



Estimation du degré d'intégration et du potentiel de commerce intra-maghrébin

Estimate of integration degree and the potential for intra-Maghreb trade

Djaber BEZTOUH (*)
Université de Béjaia, Algérie
djaberbeztouh@yahoo.fr

Mahdia BOULAHOUAT
Université de Béjaia, Algérie
boulahouat_mahdia@gmail.com

Date de réception : 21/04/2021 Date d'acceptation : 06/04/2020 Date de publication : 31/12/2020

Résumé:

Pour les pays de l'UMA, l'intégration régionale constitue tant 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.

Notre intérêt dans cette étude est porté principalement sur l'estimation du potentiel du commerce intra-maghrébin. Il s'agit également d'étudier le coût de non intégration maghrébine ou l'impact du non achèvement de la construction de l'UMA sur la croissance économique des pays membres à l'aide du modèle de gravité à travers une analyse basée sur les fondements du mécanisme des échanges, conformément aux théories du commerce international

Mots Clés:

UMA, Intégration régionale, Croissance économique; Modèle de gravité, Potentiel d'échanges.

Abstract:

For the AMU countries, regional integration is both an opportunity and a challenge, depending on the opportunities it offers for sustained growth in their economies.

Our interest in this study is mainly focused on estimating the potential of intra-Maghreb trade. It is also a question of studying the cost of non-Maghreb integration and the impact of the non-completion of AMU's construction on the economic growth of the member countries. The gravity model is used through an analysis in accordance with international trade theories

Keywords:

AMU, Regional Integration, Economic Growth; Gravity model, exchange potential.

(*)Auteur correspondant: BEZTOUH Djaber,: djaberbeztouh@yahoo.fr



1. Introduction:

A l'ère de la mondialisation la régionalisation est en plein expansion, les accords d'intégration régionale , se sont multipliés et des expériences plus ou moins réussies ont été tentées un peu partout dans le monde, des accords qui peuvent être Nord-Nord , Nord-Sud ou Sud-Sud conduisent à des avantages différenciés plus ou moins importants .Pour leur part, les pays du Sud de la méditerranée ne sont pas restés en marge, ils se sont engagés dans un processus d'intégration régionale par la création de l'Union du Maghreb Arabe (UMA) en 1989. L'idée d'unité maghrébine est bien ancienne. Le partage d'une langue, d'une religion, d'épisodes historiques et d'un même environnement géographique ont déterminé la création d'une identité maghrébine présente dans chacun des pays de la région depuis des siècles sous forme de question, de revendication, de discours et d'appel. Au cours du vingtième siècle, le projet d'unité maghrébine a connu divers degrés d'intensité : des moments de rapprochement et de convergences ont été suivis par des périodes de réapparition des particularismes et des antagonismes entre les pays de la région.

Compte tenu de l'importance du projet d'intégration maghrébine et la nécessité d'un rapprochement économique entre les pays de la zone (Algérie, Maroc, Mauritanie, Libye, Tunisie) il a été jugé utile d'inciter l'intégration maghrébine dans le but notamment de mettre en évidence la configuration des échanges entre ces pays, et améliorer le niveau de vie des populations, promouvoir le développement de la région ainsi que la nécessité d'accroître les échanges et les investissements intra-communautaires. Par ailleurs, l'ouverture et l'intégration régionale permettra à mieux se connecter plus efficacement à un marché mondial de plus en plus compétitif.

La problématique qui sera discuté dans cette étude est donc celle du degré d'intégration maghrébine et l'essai d'estimation du potentiel du commerce intra-maghrébin. Cette problématique suscite plusieurs questions liées d'une manière directe ou indirecte à cette intégration.

-Quel est le potentiel du commerce intra-maghrébin?



- Les réalisations de l'UMA sont-elles à la hauteur des attentes des pays maghrébins compte tenu du potentiel de l'Intégration Maghrébine Arabe ?

- Quel gain en croissance économique pour l'Algérie dans son intégration au sein de l'UMA ?

