

**Intégration régionale et développement du commerce intra-régional en  
Afrique du Nord : Quel potentiel de commerce ?**



## Table des matières

<b>Introduction .....</b>	<b>1</b>
<b>I. Des efforts de dynamisation de la coopération régionale en Afrique du Nord.....</b>	<b>2</b>
<b>II. Intégration régionale, commerce et croissance.....</b>	<b>6</b>
<b>III. Etat des lieux en Afrique du Nord : un commerce intra-régional marginal .....</b>	<b>7</b>
<b>IV. Estimation du potentiel de commerce intra-régional.....</b>	<b>10</b>
1. Simulation du potentiel par les outils d'analyse quantitative.....	10
1.1 Le modèle de gravité .....	10
1.2 Estimation.....	13
1.3 Analyse du potentiel de commerce.....	15
2. Identification des produits à fort potentiel pour le commerce intra-régional .....	19
3. Matrice dynamique des opportunités d'exportation intra Afrique du Nord .....	25
<b>V. Des conditions d'expansion du commerce intra-régional.....</b>	<b>28</b>
1. La mise en place d'une zone de libre-échange performante .....	29
2. Un programme régional de facilitation du commerce en Afrique du Nord .....	34
3. La libre circulation des personnes.....	35
4. L'amélioration de l'environnement des affaires .....	36
<b>Conclusion.....</b>	<b>39</b>
<b>Bibliographie.....</b>	<b>40</b>
<b>Annexes .....</b>	<b>42</b>
Annexe 1 : Estimations par les moindres carrés ordinaires (MCO).....	42
Annexe 2 : Estimations par les effets fixes, aléatoires et par le modèle Hausman- Taylor .....	43
Annexe 3 : Estimations par les variables instrumentales et le modèle autorégressif d'ordre 1 .....	44
Annexe 4 : Indice de diversification des importations et exportations (2000-2008).....	45
Annexe 5 : Pays de l'échantillon.....	46
Annexe 6 : Sigles et abréviations.....	47



# **Intégration régionale et développement du commerce intra-régional en Afrique du Nord : Quel potentiel de commerce ?**

## **Introduction**

Pour les pays en développement, l'intégration économique offre à la fois une réponse au défi structurel de l'exiguïté des marchés nationaux et un outil stratégique d'atténuation des effets négatifs d'un multilatéralisme trop asymétrique. Le marché régional structuré en zone de libre-échange ou en union douanière permet l'octroi de préférences tarifaires entre les pays concernés, sous le régime dérogatoire de l'article XXIV du GATT/OMC. Au-delà du développement des échanges commerciaux qui constitue leur raison d'être première, les projets d'intégration plus élaborés créent aussi d'autres dynamiques, dont l'ancrage régional et une plus grande prévisibilité des politiques nationales, indispensable à l'attractivité des IDE, la facilitation du dialogue politique entre les Etats partenaires et le renforcement de leurs pouvoirs de négociation sur la scène internationale.

Pour les pays d'Afrique du Nord, l'intégration régionale constitue autant une opportunité à saisir qu'un défi à relever, selon que l'on se réfère aux possibilités qu'elle offre pour une croissance soutenue de leurs économies, ou aux retards et difficultés de mise en œuvre des ambitions exprimées. Depuis le début de la décennie 90, les Etats se sont en effet engagés dans des processus d'intégration à objectifs et dimensions multiples : édification d'un marché commun, convergence des politiques macro-économiques, mise en œuvre de politiques sectorielles communes, promotion d'un environnement de paix et de sécurité

L'UMA en particulier s'est donnée pour ambition de promouvoir la recherche d'une « ...politique commune dans différents domaines », « ...la libre circulation des personnes, des services, des marchandises et des capitaux », ou encore « ...la réalisation du développement industriel, agricole, commercial, social des Etats membres... ». Plusieurs Etats de la sous-région sont par ailleurs parties prenantes à d'autres accords commerciaux régionaux et ou communautés économiques régionales qui poursuivent en tout ou en partie des objectifs similaires: Accord d'Agadir (Maroc, Tunisie, Egypte), CEN-SAD (Libye, Tunisie, Mauritanie), COMESA (Egypte, Soudan, Libye), IGAD (Soudan), GAFTA (Maroc, Tunisie, Egypte).

L'année 2012 a été notamment marquée par une multiplication des efforts de relance et d'approfondissement de l'intégration maghrébine, exprimée à la fois dans le discours politique et à travers la tenue de plusieurs réunions techniques et ou ministérielles initiées au niveau bilatéral, par des organes subsidiaires de l'UMA, ou dans le cadre du partenariat CEA/AN – UMA.

## I. Des efforts de dynamisation de la coopération régionale en Afrique du Nord

Quelques rencontres bilatérales se sont tenues courant 2012 pour promouvoir la coopération entre les pays de la sous région. Ainsi la 10<sup>ème</sup> session du **comité de suivi mauritano-tunisien** s'est tenue en avril à Nouakchott pour évaluer le processus de coopération entre les deux pays. De même, la 7<sup>ème</sup> session de **la commission de concertation politique algéro-tunisienne** s'est tenue en novembre 2012 à Tunis, afin d'examiner l'évolution de la coopération économique et commerciale entre les deux pays et les moyens de la renforcer.

Au niveau communautaire, la tenue de plusieurs réunions et foras témoigne de cette volonté de redynamiser le processus d'intégration en Afrique du Nord.

### La coopération en matière de sécurité

Dans le cadre des activités de suivi des décisions du Conseil des Ministres statutaire de l'UMA de Février 2012, une réunion des Ministres des Affaires Etrangères s'est tenue à Alger (Algérie) en juillet pour « examiner et évaluer les menaces qui pèsent sur **la sécurité dans la région du Maghreb** et définir les grands axes de coopération dans ce domaine ». Cette rencontre a été inscrite sous le sceau d'une coordination plus approfondie sur les questions sécuritaires avec un accent particulier sur l'immigration clandestine, le trafic de drogue, le terrorisme, la criminalité et la sécurité transfrontalière.

Dans le même ordre d'idées, les ministres des Affaires religieuses de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) se sont réunis en septembre 2012 à Nouakchott (Mauritanie) pour discuter du thème « l'Islam sunnite modéré et son rôle dans l'immunité culturelle des sociétés maghrébines » et promouvoir **une stratégie maghrébine commune contre les dangers de l'extrémisme religieux**. Cette réunion fait également suite aux recommandations du Conseil des Ministres des Affaires Etrangères de l'UMA tenu à Rabat (Maroc) en février 2012.

### La coopération en matière juridique et institutionnelle

Le siège du Secrétariat Général de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) à Rabat a abrité en avril 2012 une deuxième réunion de la Commission maghrébine des experts juridiques et judiciaires pour finaliser l'élaboration de deux projets relatifs aux **droits pénal et civil**, dans le cadre des efforts visant l'homogénéisation des procédures y afférentes au niveau des cinq pays membres. Cette 2<sup>ème</sup> réunion a été axée sur les points communs en matière de procédures pénale et civile, notamment en ce qui concerne les dispositions générales et les attributions de la justice, outre les mesures pour intenter un procès et les procédures de recours et d'application des jugements. La réunion s'est inscrite dans le cadre de la mise en œuvre des recommandations adoptées en février 2010 par le Conseil ministériel maghrébin chargé des affaires juridiques et judiciaires en vue de développer le système juridique et judiciaire maghrébin dans une perspective de convergence.

Le **5<sup>ème</sup> forum régional des cours de comptes maghrébines** sur les finances publiques et la bonne gouvernance s'est tenu en mars 2012 à Nouakchott (Mauritanie). Les participants ont souligné la nécessité d'améliorer le projet de loi de règlement ainsi que le respect du principe de reddition complète des comptes publics, en appliquant le régime des responsabilités, en adoptant un système budgétaire et comptable moderne et en optant pour l'usage des

technologies de l'Information et de la communication (TIC). Les participants au forum ont également recommandé de rendre exhaustif et simple le rapport de la commission des finances sur la loi de règlement, et la création d'une cellule permanente au sein des parlements nationaux pour renforcer le contrôle budgétaire.

#### La coopération en matière de développement des ressources humaines

Une réunion d'experts maghrébins en éducation et pédagogie s'est tenue en février 2012 à Rabat (Maroc) au siège du Secrétariat général de l'UMA autour d'un projet de mécanisme sous-régional pour le **jumelage des établissements d'enseignement** nationaux des pays de l'Union du Maghreb arabe. L'objectif de ce mécanisme est de renforcer la communication entre les établissements éducatifs et pédagogiques par l'échange de documents, d'études et de visites sur le terrain, entre les professeurs et les étudiants. Il vise à consolider les composantes des systèmes éducatifs maghrébins en tenant compte de l'héritage culturel commun et des perspectives de formation et d'emploi. L'équipe maghrébine en charge de ce mécanisme de jumelage soumettra la mouture finale du projet au conseil des ministres maghrébin de l'éducation, de l'enseignement supérieur et de la recherche scientifique.

#### Le développement des infrastructures

**La 13<sup>ème</sup> session de la commission ministérielle maghrébine chargée des infrastructures s'est tenue en septembre 2012 à Nouakchott (Mauritanie).** La commission a défini les priorités maghrébines dans le domaine des transports à travers le développement des infrastructures des transports aérien, terrestre et maritime et l'adaptation du cadre institutionnel, législatif et organisationnel en la matière. La commission a notamment adopté (i) le document relatif à l'unification des méthodes de formation et d'examen pour obtenir le permis de conduire dans les pays membres (ii) l'accord de coopération dans le domaine aérien et (iii) l'accord spécial relatif au transport des produits dangereux par route.

La commission a par ailleurs appelé à l'élaboration d'une stratégie maghrébine commune dans le domaine des technologies de l'information et de la communication, la mise en place d'une conception pour la création d'un pôle régional de concurrence, la création d'une structure maghrébine pour les qualifications et la mise en place d'un système maghrébin pour le commerce électronique.

#### L'esquisse d'une intégration financière en Afrique du Nord

Le Bureau pour l'Afrique du Nord de la CEA a organisé, en juillet 2012 à Casablanca (Maroc), une réunion d'experts pour réfléchir sur les conditions nécessaires à la réalisation d'une **intégration financière** et sur les mécanismes de gouvernance régionale à mettre en œuvre pour y parvenir. Les experts se sont notamment inspirés des initiatives réussies menées par d'autres groupements économiques régionaux pour mieux identifier les pré-requis et les fondements d'une intégration financière effective en Afrique du Nord. Coopération en matière fiscale

#### La coopération en matière fiscale

Le Secrétariat général de l'UMA a organisé en mai 2012 une réunion d'experts maghrébins en fiscalité dans le cadre des préparatifs d'une rencontre prochaine des directeurs généraux des impôts et d'une session du conseil ministériel maghrébin des finances et de la monnaie qui

sera consacrée à l'élaboration d'une approche maghrébine dans le domaine fiscal. Les experts ont notamment appelé à une intensification de la coordination entre les systèmes fiscaux des pays de l'UMA en vue de stimuler les investissements dans l'espace maghrébin.

### La coopération commerciale

La Confédération Générale des Entreprises du Maroc (CGEM), la Confédération Générale des Entreprises Algériennes (CGEA) et l'Union Tunisienne de l'Industrie, du Commerce et de l'Artisanat (UTICA) se sont réunies en octobre 2012 à Casablanca (Maroc) en vue de créer un **Forum Social des Employeurs** du Maghreb. A cette occasion, les trois organisations ont appelé leurs gouvernements à mettre en place un nouveau contrat social basé sur l'échange d'expériences entre les pays du Maghreb afin d'aboutir à un grand marché maghrébin de travail et d'encourager le dialogue social au sein de ces pays tout en veillant à mettre en place des mécanismes de protection et de sécurité pour les travailleurs.

Une union maghrébine du consommateur a été créée en mars 2012 à Oran (Algérie), en marge des travaux du congrès scientifique arabe pour la défense du consommateur. L'Union maghrébine du consommateur dont le siège sera à Alger (Algérie), aura pour mission de renforcer les efforts des pouvoirs publics de la sous-région dans le domaine de la défense des intérêts du consommateur. Elle aura notamment à mettre en place un système d'alerte pour la lutte contre toutes les formes de contrefaçon et à promouvoir l'échange d'expériences entre les Etats membres.

En matière de **facilitation du commerce**, un atelier ministériel a eu lieu en juin 2012 à Rabat (Maroc) pour la présentation d'un rapport de la Banque Mondiale intitulé « Etude régionale sur la facilitation du commerce et les infrastructures pour les pays du Maghreb ». L'étude, élaborée en coordination avec les cinq pays maghrébins (Algérie, Libye, Mauritanie, Maroc et Tunisie) et en collaboration avec le Secrétariat général de l'UMA, identifie les barrières spécifiques concernant les échanges commerciaux et propose un plan détaillé permettant de les surmonter. Une méthode comparative des effets d'un certain nombre de contraintes sur les échanges commerciaux mise au point dans le cadre de ce rapport a révélé qu'en raison d'un faible réseau d'infrastructures routières et d'une série de barrières non tarifaires, les coûts intra-Maghreb des produits agricoles et industriels étaient pratiquement trois fois plus élevés que ceux en vigueur au sein de l'Union Européenne.

Dans le même ordre d'idées, une équipe d'experts maghrébins a parachevé, en mai 2012, au siège du Secrétariat général de l'UMA, un travail préliminaire relatif à l'élaboration des listes des produits agricoles et de la pêche devant être échangés librement entre les pays de l'UMA. La préparation de ces listes s'inscrit dans le cadre du projet d'instauration d'une zone de libre-échange maghrébine. Il convient de rappeler que le conseil des ministres maghrébins a signé, en juin 2010, à Tripoli, l'accord de convention visant l'instauration d'une zone de libre-échange des produits agricoles entre les pays de l'UMA et que la commission ministérielle spécialisée dans la sécurité alimentaire réunie en 2009 à Marrakech (Maroc), avait mis l'accent sur la nécessité de renforcer **les échanges de produits agricoles afin de réaliser la sécurité alimentaire** dans la région.

Ces nombreuses initiatives dénotent bien la volonté des Etats de jeter les bases d'un marché régional. Mais en dépit des multiples efforts déployés au cours des deux dernières décennies, le rythme de mise en œuvre des objectifs d'intégration en Afrique du Nord reste globalement lent, eu égard aux défis de développement de la sous-région et aux mutations de



l'environnement économique international. La circulation des marchandises en franchise totale des droits et taxes d'entrée, qui devait constituer l'étape première du processus d'édification d'un marché commun maghrébin, accuse un important retard, et le commerce entre les Etats membres de l'Union, avec les autres Etats de la sous-région ou du Continent reste très en deçà des attentes formulées et des potentialités. Dans le contexte actuel de quasi-récession de la zone Euro, une libéralisation des échanges entre les pays d'Afrique du Nord serait un important levier de stimulation de la croissance et ouvrirait des perspectives réelles d'amélioration des balances commerciales et des soldes des comptes courants de la plupart des Etats membres de l'UMA.

La partie thématique du présent rapport se veut être une contribution à la réflexion sur cette dimension de l'intégration maghrébine, à travers une analyse succincte des données actuelles, une estimation du potentiel de commerce intra-Afrique du Nord, et un examen prospectif des conditions d'expansion de ce marché.

## II. Intégration régionale, commerce et croissance

L'intégration régionale, à travers la théorie des zones de libre échange et des unions douanières, a été reconnue par tous les Etats parties aux accords de l'OMC comme étant un important vecteur d'expansion du commerce mondial (Préambule du mémorandum d'accord sur l'interprétation de l'article XXIV du GATT). La multiplication des accords de libre-échange observée depuis l'entrée en vigueur de l'Acte final de l'Uruguay Round<sup>1</sup> (plus de 200) illustre bien la pertinence des processus d'intégration économique comme cadres stratégiques de développement des échanges et la place de plus en plus grande qu'ils occupent dans le commerce international. Les zones de libre-échange, avec leurs effets statiques et dynamiques, contribuent au bien-être collectif régional et mondial (Viner, 1950), en dépit des réserves formulées par certains analystes (Balassa, 1971 ; Krugman 1994) sur le caractère discriminatoire des accords régionaux et sur les risques de détournement du commerce au profit de produits peu compétitifs. Le démantèlement des obstacles tarifaires et non tarifaires au commerce accroît le volume des échanges entre les pays partenaires de la ZLE et promeut une spécialisation plus poussée des pays sur la base de leurs avantages comparatifs.

