

**OPPORTUNITÉS ET CONTRAINTES POUR
LES EXPORTATIONS ALGERIENNES INTRA
AFRICAINES**

**OPPORTUNITIES AND CONSTRAINTS
FOR ALGERIAN INTRA-AFRICAN
EXPORTS**

*BOUDIFA Hakima
L'affiliation : MCA à l'EHEC
boudifa.h@gmail.com

<i>Date de Réception :</i>	<i>Date</i>	<i>Date de Publication</i>
19 /12/2022	<i>d'acceptation :10/11/ 2023</i>	01/01/2023

abstract: In a world increasingly racing to gain market share, and increased competition, countries find themselves forced to open up to foreign markets and integrate into international trade.

Always wanting more market share, more benefits and interests, nations are moving towards a mode of cooperation and association by implementing trade agreements, which differ in their forms and contents, depending on the objective.

Algeria belatedly became aware of this observation, and is now trying to make up for the cumulative delay, in order to guarantee the preconditions for a more promising and advantageous integration into the world economy.

In addition, our research attempts to determine the opportunities that the AfCFTA could offer for Algerian exports to Africa, and the constraints likely to slow down its implementation.

Keywords: AfCFTA agreement, free trade, imports, export, economic integration

Code classification JEL: F2-20, D5 50, M20, L1.

* Auteur correspondant.

Résumé : Dans un monde de plus en plus livré à la course au gain des parts de marché, et à une concurrence accrue, les pays se retrouvent obligés de s'ouvrir aux marchés étrangers et de s'intégrer au commerce international.

En quête de plus de parts de marché, plus de bénéfices et d'intérêts, les nations se dirigent vers un mode de coopération et d'association en mettant en œuvre des accords commerciaux, qui se différencient par leurs formes et leurs contenus et ce, dépendant de l'objectif visé.

L'Algérie a tardivement pris conscience de ce constat, et tente aujourd'hui de rattraper le retard cumulé, afin de garantir des conditions préalables à une insertion plus prometteuse et plus avantageuse dans l'économie mondiale.

De plus, notre recherche tente de déterminer les opportunités que pourrait offrir la ZLECAf pour les exportations algériennes en Afrique, et les contraintes susceptibles de ralentir sa mise en œuvre.

Mots clés : Accord ZLECAf, libre-échange, importations, exportations, intégration économique.

Code de classification JEL : F2-20, D5 50, M20, L1.

1- Introduction

La Zone de Libre-Échange Continentale Africaine (ZLECAf) qui promet de donner à l'intégration africaine un nouvel élan, et d'impulser au niveau du continent la dynamique de croissance économique qui a toujours manqué à son émergence dans l'économie mondiale. Tel est le pari lancé par les 54 pays qui ont signé cet accord en juillet 2019, dont l'Algérie qui a tenu ainsi à renouveler son engagement dans les grands chantiers africains.

L'objet de ce travail est de s'interroger sur Cet engagement de diversification des exportations Algériennes qui soulève à l'échelle nationale un double défi : celui de savoir capter, voire créer, les opportunités générées par la ZLECAf, et celui de pouvoir contourner, voire défaire, les contraintes nouvelles nées de cet Accord.

A Travers l'étude que nous avons menée La ZLECAf est une source d'opportunités pour les exportations Algériennes en Afrique pour plusieurs indices ; proximité géographique , atout linguistique et capital sympathie.

Parmi les principales Contraintes identifiées

Une Population pauvre avec un faible pouvoir d'achat et la présence de partenaires déjà bien implantés en Afrique.

Des barrières tarifaires et non-tarifaires et les barrières invisibles générant des surcoûts imprévus.

2- Les objectifs de la SNE

Les 29 et 30 janvier 2018, une rencontre a été tenue dans le but de discuter du projet SNE et d'établir sa feuille de route qui servira de cadre stratégique pour l'élaboration de cette stratégie répondant aux besoins nationaux. Celle-ci revêt un caractère primordial pour la transformation du paysage commercial de l'Algérie, et contribue à remédier aux problèmes de compétitivité, à moderniser le système de réglementation et à stimuler les activités des secteurs émergents dans le moyen terme. Elle identifiera avec précision les contraintes nationales au développement commercial et fournira des recommandations pertinentes et des orientations stratégiques initiales en vue d'améliorer la compétitivité commerciale. De plus, elle déterminera les principales priorités pour le développement commercial sectoriel en Algérie. (BANGUI, 2015).

Dans cette optique, cette SNE offre une vision globale des axes stratégiques et des lignes d'action, dont leurs mises en œuvre pourraient amorcer une dynamique positive produisant des résultats probants à court et moyen termes.