- Quel est le coût de non intégration Magrébine pour les pays de l'UMA ?

H1 : L'intégration régionale, peut constituer une source de croissance économique aux pays de l'UMA, à l'instar de l'expérience positive de certains groupements régionaux tels que l'UE ou encore ALENA qui constituent le tiers du commerce mondial. Ces deux groupements régionaux ont libéralisé leur commerce de manière plus substantielle que leur commerce extérieur, le résultat de ces initiatives dans ces deux aires, est de 40% du commerce mondial qui est affecté directement par des accords d'intégration régionale (AIR)¹².

H2 : Les pays de l'Union Maghrébine Arabe sont visiblement en deçà de leur niveau potentiel au regard des prédictions faites par des études empiriques car les pays de la sous-région restent faiblement ouverts au commerce international. Leur commerce se caractérise par sa forte concentration géographique et sa faible diversification sur le plan des produits.

H3 : Les éléments constituant des perspectives d'intégration sont de différents domaines : la libre circulation des personnes, des services, des marchandises et des capitaux, ou encore le développement économique, l'intégration sociale, l'amélioration intellectuelle et le développement scientifique et technologique des Etats membres.

Pour atteindre l'objectif fixé, répondre aux questions posées et confirmer ou infirmer les hypothèses formulées, nous avons réalisé une analyse économétrique des déterminants des flux commerciaux entre les différents pays de l'UMA et l'estimation du niveau d'intégration et du potentiel de commerce intra-maghrébin, par conséquent le coût du non-Maghreb sur la base d'un modèle économétrique de gravité.

Selon le modèle de gravité de base, le commerce bilatéral est une fonction linéaire de facteurs d'attraction tels que la taille économique



des pays, la distance relative entre ces derniers, et où de divers variables de contrôle telle que : partage d'une langue commune, d'une frontière commune, d'anciens liens coloniaux, adhésion à l'OMC...

2. Présentation du modèle de gravité et les outils d'analyse quantitative

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.

Le modèle de gravité appliqué au commerce international a été, quant à lui, pour la première fois développé indépendamment 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 approximés par la distance qui sépare les deux centres économiques.

$$X_{ij} = \frac{A (Y_i \cdot Y_j)}{D_{ij}}$$

Avec $i \neq j$ 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) présente un modèle qui sera aussi appelé « modèle de gravité augmenté ». Cet apport tient compte de ce fait du niveau de développement dans les pays considérés. La forme log-linéaire de ce modèle se présente comme suit:

$$\ln X_{ij} = \beta_0 + \beta_1 \ln Y_i + \beta_2 \ln Y_j + \beta_3 \ln N_i + \beta_4 \ln N_j + \beta_5 \ln D_{ij} + \epsilon_{ijt} \quad (1)$$

La présence des logarithmes dans ces équations linéaires offre l'avantage d'interpréter leurs coefficients comme des élasticités.

Avec : N_i et N_j les populations respectives des pays i et j ;

Le paramètre β_0 et la constante du modèle.

β_1 ; β_2 ; β_3 ; β_4 ; β_5 : sont les vecteurs de coefficients associés aux différentes variables explicatives Y_i , Y_j , N_i , N_j et D_{ij} . Enfin, est la partie aléatoire du modèle de gravité.



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.

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 (Gouriesroux et Monfort, 1996).

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'UE (Lardic, 2007). 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 nous pouvons également 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.

2.1. Formulation du modèle de gravité : les paramètres du modèle

Le modèle utilisé est inspiré de celui de LINNEMANN (1966), voir l'équation (1). Cela nous permet de construire l'équation de base du modèle tel que présenté ci-dessous.

$$\ln X_{ij} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_i + \alpha_2 \ln Y_j + \alpha_3 \ln Dij + \dots (2)$$

α_0 : La constante ; α_1 , α_2 et α_3 les coefficients associés aux variables explicatives.

i et j représentent respectivement les pays exportateurs et importateurs ;

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

$\ln Y_i$: Le logarithme du Produit Intérieur Brut (PIB) du pays i en millions de dollars ;

$\ln Y_j$: Le logarithme du Produit Intérieur Brut (PIB) du pays j en millions de dollars ;

$\ln Dij$: Le logarithme de la distance pondérée entre les pays i et j.