Dans le même temps, la corrélation positive entre commerce et croissance largement développée par la théorie économique, fait aujourd'hui l'objet d'un consensus entre les auteurs de doctrine (Baldwin 2003 ; Grossman et Helpman 1994). L'ouverture commerciale, qu'elle soit par le biais de réformes nationales, dans le cadre d'accords régionaux ou des négociations multilatérales, exerce des effets de levier sur l'économie à travers plusieurs canaux de transmission : (i) elle accroît la taille des marchés et permet ainsi de réaliser des rendements d'échelle croissants ; (ii) elle améliore la compétitivité des entreprises et favorise une meilleure allocation des ressources ; (iii) elle constitue un important vecteur de transmission des innovations technologiques entre partenaires commerciaux, par le biais des IDE ou du fait des contraintes de mise à niveau qu'exerce la concurrence sur les entreprises nationales. La baisse significative des barrières commerciales et des coûts des transactions amorcée depuis 1947 avec la conclusion du GATT s'est notamment traduite par une forte progression du commerce international, qui est passé de 8% à près de 25% du PIB mondial en 2010 (CEA, 2010). Baldwin (2003) note du reste que la croissance de l'Asie de l'Est et du Sud-est des trente dernières années a été pour l'essentiel tirée par la libéralisation du commerce et le choix assumé de ces pays de produire pour le marché mondial plutôt que de chercher à se suffire à eux-mêmes. Par ailleurs, une plus grande exposition au marché régional ou mondial oblige les pouvoirs publics à une gouvernance économique plus vertueuse et à la mise en œuvre de politiques qui réduisent les distorsions des prix relatifs.

---

<sup>1</sup> OMC ; Base de données sur les ACR ; Octobre 2012

### III. Etat des lieux en Afrique du Nord : un commerce intra-régional marginal

Le commerce extérieur des Etats de la sous-région est pour l'essentiel dominé par le poids du partenaire européen. En dépit d'une légère baisse en valeur relative observable tout au long de la décennie 2000, l'Europe reste le premier client et le premier fournisseur de l'Afrique du Nord, avec en 2011 51,3% des exportations et 44,3% des importations. Cette position devrait rester prépondérante sur le moyen terme, en raison de la proximité géographique du marché européen, des opportunités de délocalisation qu'offre cette proximité, et de l'effet de création de commerce qui devrait résulter des accords de partenariat conclus ou en négociation entre certains pays d'Afrique du Nord et l'Union Européenne. Comparativement, le commerce intra Afrique du Nord reste marginal, nonobstant le doublement en valeur absolue des exportations entre 2006 et 2011. Comme le montre le tableau 1, les opportunités d'échanges intra-Afrique du Nord demeurent pour l'instant peu exploitées. En valeurs relatives, cette configuration du commerce extérieur de la sous-région illustre bien le très faible positionnement des produits nord africains sur le marché sous-régional et en Afrique.

Tableau 1 : Evolution et répartition des exportations de marchandises de la sous-région ; en milliards \$EU

<b>Afrique du Nord Vers.....</b>	<b>Afrique du Nord</b>	<b>Reste Afrique</b>	<b>Europe</b>	<b>Monde</b>
2001	1,5	0,3	34,4	49,8
2006	3,5	0,9	82,7	135,4
2011	7,6	3,9	87,5	170,6

En pourcentage

	<b>Part Afrique du Nord</b>	<b>Part Reste de l'Afrique</b>	<b>Part Europe</b>
2001	3%	0,6%	69,1%
2006	2,6%	0,6%	61,1%
2011	4,4%	2,3%	51,3%

Sources : CEA-AN ; Rapport économique 2012

Les déclinaisons nationales fournies par le Centre Africain des Statistiques/CEA donnent par ailleurs une situation relativement contrastée entre les Etats de la région. L'Egypte et la Tunisie affichent toutes deux un taux à deux chiffres d'exportations intra-régionales (10,5 et 11,9% en 2010), très proche de la moyenne du commerce intra-Africain (12,9%). Les produits échangés portent notamment sur les articles d'habillement et autres articles en matières textiles, les ouvrages en cuir, les produits chimiques et dérivés, les produits du cru (aliments et animaux vivants). Pour les cinq autres pays, la sous-région Afrique du Nord ne constitue pas pour l'instant un débouché commercial significatif, en dépit de l'amélioration enregistrée en 2010 sur les flux du Maroc et de la Mauritanie vers le reste du Continent (7,2 et 6,4%, contre 4,6 et 1,8% en 2009).

Tableau 2: Parts de l'Afrique du Nord et de l'Afrique dans les exportations de la sous-région en 2010.

	Exportations totales en Mds. \$EU	Part Afrique du Nord	Part totale Afrique
Algérie	57,1	1,7596 = 3,01 %	1,839 = 3,2 %
Egypte	25,0	2,6337 = 10,5 %	4,068 = 16,2 %
Libye	41,8	1,0495 = 2,5 %	1,109 = 2,6 %
Maroc	17,5	0,3664 = 2,1 %	1,275 = 7,2 %
Mauritanie	2,1	0,0085 = 0,4 %	0,136 = 6,4 %
Soudan	11,4	0,0847 = 0,7 %	0,232 = 2,0 %
Tunisie	16,4	1,9539 = 11,9 %	2,154 = 13,1 %
Afrique du Nord	171,3	7,8563 = 4,5 %	10,814 = 6,3 %

Source: CEA; African Trade Compendium Trade 2011; et calculs CEA-AN; 2012

En valeurs relatives, le recul de la part de l'Europe dans les importations totales des pays nord africains n'a pas bénéficié aux produits originaires de la sous-région, leur ratio ayant très peu progressé sur dix ans, et la part du reste du Continent s'étant légèrement inscrite à la baisse.

Tableau 3 : Evolution et répartition des importations de marchandises, En milliards \$EU

Importations Origine.....	Afrique du Nord	Reste Afrique	Europe	Monde
2001	1,5	0,7	27,4	48,5
2006	4,1	0,8	46,1	92,1
2011	7,2	2,3	83,8	188,9

En pourcentage

	Afrique du Nord	Reste Afrique	Europe
2001	3,1%	1,4%	56,5%
2006	4,4%	0,8%	50,1%
2011	3,8%	1,2%	44,3%

Source : Calculs CEA-AN ; Rapport économique 2012

La répartition par pays des données 2010 montre toutefois une demande régionale 'Afrique du Nord' appréciable de la Libye (11% de ses importations totales) et dans une moindre mesure du Soudan (8,6%) et de la Tunisie (7,2%). A l'échelle du Continent, c'est le Soudan qui arrive en tête avec un taux d'ouverture au commerce intra-africain de 16,2%, suivi par la Libye (11,1%) et la Mauritanie (10,4%). Pour les autres pays de la sous-région, la part des produits originaires d'Afrique subsaharienne oscille entre 0,4% (Tunisie) et 1,8% (Algérie), très en deçà de la moyenne continentale (13,3%).

Tableau 4 : Parts de l'Afrique du Nord et de l'Afrique dans les importations de la sous-région en 2010

	Importations totales en Mds. \$EU	Part Afrique du Nord	Part Afrique
Algérie	40,9	0,535 = 1,3 %	1,298 = 3,1 %
Egypte	53,0	0,925 = 1,7 %	1,712 = 3,2 %
Libye	24,3	2,681 = 11,0 %	2,714 = 11,1 %
Maroc	35,3	1,553 = 4,4 %	2,088 = 5,9 %
Mauritanie	1,7	0,083 = 4,8 %	0,177 = 10,4 %
Soudan	9,9	0,861 = 8,6%	1,604 = 16,2 %
Tunisie	22,0	1,593 = 7,2%	1,674 = 7,6 %
Afrique du Nord	187,1	8,231 = 4,4%	11,267 = 6,0 %

Source : UNCTAD Stat ; Mises à jour Novembre 2011

Sur la décennie 2001-2010, la part des flux commerciaux intra- Afrique du Nord dans le commerce total de la sous-région plafonne à un peu moins de 5%, et le tableau ci-après relatif aux échanges intra-CERs illustre bien le faible niveau d'ouverture commerciale entre pays de la sous-région.

Tableau 5 : Part du commerce intra-africain 2010; par CER/CESR ; en %

Exportations vers      - - - - ->      (% des exportations totales)

Zone	UMA	CEMAC	COMESA	CEEAC	CEDEAO	SADC	UEMOA	Afrique	Monde
UMA	<b>3.1</b>	0.2	1.6	0.3	0.6	0.2	0.4	4.8	100.0
CEMAC	0.8	<b>2.1</b>	0.3	2.4	1.1	0.6	0.3	4.5	100.0
COMESA	2.6	0.1	<b>8.0</b>	1.7	0.4	5.7	0.2	13.0	100.0
CEEAC	0.3	0.8	1.9	<b>1.0</b>	0.5	4.4	0.1	6.3	100.0
CEDEAO	0.5	2.0	0.3	2.3	<b>9.2</b>	4.0	5.3	15.8	100.0
SADC	0.3	0.2	7.8	1.9	1.3	<b>11.2</b>	0.3	14.6	100.0
UEMOA	1.6	2.5	0.8	3.3	29.1	4.8	<b>15.0</b>	38.3	100.0
AFRIQUE	1.6	0.7	4.4	1.7	2.6	5.4	1.3	<b>11.9</b>	100.0
MONDE	0.8	0.1	0.9	0.2	0.7	0.9	0.2	3.1	100.0

Source : Annuaire statistique BAD-CEA-UA ; Edition 2012

Des données qui précèdent, il ressort que le commerce intra-Afrique du Nord reste très marginal, en deçà de la moyenne de la plupart des autres régions du Continent. Le constat de cette contre-performance ouvre en même temps des perspectives réelles pour un redressement durable des balances commerciales de la plupart des pays, notamment par une optimisation des opportunités existantes dans la sous-région.

## IV. Estimation du potentiel de commerce intra-régional

En matière de développement des échanges, les facteurs structurels tels que le niveau des revenus ou les distances sont souvent plus déterminants que les effets des politiques économiques dans le dynamisme d'un marché régional. Par ailleurs, l'existence de liens culturels, linguistiques et sociologiques entre les Etats confère à la sous-région considérée les caractéristiques des zones économiques dites « *naturelles* », dans lesquelles « *...les échanges sont...* » en principe « *...plus intenses qu'avec le reste du monde, en l'absence de barrières aux échanges et d'accords préférentiels* » (Krugman, P ; Geography and Trade ; MIT Press, 1991).

L'espace Afrique du Nord répond pour l'essentiel à ce descriptif de zone économique naturelle. Il dispose en même temps de la plupart des déterminants d'un marché régional performant, avec une population estimée en 2010 à environ 200 millions d'habitants (90 millions pour les cinq pays de l'UMA), un PIB nominal moyen de l'ordre de 4400 dollars par habitant, la continuité de l'espace physique et un niveau appréciable d'infrastructures de transport, toutes données qui se recoupent avec les principales variables des modèles gravitationnels utilisés pour l'estimation du potentiel de commerce des zones d'échanges structurées autour des relations de proximité.

### 1. Simulation du potentiel par les outils d'analyse quantitative

#### 1.1 Le modèle de gravité

Le modèle gravitationnel est inspiré de la loi de la gravité de Newton, loi selon laquelle l'attraction entre deux corps est fonction de leurs masses respectives et de la distance qui les sépare. Cette loi est matérialisée par l'équation ci-dessous où  $A_{ij}$  représente l'attraction,  $M_i$  et  $M_j$  les masses respectives des corps  $i$  et  $j$ , et  $D_{ij}$  la distance qui les sépare.

$$A_{ij} = M_i \cdot M_j / D_{ij} ; \text{ avec } i \neq j$$

##### 1.1.1 Revue de littérature

En 1860, H. Carey fut le premier à appliquer la loi de Newton au comportement humain via « l'équation de gravité » avant qu'elle ne soit largement utilisée dans les sciences sociales. Son application au commerce international a été développée pour la première fois par Tinbergen (1962) et Pöyhönen (1963). Dans le modèle de base, le volume des échanges entre pays partenaires est une fonction croissante de leur taille mesurée par le revenu national, et une fonction décroissante des coûts de transport approximatés par la distance qui sépare les deux centres économiques.

$$X_{ij} = A(Y_i \cdot Y_j / D_{ij}) ; i \neq j \text{ et } D_{ij} \neq 0$$

Avec :  $A$  une constante ;  $X_{ij}$  le volume du commerce entre les pays  $i$  et  $j$  ;  $Y_i$  et  $Y_j$  les PIB respectifs des pays  $i$  et  $j$  ;  $D_{ij}$  la distance entre les pays  $i$  et  $j$ . A la suite de ces travaux, Linnemann (1966) inclut la population comme un élément de la taille des pays partenaires, ce qui vaut au modèle l'appellation « modèle de gravité augmenté ». Cet apport tient compte de ce fait du niveau de développement, en mesurant le revenu par habitant dans les pays considérés. La forme log-linéaire de ce modèle se présente comme suit :

$$\ln X_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln N_i + \beta_4 \ln N_j + \beta_5 \ln D_{ij}$$

Avec :  $N_i$  et  $N_j$  les populations respectives des pays  $i$  et  $j$  ;  $\beta_0$  la constante ;  $\beta_1$  ;  $\beta_2$  ;  $\beta_3$  ;  $\beta_4$  ;  $\beta_5$  ; les coefficients associés aux variables  $Y_i$ ,  $Y_j$ ,  $N_i$ ,  $N_j$  et  $D_{ij}$ .

Les modèles de gravité ont connu un succès empirique du fait de leur robustesse à l'étude de divers flux inter régionaux, bien que n'ayant pas jusqu'à un passé récent de solides fondements théoriques. James Anderson (1979) et Bergstrand (1985) apportent les premières justifications théoriques au modèle en y intégrant des facteurs de résistance au commerce tels que les prix multilatéraux, les coûts de transports et les coûts divers supportés par les consommateurs. Plus récemment, Anderson et Van Wincoop (2003) mesurent l'impact de « l'effet frontière » dans le volume des échanges entre les provinces frontalières aux Etats Unis et au Canada. A travers ces divers travaux, les auteurs ont tenté d'apporter des réponses sur les déterminants des flux bilatéraux de commerce. Baïer et Bergstrand (2001) concluent que la croissance du commerce international au cours de ces quarante dernières années est expliquée approximativement à 69% par la croissance du PIB réel, 26% par la réduction des barrières tarifaires et les accords préférentiels de commerce et à 9% par les coûts de transport.

Les études des potentiels de commerce permettent d'obtenir un aperçu du niveau d'intégration des économies appartenant à des zones d'intégration régionale ou de libre échange. L'évaluation quantitative de la nouvelle politique de voisinage dans l'UE (Péridy, 2006) a permis d'estimer le potentiel de commerce des nouveaux voisins de l'Union. Partant de cette perspective, il est possible d'évaluer les effets d'une zone de libre échange sur les variations des flux de commerce durant une période donnée. Suivant la même logique, il est également possible de simuler les niveaux de commerce qui pourraient être escomptés, suite à la création d'une zone de libre échange, justifiant par conséquent l'opportunité d'un tel espace.

### 1.1.2 Présentation du modèle

Le modèle utilisé est inspiré de celui de Linnemann (1966). Cela permet de construire l'équation de base du modèle comme suit :  $\ln X_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_i + \alpha_2 \ln Y_j + \alpha_3 \ln D_{ij}$  (1)

$\alpha_0$  : La constante ;  $\alpha_1$ ,  $\alpha_2$  et  $\alpha_3$  les coefficients associés aux variables explicatives  $i$  et  $j$  représentent respectivement les pays exportateur et importateur ;

$\ln X_{ij}$  : Le logarithme du volume des exportations du pays  $i$  vers le pays  $j$  en millions de dollars ;

$\ln Y_{it}$  : Le logarithme du Produit Intérieur Brut (PIB) du pays  $i$  en millions de dollars ; et

$\ln Y_{jt}$  : le logarithme du Produit Intérieur Brut (PIB) du pays  $j$  en millions de dollars ;

$\ln D_{ij}$  : Le logarithme de la distance pondérée entre les pays  $i$  et  $j$ .

A l'équation (1) ainsi déclinée, sont ajoutées les variables muettes (ou « dummy ») testées empiriquement telles que la frontière commune, la langue, l'accès à la mer, le lien colonial et l'intégration régionale, pour capter l'influence de ces facteurs sur les flux de commerce observés. Cette nouvelle spécification donne l'équation (2).

$$\ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{it} + \alpha_2 \ln Y_{jt} + \alpha_3 \ln D_{ij} + \alpha_4 \text{Contig}_{ij} + \alpha_5 \text{Langoff}_{ij} + \alpha_6 \text{Enclav}_{ij} + \alpha_7 \text{Colony}_{ij} + \alpha_8 \text{AIR}_{ijt} + b_i + c_j + v_t + u_{ij} + \varepsilon_{ijt} \quad (2)$$

Avec :

$b_i$  : Les effets spécifiques au pays  $i$  ;  $c_j$  : Les effets spécifiques au pays  $j$

$v_t$  : Les effets temporels

$u_{ij}$  : Les effets individuels spécifiques aux couples de pays

$\varepsilon_{ijt}$  : Les résidus

Et les variables muettes suivantes :

$Contig_{ij}$  : la variable binaire pour l'effet d'une frontière commune prend la valeur 1 si  $i$  et  $j$  ont une frontière commune, et 0 autrement.