Cette stratégie devra en revanche apporter sa pleine et totale contribution en visant des exportations :

- Diversifiées afin d'embrasser tous les potentiels du pays, connus et méconnus, sectoriels et territoriaux ;
- Faire peser le plus possible l'effet volume sur les recettes attendues ; À haute valeur ajoutée, ce qui fonde le caractère réellement rémunérateur du bien ou du service exporté ; afin que la valeur ajoutée à retirer de chaque unité exportée soit à la fois garantie et rémunératrice.² (BRAQUE, 2014).

La vision de la SNE représente les ambitions du pays, ainsi qu'un compromis parmi les intervenants sur le rôle que jouent les exportations dans l'économie algérienne d'aujourd'hui et dans un avenir proche. Cet énoncé met le point sur le besoin de diversification des exportations du

pays, et insiste sur la nécessité d'intégrer des secteurs économiques algériens dans les chaînes de valeurs mondiales pour le développement économique du pays.

- Cette vision représente, sans équivoque, les ambitions de l'Algérie de demain : "Une économie diversifiée, innovante et compétitive, intégrée dans les chaînes de valeurs mondiales, et axée sur un développement durable". (DEBLOCK, 2012).

Les cibles visées par la SNE pour les exportations Algériennes hors hydrocarbures :

- L'atteinte des exportations Algériennes hors hydrocarbures d'au moins 7 milliards de dollars US ;
- L'intégration d'au moins 20 nouveaux produits qui n'ont jamais fait l'objet d'exportation jusqu'à présent ;
- L'extension sur au moins 15 nouveaux pays, dont 5 en Afrique subsaharienne, 5 dans la zone de l'Union Européenne, et 5 en Asie et dans les Amériques et ; La dynamique projetée devra être soutenue et consolidée par une actualisation de la SNE, et par l'élaboration de nouveaux axes qui viendront l'étoffer au cours de sa montée en puissance. CCI, ALGEX, (2019-2023), Rapport 2020.

Dans le contexte de la SNE, les fonctions transversales d'appui au commerce profitent à tous les secteurs d'exportation de l'économie et pas seulement aux secteurs pilotes de la SNE.

Celles-ci sont considérées comme fondamentales dans le cadre de la présente SNE et sont les suivantes : (CCI, ALGEX, 2019/2023).

- Information et promotion commerciale ;
- Gestion de la qualité et emballages ;
- Facilitation des échanges et logistique ;
- Financements à l'export. (DARATOS,2015).

L'impact et la mise en œuvre du plan d'action de cette SNE se base fondamentalement sur l'habilité des acteurs et parties prenantes publics et privés à planifier, réaliser, suivre et évaluer ces actions, de manière à obtenir des résultats robustes et durables et à générer un effet multiplicateur dans le pays. Des conditions clés du succès, considérées comme déterminantes sont à réunir :

- Faire approuver la SNE et assurer son portage politique au plus haut

niveau ;

- Faire de la SNE un des axes centraux du plan d'action gouvernemental ;
- Renforcer son appropriation par la sensibilisation de tous les acteurs et parties prenantes ;
- Instaurer une plate-forme de coordination de tous ces acteurs et parties prenantes ;
- Impliquer et soutenir le secteur privé comme un acteur de premier rang ;
- Doter la politique commerciale du pays de plus de cohérence ;
- Mobiliser les ressources et les compétences nécessaires à la mise en œuvre.
- Enfin, la présente SNE doit être considérée comme un outil d'amorçage de la dynamique algérienne d'exportation hors hydrocarbures. Elle porte sur la période 2019-2023, mais ses enjeux nécessitent qu'elle soit non seulement suivie, évaluée et actualisée, mais aussi qu'elle soit étendue à d'autres secteurs et à toutes les fonctions d'appui transversales. (KNIGHT, 2000).

1-2. Les axes stratégiques de la SNE :

La réalisation de la vision s'appuie sur quatre objectifs stratégiques ; ces derniers définissent les grandes orientations de la SNE, et vont guider sa mise en œuvre au cours des cinq prochaines années. Ils représentent des lignes d'action propres à répondre aux enjeux majeurs et opportunités du commerce extérieur algérien.

Les quatre objectifs stratégiques définis pour la SNE sont énumérés dans le tableau ci- dessous, dont chacun se décline en objectifs opérationnels.

Tableau n°1 : Les objectifs stratégiques de la SNE.