Les variables du modèle sont classées en deux catégories. La première correspond aux variables continues, exprimées en logarithme, c'est le cas du PIB et de la distance relative entre les pays. 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. La deuxième correspond aux variables qualitatives et binaires (ils prennent 0 ou 1). Ces variables sont appelées les variables muettes « 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 nous donne l'équation (3).

$$\ln X_{ijt} = \alpha_0 + \alpha_1 \ln Y_{it} + \alpha_2 \ln Y_{jt} + \alpha_3 \ln D_{ij} + \alpha_4 \text{Frant}_{ij} + \alpha_5 \text{Lang}_{ij} + \alpha_6 \text{Enclav}_{ij} + \alpha_7 \text{Colony}_{ij} + \alpha_8 \text{UMA}_{ij} + \epsilon_{ijt} \quad (3)$$

Les variables muettes sont les suivantes :

Frant_{ij} : La variable binaire pour l'effet d'une frontière commune, prend la valeur 1 si les pays i et j, ont une frontière commune et 0 autrement ;

Lang_{ij}: Variable binaire pour le partage d'une langue officielle prend la valeur 1 si les pays i et j, partagent une même langue officielle et 0 sinon ;

Enclav_{ij}: La variable binaire d'enclavement qui est égale à 1 si l'un ou les deux pays i et j, sont enclavés (n'ont pas de frontière maritime), 0 si les deux partenaires ont une frontière maritime ;

Colony_{ij}: Variable binaire de lien colonial, elle est égale à 1 les pays i et j, ont des liens coloniaux et 0 sinon.

UMA_{ij} : 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, La variable UMA prend la valeur 1 si les pays i et j, appartiennent à l'UMA et 0 autrement.

ϵ_{ijt} : les Résidus.

Il existe d'autres variables susceptibles d'être ajoutées au modèle de gravité tel que : adhésion à l'OMC, la population des pays, ou encore les effets spécifiques des pays... La base de données qui servira pour



l'estimation est constituée de cinq (05) pays, pour la période de 2006-2017, soit 12 années. Ceci nous donne un total de $12 * 5 = 60$ observations, nombre suffisamment grand pour la validation des résultats des estimations.

Dans le souci de garantir la cohérence des informations statistiques, notamment celles relatives aux échanges bilatéraux, toutes les données utilisées pour mesurer ses différentes variables proviennent de la base de données de la Banque Mondiale (WDI, UNCTAD handbook of statistics), les informations sur la distance sont fournies par le CERDI ; les données sur l'enclavement et la superficie proviennent des informations sur l'Atlas sur Monde³. Toutes les estimations ont été effectuées par le logiciel E-views.

2.2. Les signes anticipés des paramètres du modèle de gravité

Les signes attendus des variables décrivent leurs effets sur les flux commerciaux entre les pays de l'UMA et leurs coefficients nous permettent d'appréhender les proportions dans lesquelles elles affectent les variations de ces flux (Cadoret et Benjamin, 2004).

Le signe attendu du PIB est positif, car plus les économies sont développées plus elles auront tendance à commercer, α_1 et α_2 devraient être donc de signe positif. La distance, qui donne une approximation des coûts de commerce, affecte négativement les échanges. Les pays très éloignés géographiquement devront supporter des coûts plus élevés, α_3 devraient donc être de signe négatif.

La proximité devrait favoriser les flux commerciaux, et la présence ou non d'une frontière commune devrait avoir un impact considérable sur le volume des échanges commerciaux. Nous anticipons alors un signe positif pour α_4 .

Le partage d'une langue officielle permet également de réduire fortement les obstacles aux échanges. Cette facilité à communiquer doit, par conséquent, se refléter positivement sur les flux de commerce. Nous anticipons alors un signe positif pour un signe positif pour α_5 . 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 fait par voie maritime (CNUCED, 2009)⁴, α_6 devrait donc être de signe négatif.