$Langoff_{ij}$  : la variable binaire pour le partage d'une langue officielle prend la valeur 1 si  $i$  et  $j$  partagent une même langue officielle, et 0 autrement.

$Enclav_{ij}$  : la variable binaire d'enclavement qui est égale à 2 si  $i$  et  $j$  sont tous les deux des pays enclavés, 1 si l'un des deux partenaires n'a pas de frontière maritime, et 0 s'ils ont tous une frontière maritime.

$Colony_{ij}$  : la variable binaire de lien colonial est égale à 1 si  $i$  et  $j$  ont des liens coloniaux, et 0 sinon.

$AIR_{ijt}$  : Prend la valeur 1 si  $i$  et  $j$  font parti d'une même zone de libre échange, et 0 autrement.

La spécificité de la région doit être prise en compte, d'où la présence de variables identifiant les flux entre les pays de l'UMA d'une part et les flux entre les pays de l'UMA et le reste du monde d'autre part. La variable  $UMA$  prend la valeur 1 si  $i$  et  $j$  appartiennent à l'UMA et 0 autrement. La variable  $UMA\_MONDE$  est égale à 1 si l'un des deux partenaires est de l'UMA et 0 autrement.

Afin de considérer l'effet de la mobilité des capitaux (qui influe très souvent sur les échanges) sur le marché financier, nous retenons la variable  $Kaopen$ . L'ouverture financière mesurée par la variable muette  $kaopen$  est révélatrice de l'impact des restrictions des mouvements de capitaux sur l'accroissement du commerce. Cet aspect a été fortement souligné dans le rapport 2010 du FEMISE <sup>2</sup> intitulé « *Crise et voie de sortie de crise dans les pays méditerranéens* ». Cette variable donne une mesure de l'effet des restrictions sur le compte courant et le compte de capital.  $Kaopen$  est une variable muette égale à 2 s'il n'y a pas d'ouverture des comptes courants et de capital en  $i$  et  $j$ , 1 si l'un des deux pays est ouvert et 0 si les deux partenaires sont ouverts. Cela donne l'équation 3:

$$\ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{it} + \alpha_2 \ln Y_{jt} + \alpha_3 \ln D_{ij} + \alpha_4 Contig_{ij} + \alpha_5 Langoff_{ij} + \alpha_6 Enclav_{ij} + \alpha_7 Colony_{ij} + \alpha_8 AIR_{ijt} + \alpha_9 Kaopen + \alpha_{10} UMA + \alpha_{11} UMA\_MONDE + b_i + c_j + u_{ij} + v_t + \varepsilon_{ijt} \quad (3)$$



### 1.1.3 Echantillonnage et source des données

L'analyse porte sur un échantillon de 191 pays, sur la base de données disponibles pour une période de 25 ans allant de 1982 à 2006. Elles proviennent essentiellement de la base de données de gravité « The Gravity Dataset », du fichier de données actualisées sur les liens historiques et coloniaux « Col-regfile09 » et de la base de données « Distance » pour les données géographiques du CEPII<sup>3</sup>.

La variable *Kaopen* est tirée de la base de données de Shinn et Ito<sup>4</sup> pour la mesure de l'ouverture financière de l'économie. Elle est la résultante de l'agrégation de quatre autres coefficients :

K1 pour les taux de change; K2 pour les transactions sur le compte courant ; K3 pour les transactions sur le compte de capital; K4 pour les contraintes sur les procédures d'exportation.

Pour améliorer de manière significative le pouvoir explicatif du modèle, il ne sera retenu que les observations qui ne présentent pas de données manquantes pour les exportations. Par ailleurs, l'une des grandes difficultés des modèles de gravité étant l'approximation des coûts de commerce, il sera retenu, pour les besoins de cette étude, le logarithme de la distance pondérée  $D_{ij}$  (issue de la base de données du CEPII), comme un « proxy » des coûts de commerce. C'est une mesure de la distance entre les deux principales villes des pays partenaires, pondérée par le poids respectif de chaque ville dans la population totale de chaque pays. Les variables muettes *UMA* et *UMA\_MONDE* sont construites à partir de la base de données du CEPII. Elles captent l'effet de l'appartenance à la zone UMA dans les échanges intra UMA et UMA-Reste du monde.

## 1.2 Estimation

### 1.2.1 Signes anticipé des variables

Les signes attendus des variables décrivent leurs effets sur les flux commerciaux et leurs coefficients permettent d'appréhender les proportions dans lesquelles elles affectent les variations de ces flux. La présence des logarithmes dans ces équations linéaires offre l'avantage d'interpréter leurs coefficients comme des élasticités, d'où leur choix dans la construction du modèle.

Le signe attendu du PIB est positif, car plus les économies sont développées, plus elles auront tendance à commercer,  $\alpha_1$  et  $\alpha_2$  devraient être donc de signe positif. La distance pondérée qui donne une approximation des coûts de commerce affecte négativement les échanges. Les pays très éloignés géographiquement devront supporter des coûts plus élevés.

L'enclavement a une influence négative sur les échanges car il engendre des coûts de transaction plus élevés pour les pays dépourvus de frontière maritime. Les statistiques du commerce international montrent que 80% du commerce de marchandises dans le monde se font par voie maritime (CNUCED, 2009). A contrario, la proximité devrait favoriser les flux

---

<sup>3</sup> Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales

<sup>4</sup> «A New Measure of Financial Openness», Journal of Comparative Policy Analysis, Volume 10, Issue 3  
September 2008, p. 309 – 322.  
[http://web.pdx.edu/~ito/Chinn-Ito\\_website.htm](http://web.pdx.edu/~ito/Chinn-Ito_website.htm).

commerciaux, et la présence ou non d'une frontière commune devrait avoir un impact significatif sur le volume des échanges, d'où l'anticipation d'un signe positif pour  $\alpha_4$ .

Le partage d'une langue officielle permet également de réduire les obstacles aux échanges. Cette facilité à communiquer doit se refléter positivement sur les flux de commerce. Nous anticipons donc un signe positif pour la variable  $Langoff_{ij}$ . De même, des liens historiques ont aussi tendance à faciliter les échanges entre certains pays et le plus souvent positivement, notamment les relations entre ex-colonies et ex-métropoles (Eichengreen & Douglas A. Irwin, 1998).

L'existence d'un accord d'intégration régionale est de nature à rapprocher les économies signataires et devrait donc stimuler les échanges en réduisant les barrières tarifaires et les coûts de transactions. L'ouverture financière engendre des mouvements de capitaux plus importants et une plus grande facilité à échanger. Le signe attendu de la variable  $Kaopen$  sera négatif.

### **1.2.2 Méthodes d'estimation**

Afin de réaliser une bonne estimation et dans le souci d'obtenir des résultats assez robustes, il sera procédé selon la méthodologie ci-après.

Dans une première phase, les équations (1) et (2) sont estimées par la méthode des moindres carrés ordinaires sur les données groupées (pooled data), sans tenir compte de la dimension temporelle. Cette première approche permet de vérifier la conformité des signes des coefficients au regard des hypothèses formulées précédemment. Il sera ensuite fait recours à l'estimateur des effets fixes encore appelé « within » qui fixe les effets individuels et effectue alors une régression sur les moyennes individuelles de sorte à obtenir une plus grande précision dans l'estimation. Cet estimateur ne permet toutefois pas d'estimer les variables invariantes dans le temps. La régression sera donc faite avec l'estimateur des effets aléatoires encore appelé « between » qui utilise les moindres carrés généralisés pour palier à cette insuffisance de la méthode des effets fixes. Ainsi, il sera procédé aux différents tests statistiques tels que celui de Hausman pour vérifier la pertinence du choix entre le modèle à effets fixes et le modèle à effets aléatoires, le test de Breusch-Pagan pour l'hétéroscédasticité et le modèle Hausman-Taylor pour la détection éventuelle d'endogénéité. D'autres tests permettront de peaufiner l'étude afin d'obtenir des résultats assez cohérents pour la suite des analyses.

### **1.2.3 Résultats des estimations**

La première régression (*équation (1)*) en coupe instantanée faite sur les données empilées donne des résultats d'ensemble satisfaisants du point de vue des signes attendus et de la significativité. Elle est ensuite appliquée à l'équation (2), avec des résultats presque similaires. Le PIB contribue positivement à accroître le volume des échanges. Une hausse de 1% du PIB du pays exportateur(i) entraîne, toutes choses égales par ailleurs, une hausse des exportations de 1,07%, et une hausse de 1% de celui du pays importateur(j) entraîne une hausse des exportations de 0,88%.

La distance séparant les centres économiques des pays partenaires réduit considérablement les flux d'exportation. Ainsi, une hausse de la distance de 1% entraîne, toutes choses égales par ailleurs, une baisse des exportations plus que proportionnelle de -1,25%.

L'estimation de l'équation (3) par la méthode des moindres carrés ordinaires donne des signes négatifs pour les variables *UMA* et *UMA\_Monde*, respectivement -0,53 et -0,64. Ceci signifie que toutes choses égales par ailleurs, le commerce bilatéral est en moyenne 53% plus faible quand il se passe entre pays de l'UMA, et 64% plus faible en moyenne quand il se passe entre un pays de l'UMA et un pays du reste du monde. L'appartenance à cette zone affecte négativement les flux d'exportations.

Avec un coefficient de détermination  $R^2=0,65$  les variations des exportations sont expliquées à 65% par les variables explicatives du modèle. Ces résultats permettent de poursuivre la régression avec l'estimateur des effets fixes. L'estimateur « within » des effets fixes calcule la matrice de variance-covariance en fixant les erreurs de l'équation (2). Ainsi, les effets individuels et temporels sont supposés constants et retenus dans la constante  $\alpha_0$ . Cet estimateur donne des coefficients significatifs dans l'ensemble au seuil de 1% et des signes attendus. Toutefois, les coefficients associés aux PIB de *i* et *j* baissent considérablement (passant respectivement de 1,07 à 0,62 et de 0,88 à 0,61), avec  $R^2_{\text{within}} = 0,11$  ; d'où le faible pouvoir explicatif du modèle par cet estimateur.

Les tests habituels d'homogénéité, de significativité et autres ont été effectués et donnent des résultats satisfaisants.

### 1.3 Analyse du potentiel de commerce

#### 1.3.1 Le potentiel au niveau global

Les exportations de la zone Afrique du Nord sont visiblement très en deçà de leur niveau potentiel au regard des prédictions faites par le modèle de gravité, et représentent moins de 50% de la valeur prédite. Cela signifie que les pays d'Afrique du Nord n'échangent pas assez, étant donné le niveau de PIB, la proximité et les autres déterminants des échanges considérés par le modèle. De même, il est remarquable de noter des niveaux de réalisation très variés dans cette zone, allant de 151% pour la Mauritanie à 6% pour le Soudan.

Tableau 7 : Exportations simulées, zone Afrique du Nord ; en millions de dollars

Pays	Exportations observées	Exportations estimées	Exportations observées en pourcentage des exportations estimées
Algérie	1138.37	2334.73	48.76
Egypte	992.47	2668.62	37.19
Libye	864.02	1136.05	76.05
Maroc	234.96	881.71	26.65
Mauritanie	21.56	14.23	151.48
Soudan	119.82	1868.90	6.41
Tunisie	1124.71	982.52	114.47
<b>Total</b>	<b>4495.89</b>	<b>9886.77</b>	<b>45.47</b>

Sources : Calculs sur la base des estimations et données CNUCED

Ce constat n'est toutefois pas spécifique au Maghreb ; les estimations faites dans d'autres zones de libre échange en Afrique ont révélé également des niveaux réels de commerce nettement en dessous du potentiel, en dépit de niveaux d'échanges intra zone plus élevés qu'au Maghreb. A titre d'exemple, les importations et exportations intra-UEMOA prédites sont supérieures d'au moins 50% aux flux commerciaux observés (Daniel Gbetnkom et Désiré Avom, 2005) ; l'estimation du potentiel de commerce dans la SADC révèle un potentiel de 20% des exportations totales, contre 12% pour le commerce observé (KisuSimwaka, 2010).

Dans l'optique de cerner particulièrement le cas des pays du Maghreb, nous analysons de manière spécifique les résultats obtenus pour la zone UMA. Il apparaît dans le tableau 8 ci-dessous que l'UMA se trouve à environ 56% de son potentiel de commerce. Ce taux est par ailleurs légèrement supérieur à celui de l'ensemble de la zone Afrique du Nord. Bien que présentant des niveaux d'échanges moins élevés que ceux relevés pour la zone Afrique du Nord, la Mauritanie et la Tunisie auraient tout de même atteint leurs potentiels d'exportation respectifs dans l'UMA. L'exemple de la Libye est le plus marquant car ce pays a quasiment atteint son niveau potentiel dans l'UMA avec 97%, ce qui est bien loin de son niveau atteint pour l'ensemble de l'Afrique du Nord (37%). La Libye échange ainsi beaucoup au sein de l'UMA, et beaucoup moins qu'il ne le pourrait avec l'Égypte et le Soudan. Cela contraste quelque peu avec les chiffres observés avec le Maroc et l'Algérie qui échangent plus avec l'Égypte et le Soudan.

Tableau 8: Exportations simulées ; zone UMA

<b>Pays</b>	<b>Exportations observées</b>	<b>Exportations estimées</b>	<b>Exportations observées en pourcentage des exportations estimées</b>
<b>Algérie</b>	656.87	2202.99	29.82
<b>Libye</b>	732.67	753.35	97.25
<b>Maroc</b>	198.30	834.23	23.77
<b>Mauritanie</b>	15.41	13.03	118.22
<b>Tunisie</b>	1053.67	937.60	112.38
<b>Total</b>	<b>2656.92</b>	<b>4741.21</b>	<b>56.04</b>

Sources : Calculs sur la base des estimations et données CNUCED

L'analyse de ces résultats offre un aperçu des données agrégées pour des volumes d'exportation donnés, mais ne permet toutefois pas de percevoir la répartition de ces exportations selon les pays partenaires et dans des proportions ou des volumes précis. Afin d'obtenir une vue plus détaillée sur ces échanges, il est procédé à l'analyse de ces exportations par pays d'origine.

### ***1.3.2 Analyse du potentiel dans l'UMA ; par pays***

La zone UMA présente un niveau d'intégration plus élevé que la moyenne de l'Afrique du Nord et il paraît important de ce point de vue d'appréhender le poids des pays partenaires dans les flux d'exportation observés. Dans le tableau ci-dessous, nous notons le rôle majeur de la Tunisie qui compte à lui seul pour près de 40% des exportations intra UMA.

Tableau 9 : Répartition des exportations réelles (observées), zone UMA.

Pays	Exportations réelles	Pourcentage
Algérie	656.87	24.72
Libye	732.67	27.58
Maroc	198.30	7.46
Mauritanie	15.41	0.58
Tunisie	1053.67	39.66
<b>Total</b>	<b>2656.92</b>	<b>100.00</b>

Sources : Calculs sur la base des estimations et données CNUCED

#### - Potentiel de l'Algérie

A la lumière du tableau ci-dessous, les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie sont le Maroc et la Tunisie avec respectivement 436 et 170 millions de dollars d'importations (réelles observées). Les simulations obtenues montrent pourtant que ces chiffres se situent encore en deçà du niveau potentiel, notamment pour ce qui est du cas de la Libye dont les importations ne représentent que 4% de la valeur potentielle. Ainsi, l'Algérie est nettement en deçà de son potentiel d'exportation (30%) avec ses partenaires à l'exception de la Mauritanie pour lequel il est atteint.

Tableau 10: Répartition du potentiel d'exportation de l'Algérie

Pays importateurs	Libye	Maroc	Mauritanie	Tunisie	Total
Exportations observées	20.47	435.79	30.37	170.24	656.87
Exportations simulées	474.62	905.91	20.76	801.70	2202.99
Pourcentage	<b>4.31</b>	<b>48.10</b>	<b>146.31</b>	<b>21.23</b>	<b>29.82</b>

Source : Calculs sur la base des estimations

#### - Potentiel de la Libye

Contrairement à l'Algérie, la Libye est vraisemblablement proche de son potentiel (97%) au sein de l'UMA, en dépit d'un taux de réalisation de 0.88% avec l'Algérie. Il s'ensuit que les échanges avec l'Algérie pourraient être multipliés par plus de 100 pour s'élever à 404 millions de dollars au lieu de 3,6.