		Objectifs opérationnels
Objectifs stratégiques	Diversifier l'économie et les exportations algériennes pour en renforcer la résilience et la durabilité.	<ul style="list-style-type: none"> • Améliorer la chaîne logistique de manière à réduire des coûts des transactions pour les opérateurs (guichet unique, rationalisation des procédures et formalités, formation dans la logistique, opérations portuaires ; connectivité et digitalisation). • Encourager et renforcer une production nationale de biens et services diversifiée en développant les secteurs prioritaires et les capacités des industries de soutien. • Assurer une meilleure synergie et cohérence des politiques sectorielles par le renforcement du réseau national d'institutions d'appui au commerce extérieur.
	Améliorer le climat des affaires pour attirer l'investissement, renforcer la compétitivité des entreprises et les aider à intégrer les chaînes de valeur mondiales.	<ul style="list-style-type: none"> • Développer l'offre de services d'appui aux entreprises notamment l'information et la promotion commerciales ainsi que l'accompagnement et l'encadrement des entreprises à l'export. • Renforcer la collecte, le traitement et la diffusion de l'information commerciale. • Renforcer l'accès des entreprises exportatrices aux mécanismes de financement, de garanties et d'investissement. • Améliorer le cadre réglementaire et faciliter les formalités d'import-export et d'investissement.

Source : (CCI, ALGEX, 2019-2023)

Les Secteurs prioritaires pour soutenir la diversification économique :
Afin d'optimiser son impact sur la compétitivité à l'international, la SNE doit combiner des actions qui auront une influence sur l'économie au sens large avec d'autres initiatives plus précises qui ciblent des secteurs spécifiques d'importance stratégique. Le choix des secteurs prioritaires

est par conséquent la première considération clé qui déterminera le type de processus de développement que la Stratégie est censée déclencher. Les quatre secteurs sélectionnés sont représentés dans le tableau ci-après :

Tableau n°2 : Les secteurs retenus de la SNE.

Secteurs	Type d'industrie	Degré de maturité
Produits alimentaires et boissons	Agricole	Mature
Produits pharmaceutiques	Industriel	Émergent
Pièces et composants automobiles et Electroniques	Manufacturier	Émergent
Technologies de l'information et de la Communication	Services	Visionnaire

Source : (CCI, ALGEX, (2019-2023)).

1-2. Les principales mesures de la SNE :

- Mettre en place la stratégie publique/privée de mise en œuvre de la SNE sous forme d'un Conseil National des Exportations ;
- Procéder à la refonte du dispositif d'aide à l'export (FSPE) ;
- Revoir la structure de gouvernance des Institutions d'Appui au Commerce (IAC) ;
- Mettre en place un guichet unique pour l'exportation sous forme d'un portail en ligne ;
- Diversifier les instruments de financement à l'exportation offerts par le secteur bancaire et financier Algérien.
- Développer un label national « Made in Algeria » pour les produits Algériens destinés à l'export ;
- Établir des plates-formes logistiques et des centres de traitement et de conditionnement ;
- Développer le fret aérien et les infrastructures adéquates dans les enceintes aéroportuaires.

Afin d'optimiser son impact sur la compétitivité à l'international, la SNE doit combiner des actions qui auront une influence sur l'économie au sens

large avec d'autres initiatives plus précises qui ciblent des secteurs spécifiques d'importance stratégique. Le choix des secteurs prioritaires est par conséquent la première considération clé qui déterminera le type de processus de développement que la Stratégie est censée déclencher. Les quatre secteurs sélectionnés sont représentés dans le tableau ci-après :

Tableau n°2 : Les secteurs retenus de la SNE.

Secteurs	Type d'industrie	Degré de maturité
Produits alimentaires et boissons	Agricole	Mature
Produits pharmaceutiques	Industriel	Émergent
Pièces et composants automobiles et Electroniques	Manufacturier	Émergent
Technologies de l'information et de la Communication	Services	Visionnaire

Source : (CCI, ALGEX, (2019-2023)).

- Mettre en place la stratégie publique/privée de mise en œuvre de la SNE sous forme d'un Conseil National des Exportations ;
- Procéder à la refonte du dispositif d'aide à l'export (FSPE) ;
- Revoir la structure de gouvernance des Institutions d'Appui au Commerce (IAC) ;
- Mettre en place un guichet unique pour l'exportation sous forme d'un portail en ligne ;
- Diversifier les instruments de financement à l'exportation offerts par le secteur bancaire et financier Algérien.
- Développer un label national « Made in Algeria » pour les produits Algériens destinés à l'export ;
- Établir des plates-formes logistiques et des centres de traitement et de conditionnement ;
- Développer le fret aérien et les infrastructures adéquates dans les enceintes aéroportuaires.

3- Les principales contraintes affectant les exportations Algériennes

3-1. Au niveau national

Nonobstant de cet arsenal de dispositifs et de mesures à l'export, les entreprises exportatrices ou potentiellement exportatrices algériennes rencontrent plusieurs difficultés. Les facteurs de blocage s'expliquent par de divers dysfonctionnements et défaillances d'ordre économique, institutionnel et organisationnel. Ceux-ci peuvent être identifiés aussi bien en amont du processus de la démarche d'exportation qu'en aval de celui-ci. En amont ce sont les contraintes liées au manque et aux difficultés d'accès aux ressources et compétences requises à l'export.