Les liens coloniaux ont aussi tendance à faciliter les échanges entre certains pays et le plus souvent positivement. Nous anticipons alors un signe positif pour α_7 .

L'existence d'un accord d'intégration régionale est de nature à rapprocher les économies signataires et devrait stimuler éventuellement les échanges en réduisant les coûts de transactions. Nous anticipons alors un signe positif pour α_8 .

Le tableau ci-dessous présente un récapitulatif des signes attendus :

Tableau N° 1 : « Les signe anticipés des paramètres du model de gravité »

Variables	Signes attendus
Le produit des PIB	+
Distance relative	-
Frontière commune	+
Langue commune	+
Colonie ou même colonisateur	+
Enclavement	-
Accords commerciaux (UMA)	+

Source : Etabli par nos soins.

2.3. Les outils d'analyse et tests relatifs au modèle

L'estimation du modèle de gravité a été faite par la méthode des moindres carrés ordinaire sur les données regroupées (pooled data) au cours de la période 2006-2017.

a. Tests de stationnarité

Si les variables sont stationnaires, on peut s'assurer sur la fiabilité des résultats des régressions. En effet, le test de stationnarité permet d'éviter le risque de régressions fallacieuses (erronées) entre les variables endogènes et les variables exogènes.

a.1. Tests de Dickey-Fulle Simple (DFS)



Les tests de Dickey-Fulle permet de savoir si une série stationnaire ou non, et permet aussi de déterminer la bonne manière de stationnariser la série. Il consiste de vérifier l'hypothèse nulle [$H_0 : \alpha = 1$] contre l'hypothèse alternative [$H_1 : |\alpha| < 1$]. Il est basé sur l'estimation des moindres carrés des trois modes suivant :

Le model [1] : $X_t = \alpha X_{t-1} + \varepsilon_t$: autorégressif d'ordre 1.

Le model [2] : $X_t = C + \alpha X_{t-1} + \varepsilon_t$: autorégressif d'ordre 1 avec constante.

Le model [3] : $X_t = C + \beta t + \alpha X_{t-1} + \varepsilon_t$: autorégressif d'ordre 1 avec constante et une tendance.

Si l'hypothèse [$H_1 : \alpha = 1$] est vérifiée dans l'un de ces trois modèles, le processus est alors non stationnaires.

a.2. Tests Dickey-Fuller Augmenter (DFA)

Ce test a été proposé pour améliorer le test de Dickey-Fuller en prenant en compte le fait que les erreurs ne soient pas des bruits blancs mais puisse être corrélées. Il consiste à vérifier l'hypothèse nulle [$H_0 : \alpha = 1$] contre l'hypothèse alternative [$H_1 : |\alpha| < 1$]. Il est basé sur l'estimation des moindres carrés sur trois modèles suivants :

$\Delta X_t = \rho X_{t-1} + \zeta_t$; $\Delta X_t = \rho X_{t-1} + \zeta_t$; $\Delta X_t = \rho X_{t-1} + \zeta_t$ processus sans tendance et sans constante.

$\Delta X_t = \rho X_{t-1} + \zeta_t$; $\Delta X_t = \rho X_{t-1} + \zeta_t$; $\Delta X_t = \rho X_{t-1} + \zeta_t$ processus sans tendance et avec constante.

$\Delta X_t = \rho X_{t-1} + \zeta_t$; $\Delta X_t = \rho X_{t-1} + \zeta_t$; $\Delta X_t = \rho X_{t-1} + \zeta_t$ processus avec tendance et avec constante.