Tableau 11 : Répartition du potentiel d'exportation de la Libye

Pays importateurs	Algérie	Maroc	Mauritanie	Tunisie	Total
Exportations observées	3.60	87.68	0	641.39	732.67
Exportations simulées	404.95	34.29	0	314.11	753.35
Pourcentage	<b>0.89</b>	<b>255.68</b>	<b>0</b>	<b>204.19</b>	<b>97.25</b>

Source : Calculs sur la base des estimations

### - **Potentiel du Maroc**

Les exportations marocaines représentent 24% de leur niveau potentiel qui est d'environ 834 millions de dollars. La Tunisie et l'Algérie sont les premières destinations pour les produits marocains au regard des flux d'exportation observées. Nonobstant ce constat, les prédictions donnent un potentiel existant uniquement avec les partenaires libyen et algérien.

Tableau 12 : Répartition du potentiel d'exportation du Maroc

<b>Pays importateurs</b>	<b>Algérie</b>	<b>Libye</b>	<b>Mauritanie</b>	<b>Tunisie</b>	<b>Total</b>
<b>Exportations observées</b>	68.43	26.16	29.46	74.25	198.30
<b>Exportations simulées</b>	760.08	34.43	4.64	35.08	834.23
<b>Pourcentage</b>	9.00	75.97	635.09	211.65	23.77

Source : Calculs sur la base des estimations

### - **Potentiel de la Mauritanie**

Les exportations mauritaniennes semblent avoir atteint leur niveau potentiel en référence aux exportations simulées. Cependant, sur le plan bilatéral, elles se situent à moins de 50% du niveau prédit avec le Maroc. Les exportations vers le Maroc pourraient par conséquent être multipliées par 2 et passer ainsi de 1, 15 à 2,56 millions de dollars.

Tableau 13 : Répartition du potentiel d'exportation de la Mauritanie

<b>Pays importateurs</b>	<b>Algérie</b>	<b>Libye</b>	<b>Maroc</b>	<b>Tunisie</b>	<b>Total</b>
<b>Exportations observées</b>	12.47	0	1.15	1.79	15.41
<b>Exportations simulées</b>	9.64	0	2.57	0.82	13.03
<b>Pourcentage</b>	129.29	0	44.82	217.68	118.22

Source : Calculs sur la base des estimations

### - **Potentiel de la Tunisie**

Tout comme la Mauritanie, la Tunisie présente un ratio supérieur à 100% pour les exportations observées sur le potentiel estimé. On note tout de même un potentiel latent en ce qui concerne le marché algérien pour lequel les exportations tunisiennes représentent 248 millions de dollars contre une valeur simulée de 607 millions de dollars.

Tableau 14 : Répartition du potentiel d'exportation de la Tunisie

<b>Pays importateurs</b>	<b>Algérie</b>	<b>Libye</b>	<b>Maroc</b>	<b>Mauritanie</b>	<b>Total</b>
<b>Exportations observées</b>	248.29	641.56	154.14	9.68	1053.67
<b>Exportations simulées</b>	607.51	297.04	31.68	1.37	937.60
<b>Pourcentage</b>	40.87	215.98	486.49	706.69	112.38

Source : Calculs sur la base des estimations

### ***1.3.3 Interprétation***

Les prédictions faites suggèrent globalement l'existence d'un potentiel de commerce non négligeable dans l'UMA. Pour les pays ayant un potentiel limité, cela pourrait signifier qu'ils ont soit une capacité d'offre réduite (ce qui serait vraisemblablement le cas de la Mauritanie au regard du faible volume de ses exportations), soit avoir déjà atteint leur niveau optimal au regard de l'importance relative de leur part dans les exportations de la zone (cas de la



Tunisie). Pour la sous-région considérée comme entité, l'exercice de simulation par le modèle de gravité montre cependant que le potentiel de commerce intra-Afrique du Nord est largement supérieur au niveau actuel des échanges constatés. Autrement dit, l'existence dans la sous-région de la plupart des variables du modèle (taille des marchés, revenu par habitant, continuité de l'espace physique et proximité, développement des infrastructures, langue et affinités culturelles, similitude des systèmes juridiques) n'a pas été une condition suffisante pour situer le commerce inter-Etats à son niveau optimal.

Plusieurs facteurs explicatifs concourent à cette situation, avec des effets qui interagissent mutuellement. Au nombre de ces facteurs, figure en premier lieu l'atomisation du marché intra-régional et la fragmentation des économies du fait (i) de la persistance des barrières tarifaires et non tarifaires sur le commerce intra zone et (ii) de l'importance des coûts connexes. Péridy .N, (2005) a notamment mis en évidence l'incidence des coûts de commerce élevés sur les exportations dans la zone MENA. Ces coûts, qui ont tendance à limiter les opportunités d'exportation, s'expliquent de manière significative à la fois par un déficit d'intégration entre ces économies et des défaillances les cadres réglementaires nationaux.

Le faible degré de diversification des produits exportés constitue un autre facteur explicatif des performances limitées du marché intra-régional. L'indice de diversification<sup>5</sup> des exportations montre des coefficients en moyenne supérieurs à 0,5 pour l'ensemble des pays de l'UMA, donc une gamme relativement réduite de produits faisant effectivement l'objet de transactions internationales. En dépit de cette faiblesse structurelle, caractéristique des économies en développement, les variables de proximité devraient produire des effets positifs sur le commerce intra-Afrique du Nord, toutes les fois que la demande et l'offre régionales se rencontrent, autrement dit là où l'indice de correspondance entre les importations et les exportations des pays partenaires est supérieur à 0. Une analyse succincte de la structure et de l'évolution du commerce extérieur des pays de l'espace UMA sur la période 2002-2011 fournit quelques indications pertinentes sur les groupes de produits qui pourraient ainsi soutenir une stratégie à court et moyen terme d'accroissement des échanges intra-Afrique du Nord.

## **2. Identification des produits à fort potentiel pour le commerce intra-régional**

L'identification des segments à fort potentiel pour le commerce intra-régional en Afrique du Nord repose sur deux démarches complémentaires : la première prend en compte l'existence d'offres et de demandes nettes des pays de la sous région, et la deuxième analyse les dynamiques des échanges commerciaux dans le temps.

Une revue des principaux groupes de produits commercialisés dans l'espace Afrique du Nord donne un premier aperçu des opportunités de croisement entre l'offre et la demande sous-régionales, ainsi que la position des différents Etats, selon qu'ils soient exportateurs nets ou importateurs nets. Les tableaux 15, 16 et 17 ci-dessous rendent compte de ces possibilités de croisement.

---

<sup>5</sup> Source CNUCED : Calculs du secrétariat de la CNUCED ; données *UNCTADstat*.

Cet indice, compris entre 0 et 1, montre si la structure des exportations ou des importations par produit d'un pays donné diffère de la structure mondiale du produit. Une valeur proche de 1 indique une forte divergence par rapport à la structure mondiale, et donc un faible niveau de diversification.

Tableau 15 : Groupes de produits exportés par un grand nombre de pays de la sous-région

Groupes de produits	Pays exportateurs nets	Commerce potentiel avec (Pays importateurs nets)
Produits chimiques inorganiques	Algérie, Egypte, Libye, Maroc et Tunisie	Mauritanie et Soudan
Cuirs et peaux, préparés et apprêtés	Algérie, Egypte, Libye, Mauritanie et Soudan	Maroc et Tunisie
Pétrole et produits dérivés	Algérie, Egypte, Libye et Soudan	Maroc, Mauritanie et Tunisie
Gaz naturel et gaz manufacturé	Algérie, Egypte, Libye et Soudan	Maroc, Mauritanie et Tunisie
Engrais, exclus ceux du groupe	Egypte, Libye, Mauritanie et Soudan	Algérie, Maroc et Tunisie
Minerais métallifères et déchets de métaux	Maroc, Mauritanie, Soudan et Tunisie	Algérie, Egypte, Libye

Source : Calculs CEA-AN, sur la base de la base de données UNCTADSTAT

Cinq pays (Algérie, Egypte, Libye, Maroc, Tunisie) sont exportateurs nets pour la plupart de ces six groupes de produits. Il en découle que la possibilité d'accroître les échanges intra-régionaux est à priori réduite, vu le nombre limité des pays qui en sont importateurs nets. Ce constat offre néanmoins des opportunités d'investissements croisés entre les entreprises nord-africaines, de création d'entités de taille régionale ou mondiale, d'économies d'échelle dans une optique de remontée de filière (chaines de valeurs), et de gains dynamiques d'échange qui résulteraient d'une meilleure allocation des ressources dans un environnement régional plus concurrentiel.

Le tableau 16 ci-après présente, quant à lui, les groupes de produits qui sont exportés par un seul pays de la région et importés par les six autres. Les opportunités commerciales sur ces produits peuvent être intéressantes, mais demeurent conditionnées par la capacité d'offre du pays exportateur en question.



Tableau16 : Groupes de produits importés par un grand nombre de pays de la sous-région

Groupes de produits	Pays exportateurs nets	Pays demandeurs nets
Constructions préfabriquées, appareils sanitaires de chauffage et d'éclairage	Egypte	Algérie, Libye, Mauritanie, Maroc, Soudan et Tunisie
Énergie électrique	Egypte	Algérie, Libye, Mauritanie, Maroc, Soudan et Tunisie
Meubles, parties et pièces détachées	Egypte	Algérie, Libye, Mauritanie, Maroc, Soudan et Tunisie
Produits chimiques organiques	Libye	Algérie, Egypte, Mauritanie, Maroc, Soudan et Tunisie
Aliments destinés aux animaux (sauf céréales non moulues)	Mauritanie	Algérie, Egypte, Libye, Maroc, Soudan et Tunisie
Animaux vivants exclus ceux de la division 03	Soudan	Algérie, Egypte, Libye, Maroc, Mauritanie et Tunisie
Viandes et préparations de viandes	Soudan	Algérie, Egypte, Libye, Maroc, Mauritanie et Tunisie
Produits et préparations alimentaires divers Boissons	Tunisie	Algérie, Egypte, Libye, Maroc, Mauritanie et Soudan
Graisses et huiles végétales fixes, raffinées ou fractionnées	Tunisie	Algérie, Egypte, Libye, Maroc, Mauritanie et Soudan
Équipements pour les télécommunications et le son	Tunisie	Algérie, Egypte, Libye, Maroc, Mauritanie et Soudan
Articles de voyage, sacs à mains, etc.	Tunisie	Algérie, Egypte, Libye, Maroc, Mauritanie et Soudan

Source : Calculs CEA-AN, sur la base de la base de données UNCTADSTAT

Quelques uns de ces groupes de produits sont des produits manufacturés, qui nécessitent en conséquence un savoir faire et un niveau minimal d'industrialisation. Ces groupes de produits sont exportés par les pays qui ont les secteurs manufacturiers les plus développés (Tunisie et Egypte principalement).

Les groupes de produits qui se situent dans cette catégorie font l'objet d'une forte demande régionale, mais pâttissent d'une offre limitée. La Tunisie et l'Egypte, principaux pays producteurs, semblent avoir un avantage comparatif évident et immédiat pour développer le commerce intra-régional pour ces produits. La région toute entière pourrait toutefois en bénéficier à condition de s'inscrire dans une dynamique de remontée de filière.

Les produits ou groupes de produits susceptibles de créer des opportunités commerciales, statiques, et immédiates sont ceux qui bénéficient à la fois d'une offre régionale et d'une demande correspondante. Ces groupes de produits sont représentés dans le tableau 17 ci-dessous.

Tableau17 : Groupes de produits importés et exportés par plusieurs pays de la sous-région

Groupes de produits	Pays exportateurs nets	Pays importateurs nets
Légumes et fruits	Egypte, Maroc et Tunisie	Algérie, Libye, Mauritanie et Soudan
Huiles et graisses d'origine animale	Egypte, Maroc et Mauritanie	Algérie, Libye, Soudan et Tunisie
Vêtements et accessoires du vêtement	Egypte, Maroc et Tunisie	Algérie, Libye, Mauritanie et Soudan
Cuirs, peaux et pelleteries, bruts	Libye, Mauritanie et Soudan	Algérie, Egypte, Maroc et Tunisie
Poissons, crustacés, mollusques et préparations	Maroc, Mauritanie et Tunisie	Algérie, Egypte, Libye et Soudan
Articles minéraux non métalliques manufacturés	Egypte et Tunisie	Algérie, Libye, Maroc, Mauritanie et Soudan
Fibres textiles et leurs déchets	Egypte et Soudan	Algérie, Libye, Maroc, Mauritanie et Tunisie
Engrais bruts exclus ceux de la division 56, et minéraux bruts	Egypte et Maroc	Algérie, Libye, Mauritanie, Soudan et Tunisie
Matières brutes d'origine animale ou végétale.	Egypte et Soudan	Algérie, Libye, Maroc, Mauritanie et Tunisie
Houilles, cokes et briquettes	Egypte et Soudan	Algérie, Libye, Maroc, Mauritanie et Tunisie
Pâte à papier et déchets de papier	Libye et Maroc	Algérie, Egypte, Mauritanie, Soudan et Tunisie
Machines et appareils électriques	Maroc et Tunisie	Algérie, Libye, Mauritanie, Soudan et Tunisie
Chaussures	Maroc et Tunisie	Algérie, Libye, Mauritanie, Soudan et Tunisie
Graines et fruits oléagineux	Mauritanie et Soudan	Algérie, Egypte, Libye, Maroc et Tunisie

Source : Calculs CEA-AN, sur la base de la base de données UNCTADSTAT

Au vu des données statistiques disponibles, une libéralisation des échanges intra-régionaux profiterait immédiatement au commerce de quelques-uns de ces groupes de produits, ceux dont le potentiel d'offre et de demande sous-régionales est relativement élevé.

### Légumes et fruits

L'Egypte, le Maroc et la Tunisie sont les trois pays exportateurs nets de ce groupe de produits alors que l'Algérie, la Libye, la Mauritanie et le Soudan en sont importateurs nets. L'offre nette des trois pays (les exportations moins les importations) pour 2011 est de 3,4 milliards de dollars<sup>6</sup>, alors que la demande nette des pays importateurs de la région est de 1,3 milliards de dollars, ce qui dénote une capacité des trois pays exportateurs nets de répondre aux besoins de la région, et même au-delà.

Seuls 17% des importations de légumes et fruits de l'Algérie, la Libye, la Mauritanie et le Soudan sont satisfaites par des produits des autres pays de la sous région. En conséquence, le

<sup>6</sup> Toutes les données portant sur le volume des échanges sont de UNCTADSTAT et pour l'année 2011, sauf mention contraire.

potentiel de développement d'échanges commerciaux paraît immédiat et important dans ce groupe de produits.

### **Vêtements et accessoires du vêtement**

L'offre nette de la région dans le groupe « Vêtements et accessoires du vêtement » est assurée par l'Egypte, le Maroc et la Tunisie, et s'élevait en 2011 à 7,3 milliards de dollars.

La demande nette des autres pays de la région (Algérie, Libye, Mauritanie, Soudan) s'élève quant à elle à 0,7 milliards de dollars. Cette demande nette correspond à 10% de l'offre nette des trois pays exportateurs, mais représente néanmoins un potentiel d'accroissement du commerce sous-régional.

Moins de 3% des importations de Vêtements et accessoires du Vêtement de l'Algérie, de la Libye et de la Mauritanie sont en effet satisfaites par les pays exportateurs nets de la région. Autrement dit, la sous région exporte presque exclusivement ses produits vers le reste du monde et importe presque exclusivement du reste du monde.

### **Poissons, crustacés, mollusques et préparations**

Aucun pays de la sous région n'est en situation d'enclavement. Ils bénéficient tous d'un accès à la mer, donc d'un accès à des ressources halieutiques plus ou moins importantes. Les pays exportateurs nets de la région dans le groupe de produits « Poissons, crustacés, mollusques et préparations » sont principalement les deux pays à façade atlantique, le Maroc et la Mauritanie et dans une moindre mesure un pays méditerranéen, la Tunisie.

En 2011, l'offre nette de ces trois pays sur le marché mondial s'élève à près de 2,5 milliards de dollars alors que la demande nette des quatre autres pays est de 0,6 milliards de dollars. La demande de l'Algérie, de l'Egypte, de la Libye et du Soudan en « Poissons, crustacés, mollusques et préparations » n'est présentement couverte qu'à concurrence de 8,6% par les pays exportateurs nets de la sous région.