Quant aux obstacles rencontrés en aval du processus, ils sont principalement le résultat du cadre institutionnel inadapté et l'incapacité des politiques publiques à encourager l'ouverture aux marchés internationaux. Parmi les principales entraves liées à la compétitivité :

- La petite taille de l'entreprise Algérienne constitue un frein pour le développement de la production à grande échelle ;
- La productivité est limitée par la mauvaise gestion actuelle des capacités de production des entreprises ;
- La faible régularité d'approvisionnement en matières premières freine la compétitivité des entreprises algériennes sur la scène internationale ;
- L'existence des marchés informels entrave le développement de l'entreprise Algérienne et donne lieu à une concurrence déloyale ;
- Le faible système coopératif et le manque de synergie des acteurs au sein des filières ne permet pas la réalisation d'économies d'échelle et pèse sur la compétitivité des exportations algériennes. (CCI, ALGEX).
- L'absence d'organismes d'évaluation de la conformité (OEC) accrédités en Algérie et le manque de capacités permettent de procéder aux tests de qualités requis aux entreprises ;
- Les normes et référentiel internationaux sont faiblement inclus au niveau national et insuffisants en matière de veille normative et réglementaire ;
- La lenteur des formalités administratives liée aux mécanismes existants en matière d'appui au commerce pèse sur les exportateurs ;
- La rigidité du marché du travail Algérien concernant le recrutement

de main d'œuvre étrangère rend l'accès à certaines compétences et expertises difficile pour les entreprises exportatrices ;

- La promotion des exportateurs Algériens est insuffisamment ciblée et adaptée aux marchés clefs.
- La lourdeur des procédures de dédouanement et d'inspection pour l'exportation et longueur de l'obtention, la préparation et la soumission des documents pendant le traitement au port ou à la frontière sont des freins à l'exportation ;
- Certaines dispositions de la législation des changes, notamment celles relatives à la dépénalisation de l'acte d'exportation et la prolongation du délai de rapatriement, sont dépassées et limitent fortement les opérations d'exportation des entreprises ;
- Le contrôle des changes et les contraintes liées à la détention de devises sont un obstacle majeur pour les entreprises désirant exporter ;
- La faiblesse de la performance des moyens de transport et d'infrastructures logistiques pénalise les opérations d'exportations en termes de coûts et provoque des délais conséquents² (Cirad, 2016).

3-2. Les principales entraves liées à la Connectivité

- Faiblesse du taux d'intégration des TIC au sein des PME algériennes défavorisant leur connexion avec les marchés internationaux ;
- Moyen de paiement électroniques (e-paiement, commerce électronique) peu performant.
- Sous-optimisation de l'accès à l'information commerciale ;
- Le manque d'organisation des filières rend l'accès à l'information commerciale compliqué et difficile ;
- Les structures d'appui dans les marchés d'exportation cibles sont quasiment nulles, ce qui ne permet pas un accompagnement optimal des exportateurs dans leur démarche de pénétration des marchés étrangers.
- Les disparités régionales sur le territoire limitent le développement uniforme du pays et délaissent des produits régionaux potentiellement exportables ;
- La conclusion d'accords mal négociés de reconnaissance mutuelle (ARM) de conformité dans les produits avec l'UE et le reste du monde,

affectent significativement la compétitivité des exportations Algériennes ;

- Les exportateurs algériens ne bénéficient que d'un nombre restreint d'accords tarifaires préférentiels avec les partenaires internationaux.

3-3. Les entraves liées au Changement :

- L'accès insuffisant des entreprises exportatrices aux mécanismes de financements, de garanties et d'investissements rend compliqué les procédures des exportations ;
- L'insuffisance de la qualité et de l'indisponibilité des formations en gestion des entreprises, notamment orientées à l'export, sont un frein à l'entrepreneuriat de haut niveau lié à l'exportation.
- Le niveau limité de vulgarisation des droits de propriété intellectuelle affecte la capacité d'innovation des agents économiques ;
- L'appui à l'innovation, bien qu'au centre des priorités nationales, nécessite des efforts supplémentaires.
- L'insuffisance de la stratégie nationale en matière de développement durable constitue un grand obstacle, car ces préceptes ne sont pas encore appliqués par les entreprises, car les conditions de mise en œuvre des réglementations font néanmoins face à de faibles capacités opérationnelles ainsi que des espaces de coordination et de participation insuffisants. (SANE, 2017).

Les contraintes relatives au système de qualité :

- L'incapacité du système de métrologie Algérien de répondre aux besoins exprimés, surtout pour la métrologie industrielle, cause un retard important au niveau international.
- La faible maîtrise des entreprises algériennes du volet qualité, en particulier les PME.
- L'insuffisance d'OEC spécialisés et accrédités pour délivrer les certificats d'analyse de conformité pour certains produits enraye fortement le potentiel à l'export des entreprises algériennes.
- La faible accessibilité des entreprises à l'information relative aux normes et référentiels internationaux, notamment du fait d'insuffisances en termes de coordination sectorielle et de l'absence de centralisation de l'information.