a.3. Test Andrew Levin, Chien-Fu

Andrew Levin, Chien-Fu Lin et Chu [1992, 1993, 2002] ont proposé le premier test de racine unitaire en panel. Ce test est inspiré de celui de DF [1979] et ADF [1981] en séries temporelles. L'objectif du recours aux données de panel est d'augmenter la puissance du test. La procédure utilisée ici consiste à admettre sous l'hypothèse nulle que chaque individu de panel possède une série chronologique intégrée d'ordre un (I1), contre l'alternative selon laquelle la chronique est globalement stationnaire⁵. Tout en précisant l'avantage de ce test par rapport aux tests DF et ADF en terme de puissance, les auteurs montrent que la statistique de ce test est distribuée. Par conséquent,



les auteurs considèrent trois modèles pour tester la racine unitaire suivant la forme que revêt la composante déterministe (Ouellet, Belley-Ferris et al, 2005) :

$$\Delta Y_{it} = \rho Y_{it-1} + \varepsilon_{i,t}$$

$$\Delta Y_{it} = \alpha_i + \rho Y_{it-1} + \varepsilon_{i,t}$$

$$\Delta Y_{it} = \alpha_i + \beta_i t + \rho Y_{it-1} + \varepsilon_{i,t}$$

A partir de ces trois modèles, Levin et Lin proposent de tester les hypothèses suivantes :

Modèle 1 : $H_0 : \rho = 0$

$$H_1 : \rho < 0$$

Modèle 2 : $H_0 : \rho = 0 \text{ et } \alpha_i = 0; \forall \alpha_i = 1; \dots; N$

$$H_1 : \rho < 0 \text{ et } \alpha_i \in R; \forall \alpha_i = 1; \dots; N$$

Modèle 3 : $H_0 : \rho = 0 \text{ et } \beta_i = 0; \forall \alpha_i = 1; \dots; N$

$$H_1 : \rho < 0 \text{ et } \beta_i \in R; \forall \alpha_i = 1; \dots; N$$

Les différents tests de stationnarité ont été effectués sous le logiciel E-views 4. Les tests de racine unitaire qui sont utilisés sur ces données du panel sont : celui de Levin et Lin (1993) et de Im, Pesaran et Shin (1997). Le test de Im, Pesaran et Shin est similaire au test de ADF de Dickey et Fuller (1979), ont été appliqués sur l'ensemble des variables du modèle. Ces tests permettent de savoir si une série est stationnaire ou non, et permet aussi de déterminer la bonne manière de stationnariser la série, car ils consistent de vérifier l'hypothèse nulle [$H_0 : \rho = 1$] contre l'hypothèse alternative [$H_1 : |\rho| < 1$]

Le test de racine unitaire est :

H0 : la variable est non stationnaire

H1 : la variable est stationnaire

On accepte l'hypothèse **H0** non stationnaire: si la valeur est supérieure à 5%.

On accepte l'hypothèse **H1** de stationnarité: si la valeur de est inférieure ou égale à 5%.

Le tableau suivant présente le résultat des tests de stationnarité.

Tableau N°2 : Résultats des tests de stationnarité



Résultats des tests de stationnarité			
Variable	Levin Lin et Chu	Lm, Pesaren and Shin	ADF
LnX IJ	0.0035	0.0024	0.0001
LnYIYJ	0.0095	0.0003	0.0054
LnD IJ	0.0002	0.0014	0.0005
Front IJ	0.0001	0.0007	0.0026
Lang IJ	0.0001	0.0045	0.0014
Enclav IJ	0.0041	0.0052	0.0003
Colony IJ	0.0008	0.0091	0.0062
UMA IJ	0.0145	0.0053	0.0285

Source : Résultat du logiciel E-views 4 sur les données collectées.

On remarque d'après le tableau ci-dessus que les valeurs des probabilités de toutes les variables sont inférieures à 0.05; d'où l'hypothèse de stationnarité des variables est acceptée par tous les tests.

b. Test d'hétéroscédasticité

En statistique, on parle d'hétéroscédasticité lorsque les variances des variables examinées sont différentes. Cette notion provient du grec et est composée du préfixe hétéro- (« autre »), et de skedasê (« dissipation »).