### **Articles minéraux non métalliques manufacturés**

Seuls deux pays de la région -l'Egypte et la Tunisie sont exportateurs nets de ce groupe de produits. Leur offre nette sur le marché mondial s'élève à 0,5 milliards de dollars, et équivaut à environ 24% des importations des autres pays de la sous région qui s'élèvent à un peu plus de 2 milliards de dollars.

Ce groupe de produits pourrait bénéficier de réelles opportunités commerciales dans la région dans la perspective d'une amélioration de l'offre manufacturée de l'Egypte et de la Tunisie et éventuellement d'une remontée de filière pour d'autres pays comme l'Algérie et le Maroc. Dans l'immédiat, les pays de la sous région pourraient profiter de l'existence de cette offre nette pour augmenter le niveau de leurs échanges commerciaux.

### **Fibres textiles et leurs déchets**

Les deux pays exportateurs nets de 'Fibres textiles et leurs déchets' sont l'Egypte et le Soudan. Leur offre nette sur le marché mondial est de 117 millions de dollars, alors que la demande nette des cinq autres pays de la région est de 435 millions de dollars, soit un ratio offre/demande régionale de 26%. A l'opposé du constat fait pour le groupe de produits, « Articles minéraux non métalliques manufacturés », où l'étude encourage les deux pays exportateurs à développer davantage leur offre pour tirer profit de la demande régionale, il n'est pas recommandé de développer à long terme une offre sur ce segment, eu égard aux

risques de détérioration des termes de l'échange sur les produits primaires. Les pays producteurs (Egypte, Soudan) gagneraient à valoriser davantage la ressource 'Fibres textiles' pour tirer meilleur profit du potentiel d'échanges existant sur la gamme de produits 'Vêtements et accessoires de vêtements'.

### **Engrais bruts, exclus ceux de la division 56, et minéraux bruts**

L'Egypte et le Maroc sont les deux pays exportateurs nets de ce groupe de produits et leur offre nette sur le marché mondial est de 1,2 milliards de dollars. La demande nette des cinq autres pays de la sous région est de 335 millions de dollars. L'analyse des échanges commerciaux entre les pays de la région révèle que les exportations de l'Egypte et du Maroc vers les autres pays de la sous région équivalent à peine à 5,4% du volume importé par ces derniers sur le marché mondial.

### **Matières brutes d'origine animale ou végétale**

Deux pays de la sous région –l'Egypte et le Soudan sont exportateurs nets du groupe de produits « Matières brutes d'origine animale ou végétale ». En 2011, leur offre nette sur le marché mondial est de 342 millions de dollars alors que les cinq autres pays de la région ont une demande nette qui s'élève à 110 millions de dollars. L'offre nette des deux pays exportateurs équivalait à trois fois le volume de la demande nette des autres pays de la région, ce qui augure d'un potentiel d'échanges commerciaux.

### **Machines et appareils électriques**

Le groupe de produits « Machines et appareils électriques » a la particularité de nécessiter un processus manufacturier relativement élevé. Seul deux pays de la sous région sont exportateurs nets de ces produits -le Maroc et la Tunisie, à hauteur de 1,13 milliards de dollars. La demande nette des cinq autres pays de la sous région s'élève à près de 4,25 milliards de dollars.

L'offre actuelle (2011) représente à peine 26% de la demande nette de la sous région. L'analyse de l'origine des échanges commerciaux dans ce groupe de produits révèle que les exportations du Maroc et la Tunisie représentent à peine 2% des importations des cinq autres pays. Le potentiel de croissance du commerce intra-régional dans ce groupe de produits est pour le moins important, et les deux pays exportateurs nets peuvent tirer profit de l'existence d'une demande sous régionale importante pour développer ce secteur manufacturier et gagner de nouvelles parts de marché en Afrique du Nord.

### **Chaussures**

Dans ce groupe de produits, le Maroc et la Tunisie sont les deux pays exportateurs nets dans la sous région. Leur offre nette 2011 se chiffre à 700 millions de dollars, soit environ le double de la demande nette de la sous région, estimée à 356 millions de dollars.

A priori, le potentiel d'opportunités commerciales immédiates semble donc limité. Les exportations du Maroc et de la Tunisie sont destinées presque exclusivement au reste du monde, le marché nord-africain représentant moins de 1% de leurs ventes totales à l'export. Il existe donc une possibilité d'intensifier les échanges commerciaux dans ce groupe de produits si les deux pays exportateurs nets réussissent à capter une plus grande part de marché dans les pays voisins, notamment par un renforcement de leurs capacités d'offre, une plus grande productivité et des rendements d'échelle que pourrait leur conférer un marché nord-africain mieux structuré.

La première partie de cette section permet de noter que parmi les groupes de produits du milieu du tableau 17 –susceptibles d’accroître immédiatement les échanges commerciaux intra-régionaux- les groupes ci-après peuvent rapidement stimuler le commerce dans la sous région :

- Vêtements et accessoires du vêtement
- Matières brutes d’origine animale ou végétale
- Chaussures
- Poissons, crustacés, mollusques et préparations
- Légumes et fruits
- Engrais bruts exclus ceux de la division 56, et minéraux bruts

Les groupes de produits « Machines et appareils électriques » et « Articles minéraux non métalliques manufacturés » peuvent constituer une deuxième catégorie de produits susceptibles de générer des gains commerciaux immédiats, à condition que les pays exportateurs nets de la sous région puissent développer davantage leurs capacités d’offre.

Des développements qui précèdent, il ressort que l’Afrique du Nord achète et vend presque exclusivement auprès du reste du monde, même pour des groupes de produits fabriqués localement et pour lesquels il existe une demande sous-régionale substantielle. Pour stimuler davantage le commerce et la croissance, les pays sont appelés à exploiter en premier lieu ces huit niches de produits, dont les niveaux d’offre et de demande nettes pourraient produire un effet d’entraînement rapide sur le marché sous-régional.

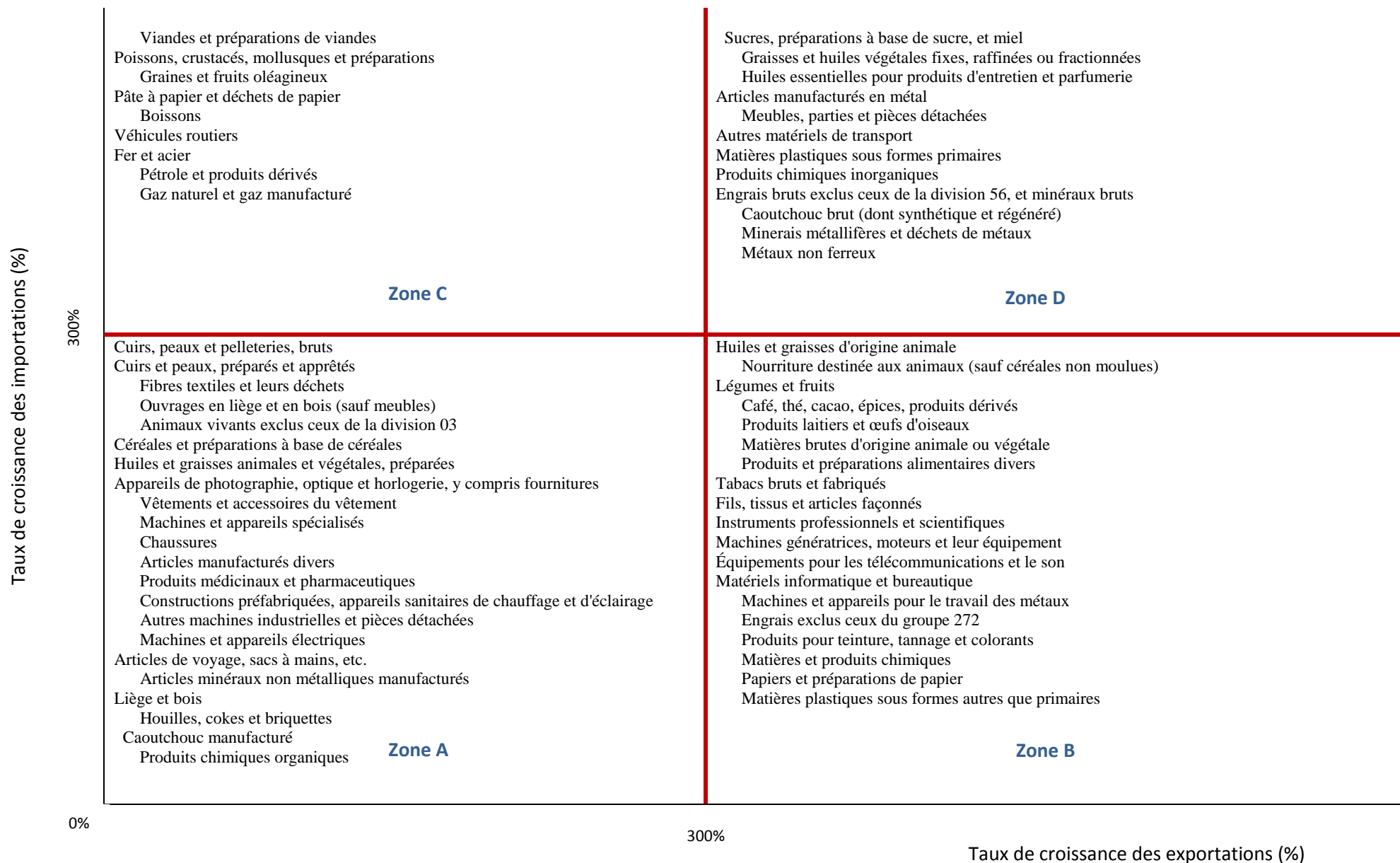
Les alliances entre entreprises et des investissements croisés dans une optique de remontée de filière pourraient dans un deuxième temps élargir le champ des opportunités commerciales en stimulant la production dans d’autres groupes de produits. Ces derniers peuvent être identifiés à l’aide de la matrice dynamique des opportunités développée ci-après.

### **3. Matrice dynamique des opportunités d’exportation intra Afrique du Nord**

La matrice dynamique des opportunités d’échanges pour les pays de l’Afrique du Nord est construite en tenant en compte de la dynamique des échanges commerciaux de la sous région sur une période de dix ans (2002-2011). Elle présente les taux de croissance des importations et exportations des différentes groupes de produits sur la dite période, l’objectif étant d’en dégager les groupes de produits qui bénéficient d’un rythme de croissance plus soutenue en termes de demande et d’offre sous régionales à la fois.

Le triplement du volume des échanges sur la décennie étudiée constitue l’hypothèse de base et la ligne de démarcation entre les produits à dynamique plus ou moins soutenue. Les deux lignes tracées au milieu de la matrice représentent le niveau de triplement des volumes échangés et permettent ainsi d’identifier quatre zones (A, B, C et D) correspondant aux différentes tendances du marché sous-régional.

## Matrice dynamique des opportunités d'échanges pour les pays de l'Afrique du Nord



La zone A représente les groupes de produits qui ont pâti d'une faible croissance relative tant des importations que des exportations durant la décennie sous revue. On y trouve notamment les

- Cuir et peaux, bruts ou préparés et apprêtés
- Fibres textiles et leurs déchets
- Animaux vivants, exclus ceux de la division 03
- Huiles et graisses animales et végétales, préparées
- Articles manufacturés divers
- Constructions préfabriquées, appareils sanitaires de chauffage et d'éclairage
- Articles de voyage, sacs à mains, etc.

Cette liste représente les groupes de produits que la sous région offre et demande de moins en moins, au regard de leur rythme moyen de croissance des exportations et des importations. Sans préjudice de leur potentiel d'échanges sur le court terme, ces groupes de produits, au vu de leur dynamique sur les dix dernières années, n'offrent pas une perspective de croissance forte du commerce intra-régional.

Les produits de la Zone B sont ceux qui pâti d'une faible croissance relative des importations, mais bénéficient d'une forte croissance relative des exportations. Il s'agit entre autres des

- Papiers et préparations de papier
- Légumes et fruits
- Produits laitiers et œufs d'oiseaux
- Matières brutes d'origine animale ou végétale
- Produits et préparations alimentaires divers
- Machines génératrices, moteurs et leur équipement
- Équipements pour les télécommunications et le son
- Engrais exclus ceux du groupe 272

On notera toutefois que certains de ces groupes connaissent un rythme de croissance de la demande très proche du niveau de référence. Il s'agit des :

- Produits et préparations alimentaires divers
- Produits laitiers et œufs d'oiseaux
- Papiers et préparations de papier

Pour ces trois groupes de produits, une stimulation de la demande régionale, notamment par une réduction des barrières tarifaires, en ferait des produits à fort potentiel de commerce.

La Zone C correspond aux groupes de produits qui bénéficient d'une forte croissance relative des importations, mais pâti d'une faible croissance relative des exportations. Y sont classés notamment les

- Viandes et préparations de viandes
- Poissons, crustacés, mollusques et préparations
- Pâte à papier et déchets de papier
- Véhicules routiers
- Fer et acier
- Pétrole et produits dérivés



Ces produits enregistrent une offre relative de plus en plus faible alors que leur demande sous-régionale reste soutenue. Pour quelques-uns d'entre eux (Pétrole et produits dérivés, Fer et acier, et Véhicules routiers), un renforcement des capacités d'offre des Etats constituerait un important levier d'accroissement du commerce intra-régional.

La Zone D rassemble les groupes de produits qui bénéficient d'une forte croissance relative tant des importations que des exportations. En font partie les :

- Sucres, préparations à base de sucre, et miel
- Graisses et huiles végétales fixes, raffinées ou fractionnées
- Huiles essentielles pour produits d'entretien et parfumerie
- Articles manufacturés en métal
- Meubles, parties et pièces détachées
- Autres matériels de transport
- Matières plastiques sous formes primaires
- Produits chimiques inorganiques
- Caoutchouc brut (dont synthétique et régénéré)
- Minerais métallifères et déchets de métaux
- Métaux non ferreux

Ces produits combinent à la fois les caractéristiques d'une demande de plus en plus élevée et d'une forte croissance de l'offre sous-régionale, et sont donc les plus susceptibles de créer des opportunités commerciales immédiates dans l'espace Afrique du Nord. Au vue de l'évolution des échanges observée, ils offrent la garantie d'un débouché important et croissant, pour des lignes de production qui n'ont pas cessé de croître au cours de la dernière décennie.

L'analyse de la structure des échanges de la sous-région et de leurs dynamiques permet ainsi d'identifier les groupes de produits qui seraient porteurs d'un développement rapide du commerce intra-régional, par la combinaison de deux approches, l'une basée sur la notion de demande-offre nette et l'autre sur la dynamique temporelle des échanges. Elle confirme, à partir de données empiriques, l'existence d'un potentiel de commerce intra-Afrique du Nord, dont la valorisation à certaines conditions serait un stimulant de la croissance, des investissements, et de l'emploi dans la sous-région.

## **V. Des conditions d'expansion du commerce intra-régional**

L'exploitation du potentiel de commerce intra-Afrique du Nord se heurte depuis plusieurs décennies à l'absence ou à la non mise en œuvre d'un cadre efficient de libéralisation et de promotion des échanges entre les pays de la sous-région. La zone de libre-échange de l'UMA initialement programmée pour 1992, et les étapes d'union douanière et de marché commun pour l'horizon 2000 n'ont pas encore connu un début d'application. L'existence formelle de quelques accords commerciaux bilatéraux ou conclus dans le cadre d'autres initiatives régionales (Accord d'Agadir, GAFTA) n'a pas donné les résultats escomptés, du fait notamment de la persistance de barrières non tarifaires entre les Etats et, dans certains cas, d'environnements des affaires peu propices à la mobilité des facteurs. L'Accord d'Agadir en particulier, qui avait vocation de promouvoir un partage de production par cumul des valeurs entre les Etats parties (Maroc, Tunisie, Egypte, Jordanie) pour mieux tirer profit de l'accès préférentiel au marché européen, n'a pas modifié de manière notoire le commerce intra-Afrique du Nord, ni la part des pays concernés sur le marché mondial de produits



manufacturés qui est restée marginale, avec un peu plus de 1% entre 1975 et 2008, là où l'Asie de l'Est est passée de 1,7 à 20%<sup>7</sup>. De même, les accords d'association signés avec l'Union Européenne et entrés en vigueur entre 1998 et 2005 n'ont pas généré l'effet de levier escompté sur la diversification des exportations qui, pour la plupart, sont restées sur un nombre limité de produits à fort coefficient de main-d'œuvre et utilisant une part importante d'intrants importés (textiles, produits chimiques, matériels électriques notamment).