3-4. Les contraintes identifiées dans le cadre de la chaîne logistique :

Le tableau ci-après nous donne un panorama sur les principales contraintes logistiques

Tableau n°3 : les contraintes logistiques de la SNE.

	Contraintes du côté de l'offre	Contraintes du côté de la demande	Contraintes de politique et de réglementation
Contraintes logistiques	Manque d'associations professionnelles spécialisées dans le domaine de la logistique et de la distribution.	La connaissance limitée des services proposés pour les producteurs et les exportateurs résulte de la perte de gain et l'augmentation de coût d'exportation.	La réglementation limitée de la fonction logistique pour opérer l'exportation et l'importation restreint la facilitation des échanges.
	Inexistence des zones franches pour favoriser les exportations empêche le développement du réseau économique et commercial avec les pays voisins.	L'absence de plateformes logistiques et commerciales à l'étranger et l'impossibilité pour les opérateurs nationaux d'acheter des services à l'étranger limitent l'intégration aux marchés de leurs produits.	L'absence d'un organe de coordination portuaire limite le développement harmonieux des services aux ports.
	Le manque de correspondance directe vers des marchés internationaux par voie aérienne, maritime et routière empêche les entreprises algériennes à être compétitives.		
	Les infrastructures logistiques sont limitées ce qui impacte directement les coûts à la hausse ainsi que les délais.		

L'indice de performance logistique (IPL) de la Banque Mondiale confirme le résultat moyen du pays à l'échelle mondiale et régionale. En effet, si une nette amélioration avait été observée au cours de la période 2010-2016 (passage du 130 au 75ème rang), les données publiées pour

l'année 2020 classent l'Algérie au 117^{ème} rang mondial, sur les 163 économies répertoriées par l'indice. (OYABI, 2019).

3-5. Les contraintes liées au financement :

- Absence des moyens de paiement électroniques (e-paiement, commerce électronique, cartes de crédit, m-Banking).
- Faibles capacités des banques commerciales dans le domaine du financement du commerce, dues essentiellement à l'absence d'information et à la faible informatisation des opérations.
- Sous-utilisation du fonds spécial pour la promotion des exportations (FSPE) du fait de la complexité des procédures d'accès aux facilités du fonds, et de la limitation des prestations couvertes.
- Mauvaise visibilité et promotion des produits et services algériens en raison de la faiblesse du réseau et de l'efficacité des attachés économiques auprès des ambassades Algériennes à l'étranger.
- Les taux élevés et la lourdeur d'accès aux financements bancaires pour les exportations empêchent les entreprises de faire appel aux financements conventionnels.
- L'accès limité des entreprises exportatrices aux mécanismes de financement, de garantie et d'investissement complique les procédures d'exportation.
- Méconnaissance des banques commerciales et des opérateurs des règlements de la Banque d'Algérie.
- Les contraintes liées à la détention de devises ainsi que le contrôle des changes posent une contrainte majeure à la compétitivité des entreprises exportatrices, freinant le dynamisme de l'économie réelle.
- L'incapacité de financer des opérations et des prestations de services à l'étranger fausse la fiabilité des exportateurs algériens vis-à-vis de leurs partenaires commerciaux étrangers.
- L'exposition de l'exportateur au cadre légal régissant les opérations de commerce est contraignante. (CCI, ALGEX, 2019/2023)

Les principaux enseignements tirés de l'analyse des principales entraves aux exportations Algériennes sont les suivantes :

- La forte dépendance des exportations algériennes sur les hydrocarbures expose l'Algérie à des chocs exogènes de la demande et rend son économie vulnérable.
- L'excédent de la balance commerciale a été traditionnellement dû

aux recettes d'exportations d'hydrocarbures, néanmoins le déclin de ces dernières ne permet plus au pays de combler l'important déficit des autres secteurs.

- Prédominance des exportations algériennes hors hydrocarbures par des produits à faible valeur ajoutée.
- La diversification du panier des biens et services exportés est très prometteuse et présente de nombreuses opportunités, notamment pour les produits alimentaires et boissons, le cuir et les produits chimiques ;
- Plusieurs marchés à fort potentiel sont largement inexploités par les exportateurs algériens, voire ceux des économies émergentes telles que le Brésil et la Turquie, ainsi que les autres économies d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient.
- Les faibles relations commerciales et à courte durée avec les marchés étrangers présentent un défi majeur pour l'économie Algérienne. (DEBLOCK, 2012).

4- Présentation et analyse des résultats

Après avoir soulevé des constats importants sur le commerce extérieur algérien et présenté d'une manière détaillée la structure des importations des pays francophones d'Afrique, il devient opportun de faire un croisement entre ces deux volets pour en tirer des conclusions pertinentes à notre étude.

