant la presse la veille de l'entrée en vigueur de l'accord que «les opérateurs économiques algériens n'ont pas encore compris le contenu de l'accord d'association signé avec l'Union Européenne, et une grande confusion règne chez ses derniers au sujet de l'impact qu'il pourrait avoir dès sa mise en oeuvre». Il déclare, par ailleurs, que la commission «engagera dans les jours qui à venir une action spécifique d'explication et de mise à niveau en matière d'information de l'accord»,

propos rapportés par El Watan (quotidien national) du 31/08/05.

[32] Certains secteurs et filières commencent à exprimer publiquement leurs inquiétudes. Par exemple, la Fédération Nationale des Travailleurs de l'Industrie Agroalimentaire (FNTIAA) a rendu public un communiqué où elle exprime de fortes inquiétudes pour l'avenir de l'industrie du sucre (ENASUCRE) en Algérie. La méthode dite FIFO dont le principe est «premier arrivé premier servi» serait «catastrophique pour l'ENASUCRE et risque de remettre en cause l'existence même de cette entreprise» qui emploie 1000 travailleurs. L'UE subventionne le sucre exporté vers l'Algérie à hauteur de 70% de son prix à l'exportation. Le contingent de l'UE est de 150000 tonnes soit, soit 15% de la demande nationale. Cette quantité sera importée le mois le mois de septembre. Les producteurs nationaux continueront quant à eux de payer une taxe de 5% sur le sucre roux.