Une mission d'évaluation réalisée en 2012 par la CEA<sup>8</sup> a néanmoins fait le constat d'une prédisposition des pays d'Afrique du Nord pour l'intégration régionale en général, la libéralisation du commerce en particulier. Certains Etats sont engagés dans des processus de renégociation des accords bilatéraux existants (Tunisie-Mauritanie) ou des conditions de leur mise en œuvre (Tunisie-Algérie), et des démarches sont entreprises pour la conclusion d'accords commerciaux avec l'UEMOA et quelques pays d'Afrique Centrale (Cameroun, Gabon). La multiplication de ces initiatives à la fois bilatérales et vers d'autres sous-régions traduit autant l'intérêt des pays d'Afrique du Nord à élargir leurs champs de partenariat, que l'absence ou l'insuffisance de progrès dans la réalisation des objectifs de l'UMA, de la CEN-SAD et de la GZLE/Ligue Arabe en matière d'échanges commerciaux.

La relance du processus d'intégration maghrébine constitue ainsi une première grande opportunité pour exploiter pleinement le potentiel de commerce de la sous-région. L'UMA devrait à court et moyen terme mettre en œuvre un programme minimum de promotion des échanges intra-régionaux à quatre composantes : une zone de libre-échange, la facilitation du commerce, la libre circulation des personnes et l'amélioration de l'environnement des affaires.

## **1. La mise en place d'une zone de libre-échange performante**

Un démantèlement rapide et substantiel des barrières tarifaires et non tarifaires au commerce inter-Etats est une urgence, pour conférer à l'UMA l'un des premiers déterminants d'un espace régional intégré. Pour être efficiente et apporter une valeur ajoutée à la dynamique régionale, la zone de libre – échange UMA devra toutefois (i) prendre en compte le niveau élevé de positionnement des produits européens sur le marché maghrébin (53,8% de la demande régionale sur la décennie 2000-2009)<sup>9</sup>, corollaire des accords d'association conclus avec l'UE, et (ii) tirer les leçons des limites observées dans la mise en œuvre des autres accords régionaux existants. Une ZLE/UMA qui se mettrait en place trop tardivement, et ou avec une portée limitée, pourrait « devenir sans objet », ou avoir un impact réduit sur les capacités des entreprises de la sous-région à se positionner sur leur propre marché. En d'autres termes, la ZLE Afrique du Nord devra nécessairement avoir un champ d'application plus large que celui des accords existants (Agadir, GAFTA) et des outils de mise en œuvre qui répondent mieux aux conditions de production des entreprises locales et aux préoccupations de tous les Etats partenaires. Des critères d'accès trop contraignants et ou l'existence d'un niveau élevé d'exclusions seraient synonyme d'atténuation des effets statiques sur les échanges intra-régionaux, sans préjudice des risques de contestation et de non opposabilité par des pays tiers devant le Conseil du commerce de marchandises, pour non-conformité avec les règles de l'OMC. Pour les besoins d'une optimisation du potentiel de commerce intra-régional, le schéma de libéralisation des échanges intra-maghrébin devrait être structuré autour de règles d'origine souples et simplifiées, une procédure régionale

---

<sup>7</sup> Libérer le potentiel de l'Afrique du Nord grâce à l'intégration régionale ; BAD ; 2012

<sup>8</sup> Mission report on Mainstreaming regional integration in national policies; CEA; RIITD – SRO/NA; Avril 2012

<sup>9</sup> CEA ; ARIA V ; Vers une zone de libre échange continentale ; Juin 2012

transparente pour l'agrément à la préférence tarifaire et l'institution d'un mécanisme de péréquation des coûts et profits du marché sous-régional.

### *Des règles d'origine souples et simplifiées*

Les règles d'origine constituent l'instrument le plus important dans la mise en place de toute ZLE. Au plan fiscal, elles vont servir à déterminer les produits éligibles à la préférence commerciale, et à faciliter leur accès au marché de référence. Du point de vue économique, elles participent à la promotion et à la protection de la production locale, notamment par l'exclusion de la dite préférence des produits de réexportation et des produits insuffisamment transformés dans l'espace régional. Il n'existe pas présentement de règles d'origine de référence, le GATT/OMC n'ayant pas encore défini de normes universelles en la matière. Ce sont les Etats parties à chaque accord de libre-échange qui fixent les conditions d'octroi de leur préférence tarifaire, par la combinaison des critères (i) du lieu d'obtention du produit et, pour les produits manufacturés, (ii) de transformation substantielle se traduisant par un changement de position tarifaire. Dans certains cas, le procédé technique de fabrication du produit peut être un critère cumulatif aux deux précédents. Cette latitude dans la détermination des critères d'éligibilité à la préférence régionale devrait être mise à profit par les pays d'Afrique du Nord pour définir des règles plus accessibles à leurs opérateurs économiques.

Dans le contexte spécifique de la sous-région, et eu égard au faible degré de sophistication des systèmes productifs des Etats membres, l'utilisation de critères exclusivement économiques, sans référence à la nationalité des investisseurs ou des cadres dirigeants de l'entreprise, la limitation du nombre des critères requis et la fixation de niveaux raisonnables pour les intrants locaux ou les taux de valeur ajoutée exigible seraient des indicateurs pertinents sur le degré d'ouverture du marché sous-régional et les possibilités de création de commerce entre les pays d'Afrique du Nord. Une catégorisation simplifiée des produits éligibles serait par ailleurs un facteur de facilitation de la gestion du régime préférentiel et de réduction des coûts administratifs liés, tant pour les opérateurs économiques que pour les services publics. L'UMA pourrait notamment regrouper ses produits originaires dans les trois catégories ci-après:

- i) les produits du cru (produits à l'état brut des règnes animal, végétal et minéral) et les produits de l'artisanat traditionnel obtenus entièrement sur le territoire de l'un quelconque des Etats membres ;
- ii) les produits fabriqués ou obtenus sur le territoire douanier de l'un des Etats membres à partir de matières premières entièrement communautaires ou dans la fabrication desquels les matières premières communautaires représentent en valeur un pourcentage à déterminer du total des intrants utilisés ; et
- iii) les produits fabriqués dans l'un quelconque des Etats membres avec des matières premières étrangères, et dégageant une valeur ajoutée communautaire au moins égale à un pourcentage à déterminer de leur prix de revient ex-usine hors taxes.

Avec la baisse d'ensemble des tarifs douaniers qui a suivi l'entrée en vigueur des accords de l'OMC, des règles d'origine trop restrictives se traduiraient par un coût économique de conformité supérieur aux effets attendus de la préférence régionale. Les entreprises locales

auraient notamment tendance à se replier sur leurs seuls marchés nationaux et celles de l'extérieur auraient moins d'incitation à se délocaliser dans l'espace Afrique du Nord.

Les taux de matières premières communautaires et de valeur ajoutée exigibles devront donc être assez raisonnables, comparativement à ceux définis dans les accords Euro-Med et eu égard à la structure des prix de revient des entreprises de la sous-région. Tous les investissements devront être encouragés et soutenus par le biais des instruments de coopération régionale à mettre en place. Une zone de libre-échange maghrébine n'apporterait pas une valeur ajoutée certaine en reconduisant les normes des accords déjà existants, et aurait un impact limité sur la croissance et l'emploi si elle devrait se traduire par l'exclusion d'un nombre élevé de produits ou d'entreprises locales du bénéfice de la préférence communautaire.

### *De la définition et des éléments constitutifs de la valeur ajoutée communautaire*

Pour les produits de la catégorie (iii), la valeur ajoutée de référence à préconiser comme critère subsidiaire (à défaut des deux premiers) devrait comprendre en son sein tous les éléments du prix de revient obtenus ou réalisés sur « le territoire douanier » de l'Union, et être ainsi une valeur communautaire et non nationale. Dans les schémas de libéralisation des échanges mis en œuvre par la plupart des CERs en Afrique, la valeur ajoutée conférant l'origine est inclusive du prix des intrants physiques et des services obtenus dans la Communauté. La finalité de ce choix est double : (i) soutenir tout processus de valorisation des matières premières et du savoir faire existant dans l'espace régional et, (ii) à spécifications similaires, encourager l'entreprise à recourir aux produits et services disponibles dans les autres Etats parties à l'accord régional.

### *Du principe d'un taux unique pour le critère 'Valeur ajoutée communautaire'*

Relativement au critère '*Valeur ajoutée exigible*', son éventuelle déclinaison par type de produits se traduirait par une multiplicité de taux, et rendrait difficile la gestion du régime préférentiel, tant pour les opérateurs économiques que pour les administrations nationales qui doivent, en principe, s'assurer de la fiabilité des déclarations faites par les producteurs avant de délivrer le certificat d'origine. Par ailleurs, le besoin de compétitivité entre entreprises opérant dans le même espace régional ne milite pas pour une diversité de taux, qui seraient autant de distorsions aux principes et normes devant régir un environnement économique concurrentiel. Pour un démarrage rapide et efficient d'une zone de libre-échange maghrébine, il serait plus judicieux d'adopter un taux unique. Ce choix répondrait à la fois au besoin de simplification des conditions d'accès au marché intra-régional, et à celui d'une saine concurrence entre les entreprises éligibles, sans préjudice de la révision de ces paramètres, toutes les fois que le contexte économique régional le justifierait.

*Une procédure transparente pour l'agrément à la préférence régionale.* Tous les produits remplissant l'un quelconque des critères retenus seront déclarés originaires de l'Union et, à ce titre, devraient bénéficier de la préférence communautaire. La conformité aux règles d'origine, et par voie de conséquence, le bénéfice du régime préférentiel doit cependant être constatée par une autorité habilitée, nationale ou régionale.

Dans la première hypothèse, ce sont les administrations nationales de chaque Etat membre qui auront à constater la conformité des données déclarées par le producteur ou l'exportateur avec l'un des critères conférant l'origine, et à délivrer les documents l'attestant (certificat d'origine). C'est la procédure présentement mise en œuvre dans le cadre de l'Accord d'Agadir et de la GAFTA. L'absence d'une procédure régionale d'agrément a le mérite apparent de réduire les formalités requises des opérateurs économiques pour l'accès de leurs produits au marché régional. Les enseignements tirés des expériences d'autres CERs/CESRs permettent néanmoins d'affirmer que cette formule contient quelques risques dont il faudra tenir compte:

- suspicions sur l'effectivité des critères d'origine déclarés et soupçons de délivrance de certificats d'origine de complaisance ;
- émergence de nouvelles formes d'entraves aux échanges (multiplication des tracasseries administratives, contestations de la validité des documents d'accompagnement, blocage des marchandises aux frontières et ou application du droit commun).

Dans la seconde hypothèse, le caractère originaire du produit serait constaté par un organe communautaire, Conseil des Ministres ou Secrétariat général. Avec cette formule, chaque entreprise requérante introduirait auprès du Secrétariat Général de l'UMA une demande d'agrément pour l'ensemble de ses produits, élaborée sur la base d'un dossier-type comprenant:

- les caractéristiques de l'entreprise: coordonnées, forme juridique, capital social, statut fiscal ;
- les caractéristiques du ou des produits pour lesquels l'agrément est sollicité: désignation et codification SH, marques de fabrique et labels de vente, nature et capacités des contenants (emballages) ;
- les renseignements sur la production: intrants utilisés, décomposition du prix de revient, évolution récente ou prévisionnelle de la production;
- les renseignements sur la commercialisation: chiffre d'affaires global réalisé ou projeté sur le ou les produits pour un exercice de référence, part des ventes réalisées ou projetées dans l'espace UMA.

Cette procédure impose aux entreprises une saisine directe des instances communautaires (élaboration et dépôt d'une demande). Elle a néanmoins le mérite de "régionaliser" l'agrément, et de réduire ainsi les risques de suspicions évoqués plus haut.

### *L'institution d'un mécanisme d'ajustement des coûts et profits du marché régional.*

L'intégration régionale et les systèmes de marché en particulier ne peuvent être appréhendés comme un "jeu à sommes nulles" pour l'espace économique considéré, a fortiori pour chacun des partenaires, pris individuellement. L'inégale répartition des coûts et avantages du marché régional et les risques d'accentuation des effets de polarisation existants ou potentiels militent pour la mise en œuvre d'instruments de régulation, pour que la coopération régionale rime avec les concepts "d'intérêts mutuels" et de "développement harmonieux".

La pérennité des accords commerciaux régionaux –à eux seuls, ne se vérifie en effet que si les échanges entre les différents partenaires sont à peu près équilibrés, donc s’il y a un partage optimal des coûts et profits de la ZLE. En cas de déséquilibres structurels majeurs -ce qui est souvent la caractéristique des économies des pays en développement, les régimes préférentiels régionaux

- accentuent les effets de polarisation, et
- induisent une amélioration des termes de l’échange, de la balance commerciale et du solde budgétaire des pays exportateurs nets et, à contrario, une détérioration des mêmes agrégats pour les autres, généralement moins développés ou dont l’appareil productif est moins performant.

Or, une coopération régionale ne peut s’inscrire dans la durée que si chacun des pays concernés en ‘récolte une part des fruits’, dans des ordres de grandeur comparables. Plusieurs institutions d’intégration ont ainsi mis en œuvre des dispositifs qui créent un lien plus étroit et pérenne entre commerce et développement, à la fois pour éviter une amplification des asymétries existantes, et construire des espaces économiques interdépendants et plus solidaires. Les préférences régionales ont ainsi été couplées avec des mécanismes de redistribution des profits des marchés régionaux ou de mise à niveau des économies des pays partenaires, sous diverses variantes : fonds d’équilibre ou compensatoires, fonds de développement, fonds structurels, fonds de convergence, fonds d’appui à l’intégration régionale...etc.

Au-delà de la diversité des formules et des appellations, ces mécanismes ont pour vocation commune de corriger ou d’atténuer les effets pervers d’un accord commercial asymétrique, en régulant la répartition des coûts et avantages du marché entre les différents partenaires régionaux, et en facilitant la mise à niveau des économies des pays concernés. Dans les expériences des CERS/CESRs du Continent, les schémas de libéralisation des échanges ont à peu près bien fonctionné là où ces instruments ont été mis en place dès l’adoption des zones de libre-échange (ex CEAO, UEMOA, SACU). Dans l’exemple européen, l’entrée harmonieuse de l’Espagne, du Portugal et de la Grèce dans le marché commun durant la décennie 70, et plus tard celle des pays d’Europe Centrale et de l’Est ont été rendues possibles par l’accès corrélatif aux ressources des fonds structurels de la CEE/UE. Pour le Mercosur, c’est le Fonds Structurel de Convergence (FOCEM) qui sert d’instrument de péréquation, avec pour mission « *d’aider à l’élimination graduelle des asymétries structurelles* » des économies des quatre pays membres. De 2005 à 2012, l’essentiel des ressources du FOCEM a été alloué au financement de projets divers, d’infrastructures routières notamment, au Paraguay (pour 74,7%) et en Uruguay (pour 17,3%)<sup>10</sup>.

L’UMA gagnerait à s’inscrire dans une démarche similaire, en ‘couplant’ dès le départ sa zone de libre échange avec un mécanisme qui établirait dans son schéma d’intégration un lien direct entre commerce et développement, et constituerait ainsi un facteur d’optimisation des gains de son marché au profit de tous ses Etats membres. Un tel outil permettrait par ailleurs d’éviter les écueils ‘classiques’ que sont les listes d’exclusion, les recours récurrents aux clauses de sauvegarde, les statuts dérogatoires, les calendriers de désarmement tarifaire trop étalés dans le temps ou modulés par pays.

---

<sup>10</sup> Source Online: MercoPress.com South Atlantic New Agency ; 5 mars 2012



## 2. Un programme régional de facilitation du commerce en Afrique du Nord

L'intensification du commerce mondial qui a découlé des baisses tarifaires et de la suppression progressive des quotas a eu entre autres corollaires une pression de plus en plus forte sur les services publics – les douanes en particulier, et pour les opérateurs économiques un accroissement des coûts de transaction et des délais nécessaires au traitement des dossiers aux frontières. Ces coûts comprennent les coûts directs (supports documentaires et autres renseignements à fournir, paiement des droits et taxes d'entrée, conformité aux normes techniques et phytosanitaires, frais de stockage dans les entrepôts douaniers) et des coûts indirects tels que les délais d'attente, la diversité des règlements entre Etats, ou le manque de coopération entre les services frontaliers. Selon des enquêtes réalisées par l'OCDE (2005), les seuls coûts indirects peuvent représenter 2 à 15% de la valeur des produits échangés. Leurs effets sur les prix des marchandises et sur l'efficacité des transactions, exprimée en termes de retards et de manque de fiabilité dans les procédures de dédouanement, seront fonction de la nature des produits échangés, ceux qui sont périssables ou qui ont une durée de vie limitée pouvant induire des coûts additionnels de conservation, sans préjudice d'avaries irréversibles. Le manque de prévisibilité sur les délais d'attente et les coûts réels du transport inter-Etats peut ainsi être un facteur d'éviction d'un marché et de découragement des investisseurs.