La notion d'hétéroscédasticité s'oppose à celle d'homoscédasticité, qui correspond au cas où la variance de l'erreur des variables est constante. Tandis que dans le cas d'homoscédasticité, nous avons $\text{Var}(\epsilon_i) = \sigma^2 \forall i$, nous avons désormais $\text{Var}(\epsilon_i) = \sigma_i^2$, où σ_i^2 peut être différent de σ_j^2 , pour $i \neq j$. Elle provient de biais de spécification dans le modèle (Grellet, 2003). Pour détecter l'existence de l'hétéroscédasticité on utilisera soit un test visuel, le test de Goldfield - Quandt, le test de White, le test de Breusch et Pagan, le test de Park etc (Ouellet, Belley-Ferris et al, 2005).

Dans notre cas, Si la probabilité associée à la statistique de Fisher (F-Statistic) est inférieure à 5%, nous disons qu'il y a Hétéroscédasticité



des résidus dans le modèle. Le tableau suivant nous donne le résultat fourni par E-views, (tableau 4).

La probabilité critique est de 0,024161, ce qui est inférieur à 0.05, donc l'hypothèse d'homoscédasticité des erreurs est rejetée.

Cela peut s'expliquer par le fait que les pays sont spécifiques les uns des autres ; l'échantillon est constitué de cinq pays qui sont hétérogènes d'un point de vue économique. Les résultats des différents tests précédents permettent d'estimer le modèle par la méthode des MCO, mais corrigée de l'hétéroscédasticité.

c. Estimation par les moindres carrés ordinaires (MCO)

Le tableau 3 suivant présente les résultats de l'estimation du modèle

Tableau 3 : « Résultats de l'estimation par les moindres carrés ordinaires (MCO) »

lnXij: variable dépendante

Variables	2006-2017	
	Coefficients	Ecart type
Constante	-8,141	0,002
LnY I	1,080	0,002
LnY	0,870	0,006
LnD IJ	-1,251	0,006
Font IJ	0,735	0,003
Lang IJ	0,702	0,002
Enclav IJ	-0,562	0,001
Colony IJ	0,661	0,002
UMA IJ	1,234	0,004
R2		0,701
Prob. (F.stat.)		0,024161

Source : Résultat du logiciel E-views 4 sur les données collectées.

d. Test de significativité globale

L'interprétation se fait à plusieurs niveaux. Tout d'abord nous ne pouvons pas développer un modèle sans tester sa significativité en moyennant d'un test de Fisher. Une fois le modèle est trouvé globalement significatif, nous passerons à l'interprétation individuelle de chaque variable calculée par sa valeur tabulée.



Ce test nous permet de savoir si les variables prises dans notre modèle à l'exception de la constante permettent d'expliquer la variable endogène.

Le test de Fisher s'écrit comme suit :

H0 : $C1=C2=.....=Cp$

H1 : il existe au moins un $Cj \neq 0$

La règle de décision sera d'accepter H1 si P-Value (F) est inférieur à 5%. Dans notre modèle P-Value (F) est égale à $0,024161 \leq 5\%$. (Voir tableau 2). D'où notre modèle est globalement significatif. Nous pouvons maintenant passer à l'interprétation.

2.4. Interprétation des résultats

Tous les coefficients estimés sont statistiquement significatifs et leurs signes sont conformes à ceux anticipés. Les variables PIB, frontière commune, langue officielle commune, ou passé colonial commun agissent positivement sur le volume des échanges bilatéraux. En revanche, l'éloignement géographique mesuré par les variables distances ou l'enclavement (absence de frontière maritime) agit négativement sur le volume des échanges bilatéraux. La qualité d'ajustement du modèle telle que mesurée par le coefficient de détermination (R^2 ajusté) est assez élevée, elle est de l'ordre de 70,01 %. Il en résulte que les variables introduites dans le modèle de gravité permettent d'expliquer 70,01 % de la variabilité observée dans les flux commerciaux bilatéraux.

L'élasticité associée au PIB est positive, statistiquement significative, qui 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 1,080%, et une hausse de 1% de celui du pays importateur (j) entraîne une hausse des exportations de 0,870%.