4-1. Croisement entre les exportations Algériennes et les importations des pays africains cibles

L'Afrique continue de susciter l'intérêt du gouvernement algérien, notamment dans le cadre de la nouvelle stratégie d'exportation, visant à diversifier les ressources et promouvoir les exportations hors hydrocarbure.

89% du total des exportations de l'Algérie vers l'Afrique sont représentées par les combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation et matières bitumineuses. Les 19% restants se répartissent en biens d'équipement et en biens de consommation.

Les exportations algériennes de la période 2010-2020 sont faibles, le Sénégal a été à la tête de ces échanges durant cette période. Depuis 2021, les valeurs sont revues à la hausse avec une domination de la part de la Côte d'Ivoire et du Sénégal.

Les importations du Mali, du Niger, de la Côte d'Ivoire et du Sénégal en

OPPORTUNITÉS ET CONTRAINTES POUR LES EXPORTATIONS
ALGERIENNES INTRA AFRICAINES

provenance du monde de l'année 2020 :

Le Mali et le Niger sont des pays limitrophes à l'Algérie avec des façades respectives de 1329 et 951 km. Quant au Sénégal et à la Côte d'Ivoire, ils sont à proximité. En plus du rapprochement géographique avec ces pays, l'Algérie jouit d'un autre avantage linguistique : la langue française écrite et parlée, d'où l'intérêt de choisir ces pays francophones comme échantillon d'étude. Ci-dessous, sont représentés les principaux produits importés par ces quatre pays. (GUMISAI,2006).

Tableau n°5 : Les principaux produits importés par le Mali, le Niger, La Côte d'Ivoire et le Sénégal de l'année 2020

Mali	Niger	Côte d'Ivoire	Sénégal
Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation ; matières bitumineuses	Machines, appareils et engins mécaniques, réacteurs nucléaires, chaudières	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation; matières bitumineuses	Combustibles minéraux, huiles minérales et produits de leur distillation; matières bitumineuses
Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres	Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils d'enregistrement	Machines, appareils et engins mécaniques, réacteurs nucléaires, chaudières	Machines, appareils et engins mécaniques, réacteurs nucléaires, chaudières
Machines, appareils et engins mécaniques, réacteurs nucléaires, chaudières	Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres, leurs parties	Céréales	Céréales

Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils d'enregistrement	Produits pharmaceutiques	Poissons et crustacés, mollusques et autres invertébrés aquatiques	Machines, appareils et matériels électriques et leurs parties; appareils d'enregistrement
Produits pharmaceutiques	Céréales	Matières plastiques et ouvrages en ces matières	Voitures automobiles, tracteurs, cycles et autres véhicules terrestres
Coton	Ouvrages en fonte, fer ou acier	Produits pharmaceutiques	Fonte, fer et acier

La structure des importations de ces pays est principalement basée sur les combustibles minéraux, les produits industriels et manufacturés (machines, appareils, voitures automobiles, biens de consommation (céréales, poissons, etc.) et les produits pharmaceutiques.

Les exportations de l'Algérie en direction de la CEMAC sont très faibles, à l'exception de l'année 2021 qui a été marquée par une évolution des échanges et plus particulièrement avec le Congo et la Guinée équatoriale.

4-2. Synthèse des résultats du croisement :

Suite à une analyse détaillée du commerce intra africain, de la structure des importations des deux groupements économiques « UEMOA et CEMAC », et du commerce extérieur algérien, principalement, les exportations algériennes en direction de l'Afrique, nous sommes parvenus aux résultats suivants :

- 4-2.1. La part du commerce intra africain est encore faible, elle représente 15,4 % du total des échanges de marchandises de l'Afrique mais ce commerce a tendance à être plus diversifié. (DARATOS, 2015).
- 4-2.2. Le commerce intra-africain est caractérisé par un potentiel inexploité dans de nombreuses catégories de produits, en

particulier : les produits alimentaires et agricoles.

- 4-2.3. L'UEMOA et la CEMAC partagent au moins trois caractéristiques essentielles : la valeur de leur monnaie, la langue officielle et des structures d'intégration régionale d'apparence fort semblable. Or, sur le plan économique, il existe des aspects qui les différencient : les importations de la CEMAC sont moins importantes que celles de l'UEMOA et ce, en raison de la pauvreté de ses pays, ce qui fait d'elle le groupe communautaire le moins attractif et le moins dynamique du continent africain.
- 4-2.4. Les importations de l'UEMOA sont dominées par les produits alimentaires et les produits manufacturés.
- 4-2.5. La structure des importations de la CEMAC est axée essentiellement sur les biens d'équipement et sur les produits manufacturés. Le taux d'importation des produits agricoles est relativement faible (5% en 2021).
- 4-2.6. En dehors des hydrocarbures, l'Algérie dispose d'une variété de produits à exporter pouvant satisfaire la demande des pays africains cibles (francophones) : produits manufacturés, produits agro-alimentaires, produits pharmaceutiques, etc.