L'Afrique du Nord dispose d'un niveau appréciable d'infrastructures de transport, routières et portuaires en particulier. La route transafricaine Le Caire-Dakar est bitumée à 99% (13.195 km) et les liaisons routières entre le Maroc, l'Algérie et la Tunisie devraient être aux normes d'autoroute dans le moyen terme. L'importance du trafic maritime transméditerranéen a eu un impact positif sur le développement et la modernisation du réseau portuaire, avec la réalisation de plusieurs grands terminaux à conteneurs dont Tanger (Maroc), DjenDjen (Algérie) et Enfidah (Tunisie). Des efforts restent cependant à faire dans la sous-région pour que les services de logistique et le traitement des marchandises aux frontières soient au niveau des standards internationaux en termes de coût et d'efficacité. Selon la BAD<sup>11</sup>, les formalités d'exportation requièrent en moyenne 23 jours et 7 documents administratifs, contre 10, 5 jours et 4 documents dans les pays de l'OCDE. Pour les importations, les délais vont de 17 jours au Maroc à 42 en Mauritanie, contre 12,6 pour les pays de l'UE. Le taux moyen de marchandises faisant l'objet d'inspections physiques est de 50%, contre une moyenne de 10% dans les pays développés. L'indice de performance logistique 2010 de la Banque mondiale qui mesure dans une échelle de 1 à 5 l'efficacité des infrastructures commerciales et de transport et des services connexes (organisation des expéditions, suivi et traçabilité des consignations...) montre un faible niveau de compétitivité des opérateurs de la sous-région, les pays d'Afrique du Nord étant classés entre le 61<sup>e</sup> (Tunisie) et le 130<sup>e</sup> (Algérie) rang mondial<sup>12</sup>, et la plupart de leurs indicateurs d'efficacité se situant en deçà de 2,5.

La facilitation du commerce devrait donc être le corollaire immédiat du lancement d'une zone de libre-échange en Afrique du Nord. Le concept couvre à la fois la simplification et l'harmonisation des normes et procédures de traitement du commerce inter-Etats, en particulier les formalités requises pour la circulation des marchandises. L'élimination des barrières tarifaires et non tarifaires doit aller de pair avec la simplification des procédures douanières et la réduction des coûts et des délais du transport inter-Etats, induits par le nombre encore élevé des documents administratifs requis, la multiplicité et ou la durée des

---

<sup>11</sup> BAD ; Op-cit ; Juin 2012

<sup>12</sup>Indice de performance logistique ; Trade logistics in the global economy ; Banque Mondiale ; 2010

contrôles routiers et aux frontières. Un plan d'action régional devrait être formulé et mis en œuvre de manière simultanée avec le démarrage de la zone de libre-échange. Il inclurait notamment l'application des normes des conventions sur le transport routier international, la mise à niveau des nomenclatures SH des cinq Etats, l'adoption d'un modèle unique de déclaration en douane, l'harmonisation de la charge à l'essieu et des dimensions maximales des véhicules de transport inter-Etats de marchandises, un système régional d'assurance automobile, le renforcement des capacités des administrations frontalières maghrébines et la coopération entre administrations nationales des douanes, y compris par la mise en place de postes frontières intégrés et juxtaposés.

### **3. La libre circulation des personnes**

La libre circulation des personnes est l'un des principes de base de tout projet d'intégration économique. Il inclut la liberté pour les ressortissants des Etats membres de se déplacer sans visa et, progressivement, le droit de résider, de s'établir et d'exercer des activités professionnelles dans l'un quelconque des pays concernés, aux mêmes conditions que les nationaux, sous réserve des emplois publics -civils et militaires.

La théorie économique (CEA, 2012) sous-tend que la production globale qui résulterait d'une somme régionale des compétences et autres ressources serait plus grande que la somme des productions des pays pris individuellement, la mobilité des facteurs favorisant la circulation de la main d'œuvre et des capitaux des zones à productivité marginale faible vers celles à productivité marginale élevée. Avec les transferts de revenu et de savoir faire qu'elle génère en retour, la mobilité accroît en même temps les opportunités d'investissement, les capacités et le niveau de vie des populations des régions moins nanties. A un stade avancé d'intégration, la migration de main-d'œuvre ou d'entreprise devient un important outil d'ajustement des marchés nationaux du travail, selon leurs besoins sectoriels et les qualifications disponibles. On notera du reste que la libéralisation du commerce mondial s'est accompagnée d'un développement de la migration temporaire, les entreprises globalisées recourant souvent à cette formule pour disposer des meilleures compétences dans leurs différents centres d'intérêt.

La mobilité des facteurs constitue à la fois un préalable et un baromètre de la performance d'un espace économique intégré. Un marché régional ne peut être dynamique si ses principaux acteurs –producteurs, exportateurs et importateurs- ne peuvent aller chercher les opportunités d'affaires dans tous les Etats membres. La levée des obstacles à la libre circulation des personnes serait un important facteur de stimulation des échanges intra-régionaux et d'optimisation des effets dynamiques attendus des préférences régionales sur le commerce, les investissements et l'emploi.

Bien qu'inscrite parmi les objectifs prioritaires des institutions d'intégration existantes en Afrique du Nord (UMA, CEN-SAD), la libre circulation des personnes avec droit de résidence et droit d'établissement reste l'un des maillons faibles du processus d'édification d'un marché régional performant. La sous-région accuse un retard dans ce domaine de coopération qui a le double mérite:

- de ne pas nécessiter une mobilisation de ressources financières importantes, et
- d'avoir un impact immédiat et tangible sur le vécu quotidien des populations.

Des progrès ont certes été réalisés en matière de suppression de l'obligation de visa pour les séjours temporaires entre certains Etats, et quelques accords bilatéraux permettent ici et là de suppléer aux limites du droit communautaire relativement à la migration des travailleurs. Les

acquis demeurent cependant insuffisants et surtout réversibles, eu égard aux aléas des relations politiques entre Etats et de l'appréciation qu'ils se font du risque sécuritaire, dans la zone sahélo-saharienne notamment.

Entre autres mesures prioritaires, la suppression de l'obligation de visa devrait aller de pair avec le démarrage d'une zone de libre-échange maghrébine et être formellement adoptée par tous les Etats membres de l'UMA, sans préjudice d'une application sélective (migration d'entreprises d'abord) ou à 'géométrie variable' dans les zones frontalières où le niveau du risque sécuritaire le justifierait. Relativement à la migration de main-d'œuvre, le processus devrait être davantage étalé dans le temps, sur la base d'une identification préalable des secteurs d'activité demandeurs de main-d'œuvre et des complémentarités régionales.

#### **4. L'amélioration de l'environnement des affaires**

La libéralisation du commerce à elle seule ne garantit pas les gains dynamiques sur la productivité et la croissance qui devraient résulter de l'efficacité induite par la spécialisation et les économies d'échelle. En l'absence d'un cadre institutionnel approprié et d'autres réformes structurelles, la réduction ou l'élimination des barrières tarifaires n'aura qu'un effet limité sur la prédisposition des acteurs économiques à promouvoir des projets de taille optimale que permettrait la dimension d'un marché régional. La capacité des services publics à élaborer et à mettre en œuvre de manière efficiente des politiques et réglementations qui favorisent la création d'entreprises, les investissements et le commerce fait partie des déterminants pour une croissance soutenue. A potentiel économique comparable, les Etats (Singapour, Chili, Maurice...) qui ont procédé à plus de réformes en matière d'exécution des contrats, de facilitation des échanges transfrontaliers, de protection des droits de propriété ou d'efficacité du système judiciaire, ont eu des gains plus substantiels en termes de compétitivité et ont amélioré leurs avantages comparatifs sur le marché mondial (CEA 2010). Les décisions des investisseurs sont en effet fortement influencées par l'appréciation qu'ils se font des risques liés à l'incertitude des politiques publiques (Banque mondiale ; 2005). L'attraction et l'accroissement de capitaux productifs nécessitent autant des politiques macroéconomiques proactives, qu'un cadre juridique efficient, transparent et prévisible, permettant aux entreprises d'exercer leurs activités de manière optimale.

D'importantes réformes du cadre juridique et institutionnel ont été mises en œuvre dans la sous-région au cours des deux dernières décennies, dans le sillage de la mondialisation de l'économie et de l'entrée en vigueur des accords d'association avec l'Union Européenne, qui ont notamment renforcé les dynamiques de dérégulation et de privatisation. Les effets attendus de ces réformes sur la réduction des coûts et la complexité des procédures ont été cependant atténués par le déficit de transparence et les insuffisances du cadre juridique qui ont caractérisé l'environnement des affaires, notamment en ce qui concerne l'accès aux marchés publics, les délais de résolution des différends commerciaux ou le redressement judiciaire des insolvabilités. Selon l'Union Arabe des Banques et la Banque mondiale (2010), les opérateurs économiques de la région MENA placent au premier rang de leurs préoccupations la corruption, les pratiques non concurrentielles et l'imprévisibilité du cadre réglementaire. Pour la plupart d'entre eux, les performances des entreprises restent tributaires des réseaux d'influence et de la proximité de leurs dirigeants avec l'élite politique. Les pesanteurs bureaucratiques, le phénomène de corruption et l'insuffisance de garanties dans la protection des droits sociaux et patrimoniaux de l'investisseur restent des obstacles à lever pour une mise en synergie des complémentarités existantes à l'échelle sous-régionale.



Ces constats se recourent pour l'essentiel avec les données de la 10<sup>ème</sup> édition du rapport Doing Business relatives à des indicateurs clés tels que les délais et formalités pour la création d'entreprise, la protection des investisseurs ou encore les procédures d'exécution des contrats.

Tableau 16 : Indicateurs comparés de l'environnement des affaires

	Algérie	Libye (ND)	Maroc	Mauritanie	Tunisie	Thaïlande	Uruguay	Turquie	Botswana
Facilité pour faire des affaires : Classement mondial sur 185 pays	152		56	167	50	18	89	71	59
Nombre de formalités requises pour démarrer une entreprise	14		6	9	10	4	5	6	10
Nombre de jours	25		12	19	11	29	7	6	61
Exécution des contrats: Nombre de formalités pour la résolution d'un différend commercial	45		40	46	39	36	41	36	28
Indice de protection des investisseurs (0 à 10)	5,3		5,0	3,7	6,0	7,7	5,0	5,7	6,0
Transfert de propriété :									
Nombre de formalités	10		8	4	4	2	8	6	5
Nombre de jours	63		75	49	39	2	66	6	16

Source : Rapport Doing Business 2013

Au vu des données ci-dessus, des marges d'amélioration de l'environnement des affaires existent encore en Afrique du Nord, pour mettre les pays de la sous-région aux normes standards des pays ou groupes de pays à niveau de revenu comparable. Les mutations politiques en cours offrent des opportunités réelles pour le renforcement de la gouvernance économique, en termes de transparence, de réduction des coûts des transactions commerciales

et d'efficacité du système judiciaire. Selon Lopez-Claros<sup>13</sup>, « *Evoluer vers un système de règles plus transparentes et plus pertinentes –des règles ...qui incitent à réduire l'écart entre la lettre de la loi et son application au quotidien – contribuera à l'instauration des conditions indispensables à une croissance économique plus équitable...* ».Par ailleurs, la relance du processus d'intégration maghrébine, avec l'harmonisation des normes et la dynamique de convergence macroéconomique qu'elle va sous-tendre, devrait offrir un cadre stratégique idoine pour l'approfondissement des réformes institutionnelles et l'émergence progressive d'une discipline de groupe entre les Etats. L'ancrage régional des politiques nationales réduirait les risques de leur réversibilité et contribuerait ainsi à une plus grande attractivité des investissements et à l'accroissement des échanges commerciaux.

---

<sup>13</sup> Global Indicators and Analysis ; Banque mondiale; 2012

## Conclusion

De manière générale, les pays d'Afrique du Nord échangent nettement en dessous du niveau mondial et ce constat a été relativement bien étayé dans des analyses précédentes relatives au potentiel de commerce en Afrique du Nord (Lahcen Achy ; 2006)<sup>14</sup>. Sur la base de la théorie économique, le modèle construit dans la présente étude a montré un faible niveau d'échanges intra maghrébins. Dans le même temps, le potentiel de commerce intra-Afrique du Nord est loin d'être atteint, les flux observés ne représentant que 46% des prédictions. Il ressort également de l'analyse que la Tunisie et la Mauritanie, avec des taux de réalisation supérieurs à 100% sont bien au-delà des projections, tandis que le Soudan apparaît comme le pays le moins performant, ne réalisant que 6% de son potentiel de commerce en Afrique du Nord. La sous-région UMA se situe en moyenne à 56% du niveau prédit, avec toutefois une nuance de taille pour la Libye qui réaliserait dans cette zone 97% de son commerce potentiel. L'essentiel des possibilités d'accroissement du commerce intra-régional serait ainsi concentré sur les opportunités d'échanges qu'offrent les marchés algérien et marocain.

L'analyse des données empiriques sur le commerce intra-régional confirme pour l'essentiel l'existence d'importantes opportunités d'accroissement des échanges entre les pays d'Afrique du Nord, sur une gamme variée de groupes de produits.

Pour exploiter ce potentiel et stimuler sensiblement les exportations intra-régionales, une élimination de toutes les barrières tarifaires et non tarifaires au commerce s'avère nécessaire, vu qu'elles sont identifiées de manière récurrente comme des entraves majeures à l'accroissement soutenu des échanges. Pour constituer une étape décisive dans le processus d'édification d'un marché régional performant, la zone de libre-échange maghrébine devra être structurée autour de normes et outils adaptés au contexte économique de la sous-région et permettant de transcender les limites des accords commerciaux déjà existants. Elle devra également aller de pair avec une réalisation rapide de l'objectif de libre circulation des personnes, la mise en place d'un programme sous-régional de facilitation du commerce et la promotion d'un environnement des affaires plus concurrentiel, susceptible de fluidifier les échanges par une baisse sensible des délais et des coûts des transactions.

Ceci souligne la nécessité d'une opérationnalisation rapide des schémas de libéralisation des échanges existants ou en projet dans la sous-région et une plus grande mobilité des facteurs entre les Etats. Parallèlement à cette dynamisation du marché intra-maghrébin, la négociation d'accords commerciaux préférentiels avec les autres sous-régions du Continent, l'Afrique de l'Ouest et l'Afrique Centrale notamment, devrait être l'autre axe stratégique de développement à moyen terme du commerce extérieur nord-africain. Une coopération plus soutenue avec les communautés économiques régionales de l'Afrique sub-saharienne aurait un impact positif si l'on tient compte de la taille de cette région et des taux de croissance qu'elle a enregistrés depuis une dizaine d'années.