La distance est un facteur statique qui est utilisé comme proxy⁶ pour tenir compte de l'effet des coûts de transport et autres coûts de transaction. Le coefficient associé à cette variable est négatif et statistiquement significatif. Il indique que le commerce bilatéral décroît de façon plus que proportionnelle par rapport à la distance. Ainsi une hausse de la distance de 1% entraîne une baisse des



exportations plus que proportionnelle de -1,251%. Prenons le cas du volume d'exportation entre Maroc et la Libye, ces deux pays représentent une distance qui est estimée à 1933 Kilomètres / 1206 Miles, leurs exportations ne représentent ainsi que 70,89 Millions de dollars US en 2017, contrairement aux volumes d'exportation entre Maroc et l'Algérie, où la distance entre ces deux derniers s'estime à 1043 Kilomètres / 651 Miles, leurs exportations représentent ainsi que 185,44 Millions de dollars US en 2017, (voir le tableau 8).

Les coefficients positifs et statistiquement significatifs associés aux variables « frontière » et « langue commune » indiquent, que les pays qui ont une langue commune, tendent à échanger environ 2,09 fois et 2,02 fois⁷ plus, respectivement, par rapport à des pays qui n'ont aucune frontière ou langue commune, prenons l'exemple de l'Algérie et la Tunisie ou encore de l'Algérie et le Maroc, l'Algérie partage avec ces pays des frontières communes ainsi qu'une langue commune, le volume des exportations enregistré durant l'année 2017 est de 1477.32, et 577.11 Millions de dollars respectivement, (voir le tableau 6).

Les estimations révèlent aussi le poids de l'histoire joué dans la détermination de la direction des flux commerciaux. Un pays tend à échanger 1,94 fois plus avec un pays qui a les mêmes liens coloniaux qu'avec les autres pays. 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. Le coefficient négatif et statistiquement significatif associé à cette variable (enclave), et indique, que les pays qui n'ont pas de frontière maritime, tendent à échanger environ 1,75 fois moins, par rapport à des pays qui n'ont aucune frontière maritime.

Les résultats des estimations du modèle de gravité montrent également que l'existence d'un accord commercial entre les pays partenaires, constitue un facteur qui stimule le commerce bilatéral. Les pays signataires d'un accord de commerce tendent à échanger environ 3,43 fois plus par rapport à des pays qui ne sont engagés dans aucun accord d'intégration commerciale. Ce résultat montre clairement que le traitement préférentiel entre les pays membres



conduit à une création significative du commerce. Ainsi, malgré l'existence d'un cadre préférentiel des échanges dans la zone UMA, le commerce bilatéral entre les pays maghrébins est resté faiblement développé, dont les causes renvoient aux différents aspects politiques et économiques qui caractérisent les relations entre les pays maghrébins.

3. Estimation du degré d'intégration et potentiel de commerce des pays de l'UMA

3.1. Méthode d'estimation du potentiel de commerce

Les estimations du modèle de gravité sont fréquemment utilisées comme base de référence pour déduire le potentiel de commerce bilatéral pour un groupe spécifique de pays. La démarche consiste à estimer une équation de commerce bilatéral basée sur le modèle gravitationnel dans une première phase, ensuite à utiliser cette équation en simulation, dans un deuxième temps, pour des pays de l'échantillon⁸. Sur la base des estimations du modèle de gravité présentées ci-dessus, il est possible de simuler le commerce bilatéral potentiel pour les pays du Maghreb, en se référant aux coefficients estimés et présentés dans le tableau (2). Les exportations simulées d'un pays i vers un pays j pour l'année t , à partir de la première équation, compte tenu des coefficients estimés qui tendent à être structurels et statistiquement significatif, ils peuvent être exploités à une année plus récente sans un risque significatif d'erreur. L'écart entre les exportations simulées X_{ijt} et celles observées x_{ijt} offre une première mesure du potentiel commercial bilatéral⁹.

Il s'agit de la hausse ou de la baisse du volume du commerce attendu en raison d'une déviation par rapport à la norme prédite par l'équation de gravité. Certains auteurs ont tenté d'évaluer le déficit de commerce entre pays inscrit dans un processus d'intégration.