4-3. Synthèse de l'étude :

Compte tenu des éléments collectés, nous avons opté pour une enquête qualitative. Il est à souligner que notre recherche s'est accompagnée d'analyses de divers documents statistiques provenant principalement, de l'agence nationale de promotion du commerce extérieur (ALGEX), de l'association nationale des exportateurs algériens (ANEXAL), ainsi que de quelques sites officiels (ONS, BM, OMC, CNUCED, etc.).

En tenant compte des objectifs de notre étude et en vue de collecter les informations nécessaires à notre recherche, nous avons choisi les entretiens individuels comme outil de recueil de données.

En raison de la crise sanitaire que le pays traverse actuellement, nous n'avons pas pu élargir notre liste de personnes interviewées, et ce dans le but d'avoir des visions variées selon le poste qu'occupe la personne interviewée et ainsi arriver aux conclusions les plus pertinentes.

La ZLECAf est une source d'opportunités pour la diversification des

exportations algériennes en direction des marchés africains.

Les résultats observés appellent les commentaires suivants :

Pour répondre à la première question, celle-ci doit être subdivisée en deux parties, il s'agit dans un premier temps de savoir si la ZLECAf est une opportunité pour les exportations algériennes en Afrique, et dans un second temps d'en connaître ces opportunités. Les éléments collectés au cours de nos propres investigations et des entretiens menés peuvent être synthétisés comme suit :

- La ZLECAf source d'opportunités pour les exportations Algériennes en Afrique. Plusieurs indices sont avancés pour affirmer cette réponse.

- En Afrique, la majeure partie des pays ne sont pas industriels. À titre d'exemple, en examinant les produits manufacturés de l'espace UEMOA, on constate que tout est importé depuis le reste du monde. Ceci constitue une opportunité pour les exportations algériennes dans le secteur manufacturier.

- La ZLECAf offre aux opérateurs économiques nationaux la possibilité d'investir sur les marchés africains, principalement sur les zones que l'on juge rentables.

C'est un moyen efficace de diversifier l'économie algérienne en accélérant sa transformation structurelle ; avec le développement des secteurs de l'agronomie, de l'industrie et des services, ce qui permettra de réduire sa dépendance vis-à-vis des hydrocarbures, de positiver sa balance commerciale et de générer des emplois. Par ailleurs, L'Algérie jouit de quelques avantages comparatifs « Atout linguistique et capital sympathie ». (LASARY, 2005).

- Près de la moitié des pays africains parle français, l'Algérie en fait partie. Cet atout linguistique (langue de travail) offre de grandes opportunités à l'Algérie en termes de communication et de facilitation des échanges.

En plus de ce rapprochement linguistique, l'Algérie entretient de bonnes relations avec l'Afrique. Elle est très présente sur le plan politique et diplomatique, et dispose d'un capital sympathie avec les pays africains ; elle a beaucoup aidé ces pays pour leurs décolonisations.

- La proximité géographique :

La route est le mode de transport le plus utilisé dans les échanges intra africains, avec 2400 km sur la façade africaine, l'Algérie bénéficie d'une

grande proximité terrestre avec ces pays, et qui représente, entre autres, un élément de compétitivité. Cet atout du transport lui offre la possibilité d'exploiter le cœur de l'Afrique, à savoir, l'espace francophone (Le Niger, Le Mali, la Côte d'Ivoire et le Sénégal). il faut 11 jours pour atteindre Niamey à partir d'Alger par route, alors que par voie maritime, il faut au moins 2 mois.

La deuxième question consiste à s'interroger sur l'existence de contraintes qui pourraient survenir devant un déploiement des exportations algériennes en direction de l'Afrique. Deux catégories de contraintes existent : LOPES, 2019).

-Contraintes au départ (internes) :

L'indisponibilité de l'offre exportable : la production nationale est insuffisante pour couvrir les besoins domestiques.

Contraintes découlant de la SNE : C'est des contraintes génériques non spécifiques à un marché, et qui ont été recensées et analysées dans le cadre d'une étude qui a porté sur la stratégie nationale d'exportation algérienne de la période 2020-2024 (c'est les contraintes développées dans la section précédente liées essentiellement à l'environnement général des affaires, et les contraintes macro spécifique au domaine des exportations dont surtout la réglementation des changes). Ces dernières doivent être levées à partir des différents services d'appui, à savoir :

Information et promotion commerciale :