---

<sup>14</sup> « Le commerce en Afrique du Nord : évaluation du potentiel de l'intégration régionale en Afrique du Nord » LahcenAchy, Rapport pour le Bureau CEA Afrique du Nord, 2006

## Bibliographie

- Achy Lahcen, “ Le Commerce en Afrique du Nord : Evaluation du potentiel de l’intégration régionale en Afrique du Nord ”, Rapport pour le Bureau Afrique du Nord de la CEA 2006
- Anderson & Van Wincoop, “Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle”, 2003
- Anderson James, “A Theoretical Foundation for the Gravity Equation” The American Economic Review, Vol 69, No 1 p 106-116, 1979
- Baier & Bergstrand, “The growth of world trade: tariffs, transport costs, and income similarity”, Journal of International Economics 53, 1–27 (2001)
- Balestra .P & Varadharajan-Krishnakumar .J, “Full Information Estimations of a System of Simultaneous Equations with Error Component Structure”, Econometric theory, p 223-246, 1987
- Balassa, “Regional Integration and Trade Liberalization in Latin America, Journal of Common Market Studies, Volume 10, Issue 1, pages 58–77, September 1971
- Baldwin, R., “Openness and Growth: What's the Empirical Relationship?”, National Bureau of Economic Research, WP9578, Mars (2003)
- Baltagi .B & Wu X, “Unequally Spaced Panel Data Regression with AR (1) disturbances”, Econometric Theory, 15, pp 814-823, 1999
- Banque Africaine du Développement, “Libérer le potentiel de l’Afrique du Nord grâce à l’Intégration Régionale”, 2012
- Banque Mondiale, “Une nouvelle vision économique pour le Maghreb?”, 2006
- Banque Mondiale, “Regional Trade Agreements in Sub-Saharan Africa: Supporting export diversification”, 2005
- Banque Mondiale, “Trade logistics in the global economy”, 2010
- Banque Mondiale, Doing business, 10<sup>ème</sup> édition, 2013
- Bergstrand, “The Generalized Gravity Equation, Monopolistic Competition, and the Factor-Proportions Theory in International Trade”, 1985
- Breusch .T .S & Pagan .A .R, “Simple Test for Heteroscedasticity and random coefficient variation”, Econometrica, 1979
- CEA-AN, «Conditions économiques et sociales», 2010
- CEA, « État de l’intégration régionale en Afrique IV », 2010
- CEA, “Mission report on Mainstreaming regional integration in national policies”, 2012
- CEA, ARIAV, “Vers une zone de libre échange continentale”, 2012
- CEA, « Rapport économique », 2012
- CEA, « African trade compendium », 2011
- CEA-Banque Africaine de Développement-Union Africaine, « Annuaire statistique », 2011
- CNUCED, “Developing Countries in International Trade 2005”, Trade and development index, 2005

Durbin .G .S &Watson .J, “Exact tests of serial correlation using non circular statistics”, The Annals of Mathematical Statistics, 1951

Eichengreen& Douglas A. Irwin, "The Role of History in Bilateral Trade Flows", 1998

Feenstra Robert, James Markusen, Andrew k. Rose, “Using the gravity equation to differentiate among alternative theories of trade”, 2001

FEMISE, “ Crise et voie de sortie de crise dans les pays méditerranéens”, p 30-37, 2010

Gbetnkom Daniel et Avom Désiré, “Intégration par le marché : le cas de l’UEMOA”, Région et développement N° 22, 2005

George Clive, Miles Oliver et Prudhomme Dan, “ Répercussions de la proposition d’accord commercial entre l’UE et la Libye”, Med 2010.

Grossman et Helpman, “Endogenous Innovation in the Theory of Growth”, The Journal of Economic Perspectives, Vol. 8 No. 1 pp. 23-44, 1994

Hausman .A .J & Taylor .W, “Panel data and unobservable individual effects”, Econometrica Vol. 4.No 6, 1981

Karima Ben Slimane, Mohammed Ayadi, Med Salah Rejeb, “Analyse sectorielle du potentiel de commerce dans la zone méditerranée”, 2009

Kisu Simwaka, “An Empirical Evaluation of Trade Potential in Southern African Development Community”, African Economic Research Consortium, 2010

Krugman. P, "Increasing Returns and Economic Geography," Journal of Political Economy, University of Chicago Press, vol. 99(3), pages 483-99, June 1991

Krugman. P, "Complex Landscapes in Economic Geography," American Economic Review, American Economic Association, vol. 84(2), pages 412-16, May 1994

Linnemann .H, “An econometric study of international trade flows”, Amsterdam, North Holland Publishing Co, 1966.

Lopez-Carlos, “Global Indicators and Analysis”, Banque Mondiale, 2012

Organisation Mondiale de la Santé, “Base de données sur les ACR, 2012

Péridy .N, “The new EU neighborhood policy: An estimation of export potentials”, Revue Economique, 2006

Péridy .N, “Toward a Pan-Arab free trade area: Assessing trade potential effects of The Agadir Agreement”, The Developing Economies, 2005

Pöyhönen, “A Tentative Model for the Volume of Trade between Countries”, 1963

Shinn & Ito, “A New Measure of Financial Openness”, Journal of Comparative Policy Analysis, Volume 10, Issue 3 September 2008, p. 309 – 322, 2008

Tinbergen Jan, “Shaping the World Economy: suggestions for an International Economic Policy, New York, The twentieth century found”, 1962

Viner, « the customs union issue », London, Stevens and Sons, 1950

World Bank and Union of Arab Bank; The status of Bank Lending to SMEs in the Middle East and North Africa Region; The results of a Joint Survey; Beirut, 2010

## Annexes

### Annexe 1 : Estimations par les moindres carrés ordinaires (MCO)

lnX<sub>ij</sub>: variable dépendante

Variables	Modèle 1		Modèle 2		Modèle 3	
	Coefficient	Ecart type	Coefficient	Ecart type	Coefficient	Ecart type
lnY <sub>i</sub>	<b>1.081***</b>	0.002	<b>1.080***</b>	0.002	<b>1.079***</b>	0.002
lnY <sub>j</sub>	<b>0.865***</b>	0.002	<b>0.876***</b>	0.002	<b>0.876***</b>	0.002
lnD <sub>ij</sub>	<b>-1.371***</b>	0.005	<b>-1.214***</b>	0.006	<b>-1.238***</b>	0.006
Enclav <sub>ij</sub>			<b>-0.545***</b>	0.008	<b>-0.576***</b>	0.008
Contig <sub>ij</sub>			<b>0.743***</b>	0.029	<b>0.706***</b>	0.029
Langoff <sub>ij</sub>			<b>0.687***</b>	0.012	<b>0.705***</b>	0.012
Colony <sub>ij</sub>			<b>1.243***</b>	0.030	<b>1.211***</b>	0.030
AIR <sub>ij</sub>			<b>0.661***</b>	0.019	<b>0.639***</b>	0.019
Kaopen <sub>ijt</sub>			<b>-0.181***</b>	0.006	<b>-0.179***</b>	0.006
UMA <sub>ij</sub>					<b>-0.527***</b>	0.110
UMA_Monde <sub>ij</sub>					<b>-0.643***</b>	0.017
Constante	<b>-6.984***</b>	0.045	<b>-8.320***</b>	0.060	<b>-8.058***</b>	0.060
Nombre d'observation	<b>395014</b>		<b>278516</b>		<b>278516</b>	
R <sup>2</sup>	<b>0.604</b>		<b>0.645</b>		<b>0.647</b>	

Seuil de significativité : \*\*\* significatif à 1% ; \*\*significatif à 5% ; \* significatif à 10%

## Annexe 2 : Estimations par les effets fixes, aléatoires et par le modèle Hausman- Taylor

lnX<sub>ij</sub>: variable dépendante

Variables	Modèle Effets Fixes		Modèle Effets Aléatoires		Modèle Hausman-Taylor	
	Coefficient t	Ecart type	Coefficient t	Ecart type	Coefficient t	Ecart type
lnY <sub>i</sub>	<b>0.625***</b>	0.009	<b>0.830***</b>	0.005	<b>0.648***</b>	0.009
lnY <sub>j</sub>	<b>0.610***</b>	0.009	<b>0.659***</b>	0.005	<b>0.613***</b>	0.009
lnD <sub>ij</sub>			<b>-1.338***</b>	0.021	<b>-2.394***</b>	0.070
Enclav <sub>ij</sub>			<b>-0.812***</b>	0.028	<b>-0.781***</b>	0.047
Contig <sub>ij</sub>			<b>1.329***</b>	0.119	<b>-0.585*</b>	0.220
Langoff <sub>ij</sub>			<b>0.378***</b>	0.043	<b>0.189*</b>	0.072
Colony <sub>ij</sub>			<b>2.264***</b>	0.128	<b>2.747***</b>	0.203
AIR <sub>ij</sub>	<b>0.275***</b>	0.020	<b>0.220***</b>	0.019	<b>0.253***</b>	0.020
Kaopen <sub>ijt</sub>	<b>0.016***</b>	0.004	<b>-0.032***</b>	0.004	<b>0.016***</b>	0.004
UMA <sub>ij</sub>			<b>-0.692</b>	0.458	<b>-0.826</b>	0.728
UMA_Monde <sub>ij</sub>			<b>-0.759***</b>	0.061	<b>-0.720***</b>	0.101
Constante	<b>-11.56***</b>	0.075	<b>-2.939***</b>	0.195	<b>8.444***</b>	0.630
Nombre d'observation	<b>278516</b>		<b>278516</b>		<b>278516</b>	
Nombre de groupe	<b>18122</b>		<b>18122</b>		<b>18122</b>	
R <sup>2</sup> <sub>Within</sub>	<b>0.113</b>		<b>0.112</b>			
R <sup>2</sup> <sub>Between</sub>	<b>0.611</b>		<b>0.702</b>			
R <sup>2</sup> <sub>Overall</sub>	<b>0.538</b>		<b>0.630</b>			
Rho	<b>0.786</b>		<b>0.664</b>		<b>0.837</b>	

Seuil de significativité : \*\*\* significatif à 1% ; \*\*significatif à 5% ; \* significatif à 10%

### Annexe 3 : Estimations par les variables instrumentales et le modèle autorégressif d'ordre 1

lnX<sub>ij</sub>: variable dépendante; VI:  
variables instrumentales; AR(1):  
autorégressif ordre 1

Variables	Modèle VI		Modèle 1 AR(1)		Modèle 2 AR(1)	
	Coefficient	Ecart type	Coefficient	Ecart type	Coefficient	Ecart type
lnY <sub>i</sub>	<b>0.869***</b>	0.005	<b>0.926***</b>	0.005	<b>0.927***</b>	0.005
lnY <sub>j</sub>	<b>0.699***</b>	0.005	<b>0.733***</b>	0.005	<b>0.734***</b>	0.005
lnD <sub>ij</sub>	<b>-1.170***</b>	0.023	<b>-1.321***</b>	0.019	<b>-1.343***</b>	0.019
Enclav <sub>ij</sub>	<b>-0.712***</b>	0.029	<b>-0.715***</b>	0.026	<b>-0.749***</b>	0.026
Contig <sub>ij</sub>	<b>0.327**</b>	0.133	<b>1.265***</b>	0.108	<b>1.226***</b>	0.108
Langoff <sub>ij</sub>	<b>4.652***</b>	0.241	<b>0.510***</b>	0.04	<b>0.534***</b>	0.04
Colony <sub>ij</sub>			<b>2.017***</b>	0.118	<b>1.971***</b>	0.117
AIR <sub>ij</sub>	<b>0.181***</b>	0.02	<b>0.193***</b>	0.027	<b>0.189***</b>	0.027
Kaopen <sub>ijt</sub>	<b>-0.042***</b>	0.004	<b>-0.021***</b>	0.003	<b>-0.021***</b>	0.003
UMA <sub>ij</sub>	<b>-3.577***</b>	0.488			<b>-0.831**</b>	0.416
UMA_Monde <sub>ij</sub>	<b>-0.962***</b>	0.062			<b>-0.739***</b>	0.056
Constante	<b>-5.810***</b>	0.254	<b>-4.888***</b>	0.186	<b>-4.641***</b>	0.186
Nombre d'observation	<b>278516</b>		<b>278516</b>		<b>278516</b>	
Nombre de groupe	<b>18122</b>		<b>18122</b>		<b>18122</b>	
R <sup>2</sup> <sub>Within</sub>	<b>0.112</b>		<b>0.112</b>		<b>0.112</b>	
R <sup>2</sup> <sub>Between</sub>	<b>0.54</b>		<b>0.707</b>		<b>0.707</b>	
R <sup>2</sup> <sub>Overall</sub>	<b>0.454</b>		<b>0.636</b>		<b>0.636</b>	
Rho	<b>0.66</b>		<b>0.654</b>		<b>0.654</b>	
Rho_ar			<b>0.58</b>		<b>0.58</b>	
Baltagi-Wu LBI			<b>1.328</b>		<b>1.328</b>	

Seuil de significativité : \*\*\* significatif à 1% ; \*\*significatif à 5% ; \* significatif à 10%



**Annexe 4 : Indice de diversification des importations et exportations  
(2000-2008)**

<b>ANNEE</b>	<b>2000</b>	<b>2001</b>	<b>2002</b>	<b>2003</b>	<b>2004</b>	<b>2005</b>	<b>2006</b>	<b>2007</b>	<b>2008</b>	<b>Moyenne de la période</b>
Algérie	0.84	0.82	0.84	0.82	0.83	0.81	0.8	0.8	0.77	<b>0.81</b>
Libye	0.81	0.82	0.82	0.83	0.83	0.82	0.81	0.81	0.8	<b>0.82</b>
Mauritanie	0.81	0.82	0.81	0.78	0.84	0.85	0.88	0.78	0.75	<b>0.81</b>
Maroc	0.7	0.71	0.71	0.69	0.68	0.68	0.68	0.68	0.68	<b>0.69</b>
Tunisie	0.67	0.65	0.63	0.63	0.64	0.6	0.55	0.55	0.55	<b>0.61</b>

Sources : Calculs sur la base de données CNUCED

## Annexe 5 : Pays de l'échantillon

Afghanistan	Afrique du Sud	Albanie	Algérie	Allemagne	Angola	Antigua et Barbuda
Antilles Néerlandaises	Arabie Saoudite	Argentine	Arménie	Australie	Autriche	Azerbaïdjan
Bahamas	Bahrein	Bangladesh	Barbade	Bélarus	Belgique	Belize
Benin	Bermudes	Bhoutan	Bolivie	Bosnie - Herzégovine	Botswana	Brésil
Brunei Darussalam	Bulgarie	Burkina Faso	Burundi	Cambodge	Cameroun	Canada
Cap-Vert	Chili	Chine	Chypre	Colombie	Comores	Costa Rica
Côte d'Ivoire	Croatie	Cuba	Danemark	Djibouti	Dominique	Egypte
El Salvador	Emirats Arabes Unis	Equateur	Erythrée	Espagne	Estonie	USA
Ethiopie	Fidji	Finlande	France	Gabon	Gambie	Géorgie
Ghana	Grande Bretagne	Grèce	Grenade	Groenland	Guatemala	Guinée
Guinée Equatoriale	Guinée-Bissau	Guyane	Haïti	Honduras	Hong Kong	Hongrie
Ile Maurice	Iles Marshall	Iles Salomon	Inde	Indonésie	Iran	Iraq
Irlande	Islande	Israël	Italie	Jamaïque	Japon	Jordanie
Kazakhstan	Kenya	Kiribati	Koweït	Lesotho	Lettonie	Liban
Libéria	Libye	Lituanie	Luxembourg	Macao	Macédoine	Madagascar
Malaisie	Malawi	Maldives	Mali	Malte	Maroc	Mauritanie
Mexique	Moldova	Mongolie	Mozambique	Myanmar	Namibie	Népal
Nicaragua	Niger	Nigéria	Norvège	Nouvelle Calédonie	Nouvelle Zélande	Oman
Ouganda	Ouzbékistan	Pakistan	Palaos	Panama	Papouasie Ne Guinée	Paraguay
Pays-Bas	Pérou	Philippines	Pologne	Polynésie Française	Portugal	Qatar
République Centrafricaine	Corée du Sud	Corée du Nord	Lao	République Dominicaine	Congo	République Kirghize
République Slovaque	République Tchèque	Russie	Rwanda	Saint Kitts et Nevis	Sainte Lucie	Samoa
Sao Tomé-et-Principe	Sénégal	Seychelles	Sierra Leone	Singapour	Slovénie	Somalie
Soudan	Sri Lanka	Suède	Suisse	Suriname	Swaziland	Syrie
Tadjikistan	Taïwan	Tanzanie	Tchad	Tchécoslovaquie	Thaïlande	Timor Est
Togo	Tonga	Trinité-et-Tobago	Tunisie	Turkménistan	Turquie	Ukraine
Uruguay	Vanuatu	Vatican	Venezuela	Viet Nam	Yemen	Yugoslavie
Zambie	Zimbabwe					

## Annexe 6 : Sigles et abréviations

ACP : Afrique Caraïbe Pacifique

ALE: Accord de libre échange

ALENA : Accord de Libre Echange Nord Américain

APE : Accords de Partenariats Economiques

ASEAN: Association of SoutheastAsian Nations

CDSR : Centre de Développement Sous Régional

CEA-AN: Commission Economique pour l'Afrique- Bureau pour l'Afrique du Nord

CEEAC: Communauté Economique des Etats d'Afrique Centrale

CEN-SAD : Communauté des États sahélo-saharien

CEPII : Centre d'Etudes Prospectives et d'Informations Internationales

CNUCED : Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement

COMESA: Common Market for Eastern and Southern Africa

CP : Commerce préférentiel

CTCI: Classification Type pour le Commerce International

Dollar US: Dollar américain

ECOSOC: Economic and Social Council

GAFTA (GZALE): Greater Arab Free Trade Area

GZALE : Grande Zone Arabe de Libre Echange

MENA: Middle East and North Africa

MERCOSUR: MercadoComúndel Sur (Marché Commun du Sud)

MULPOC : Centre Multinational de Programmation et d'Exécution de Projets

ONU : Organisation des Nations Unies

SADC: SouthernAfricanDevelopmentCommunity

UE : Union Européenne

UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine

UMA : Union du Maghreb Arabe