- Un système d'information qui déclenche et éclaire les décisions prises par les entreprises, les IAC et les décideurs gouvernementaux, dans le cadre de la diversification des exportations nationales ;
- Un accompagnement de l'offre exportable à l'international porté par le professionnalisme et la performance dans les participations aux manifestations commerciales, et par le travail de représentation commerciale et diplomatique.
- Consolider le système national de la qualité, à l'écoute des besoins de l'économie nationale, et reconnu au niveau international ;
- Améliorer la maîtrise des risques et la gestion de la qualité en entreprise ;
- Faciliter l'accès à l'information normative et réglementaire.
- Améliorer la chaîne logistique de manière à réduire les coûts de transaction pour les opérateurs ;
- Renforcer la gouvernance de l'industrie pour améliorer la

coordination publique- privée, et assurer la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée ;

- Créer un environnement d'affaires favorable et efficace en facilitant les procédures administratives pour libérer les initiatives à l'export.
- Assouplir les modalités de financement des opérations d'import-export en faveur des exportateurs, en veillant à préserver les équilibres financiers et les intérêts économiques du pays ;
- Mettre en pratique la transparence, la diffusion et la disponibilité des informations sur les services et instruments financiers ;
- Dynamiser, réviser et élargir la palette d'instruments de financement à l'export.

Une fois les contraintes internes levées, il devient nécessaire de se questionner si les opportunités qui s'offrent aux exportations algériennes dans le cadre de la ZLECAf pourront être captées et exploitées.

Non, les marchés africains ont une spécificité propre à eux et génèrent ainsi un autre type de difficultés qui doivent être prises en charge, même si les contraintes internes sont soulevées :

- **Modèle de consommation journalier** : les africains sont des consommateurs non potentiels et se caractérisent par un mode d'achat quotidien (micro-achat).
- **Population pauvre avec un faible pouvoir d'achat** : la population aisée et issue de l'exode rural représente la seule catégorie d'acheteurs potentiels.
- **Présence de partenaires déjà bien implantés en Afrique** : Le Maroc a pris une longueur d'avance sur l'Algérie et les pays émergents, notamment la Chine, sans compter la forte présence de l'ancienne présence coloniale en Afrique.
- **Barrières tarifaires** : ces barrières vont progressivement être éliminées grâce à la zone de libre-échange et par le biais du démantèlement tarifaire.
- **Barrières non-tarifaires** : qui représentent essentiellement les barrières techniques (OTC) et les barrières sanitaires et phytosanitaires (SPS) dictées par les règles de l'OMC que les pays membres doivent respecter.

Barrières invisibles générant des surcoûts imprévus : corruption (marchés informels sans contrôle aux frontières, pot-de-vin, etc.), coupure et panne d'électricité provoquant des dommages pour certains produits, pertes et avaries.

5- Conclusion

L'Afrique ne cesse de susciter l'intérêt du gouvernement algérien ; le bilan des échanges entre l'Algérie et l'Afrique démontre que l'Algérie exporte pour à peine 83 millions de dollars, avec une très faible complémentarité entre les besoins africains et l'offre algérienne. Le constat est sans appel : L'Algérie n'a pas su mettre en œuvre une politique de diversification favorable à son économie, et reste dépendante de ses exportations en hydrocarbures.

Dès lors, avec la mise en œuvre de la nouvelle zone de libre-échange, l'Algérie pourrait pleinement profiter de ses avantages et les tourner en sa faveur, si son économie est compétitive et sa gouvernance est meilleure. Il lui faudra donc, entreprendre de nouvelles réformes afin d'améliorer son climat général des affaires, lever les contraintes et biais anti export, mettre à niveau ses services d'appui aux entreprises et développer une offre exportable massive diversifiée à haute valeur ajoutée.

Bibliographie :

BANGUI, (Thierry) : *La mal gouvernance en Afrique centrale : Malédiction des ressources naturelles ou déficit de leadership ?*, Edition L'Harmattan, 2015.

BRAQUET, (Laurent) : *L'essentiel pour comprendre la mondialisation*, Edition Gualino, 2014.

DARATOS, (Antoine) : *L'Union Européenne- présentation générale*, Edition Sylvie Pinchart, Novembre 2015.

DEBLOCK, (Christian) : *Accords commerciaux : entre coopération et compétition*, Edition Politique étrangère, Avril, 2012.

KNIGHT, (Andy): *A Changing United Nations – Multilateral Evolution and the Quest for Global Governance*, Palgrave, Londres, 2000.

LASARY, (B) : *Le commerce international à la portée de tous*, Edition El Maarifa, Alger, 2005.

LOPES, (Carlos) : « *Le temps nous dira si la monnaie commune en Afrique de l'Ouest est une chimère* », in *Revue Le Monde Afrique*, Juillet, 2019.

OYABI, (Antoine) : *L'exil des ronces d'Afrique*, Edition OYABI-A, 2019.

SANE, (Malick) : « *Infrastructures, commerce intra africain et développement économique en Afrique* », in *Revue interventions économiques*, 2017.