1) La première étape consiste à estimer une équation de gravité sur un échantillon de pays maghrébins qui incorpore certaines observations de flux intra-UMA. On obtient alors des coefficients de différentes variables comme le PIB, la distance, l'appartenance à l'UMA, la langue ou la frontière commune, (voir le tableau 3).



2) La seconde étape consiste à utiliser ces coefficients en prenant les variables correspondantes de PIB, distances...pour des pays de échantillon. Cette étape fournit les flux commerciaux bilatéraux prédits pour ces pays.

3) La dernière étape consiste à comparer ces prédictions aux flux réels, la différence entre les deux (+ ou -) constituant le potentiel de commerce.

3.2. Analyse du potentiel de commerce des pays de l'UMA

a. Le potentiel au niveau global

Les exportations des pays maghrébins sont au-dessous de leur niveau potentiel, en effet, les exportations observées ne dépassent pas 46% du potentiel d'exportation (voir le tableau 4). Cela signifie que les pays de l'UMA n'échangent pas assez, étant donné le niveau de PIB, la proximité et les autres déterminants des échanges considérés par le modèle, au vu des problèmes d'ordre politique qui affectent les relations bilatérales entre les pays maghrébins et les exigences et urgences d'ordre internes propres à chacun de ces pays.

Bien que présentant des niveaux d'échanges moins élevés que ceux relevés pour les autres zones d'intégrations régionales, la Mauritanie et la Tunisie ont tout de même atteint leurs potentiels d'exportation respectives dans l'UMA (voir le tableau 4).

Tableau N°4 : « Exportations simulées, zone UMA pour l'année 2017 »

Unité : Millions de dollars US

Pays	Exportations observées	Potentiel d'exportation	Exportations observées en pourcentage des exportations estimées
Algérie	2226	7722	28.82
Maroc	557.508	1934	28.83
Libye	1282.55	2067.86	62.02
Mauritanie	46.24	38.84	> 100
Tunisie	2080.44	1830.78	> 100
Total	6192.73	13593.82	45.55

Source : Estimations du modèle de gravité.



L'analyse de ces résultats nous offre un aperçu des données agrégées pour des volumes d'exportation donnés, mais ne permet 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 nous procéderons à l'analyse de ces exportations par pays d'origine.

b. Analyse du potentiel d'exportation dans l'UMA par pays

L'examen de la structure des échanges extérieurs des pays maghrébins révèle une faible intégration de la zone UMA représentant à peine 3,61% des exportations totales. Cependant ce constat d'ensemble ne devrait pas occulter le fait que certains pays sont plus intégrés que d'autres, comme le démontre le tableau ci-dessous, l'Algérie représente ainsi une part importante de l' de 35,94% suivie de très près par la Tunisie et la Libye avec des parts respectives de 33,59% et 20,71%, quant à la Mauritanie elle représente une part très marginale de 0,74% en 2017. Car ces pays exportent un grand nombre de produits identiques (Produits chimiques inorganiques, Pétrole et produits dérivés, Minerais métallifères et déchets de métaux.....), Il en découle que la possibilité d'accroître les échanges intra régionaux est à priori réduite. Ce constat offre néanmoins des opportunités d'investissements croisés entre les entreprises maghrébines, 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.

**Tableau N°5: « Répartition des exportations réelles (observées), zone
UMA pour l'année 2017 »**
Unité : Millions de dollars US

Pays	Exportations réelles	Part en pourcentage
Algérie	2226	35.94
Libye	1282.55	20.71
Maroc	557.508	9.00



Mauritanie	46.24	0.74
Tunisie	2080.44	33.59
Total	6192.73	100

Source : Calculs sur la base des estimations et données CNUCED.

b.1. Potentiel d'exportation de l'Algérie vers les pays maghrébins.

A la lumière du tableau ci-dessous, nous constatons que les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie sont le Maroc et la Tunisie avec respectivement 1477.32 et 577.11 millions de dollars d'exportations (réelles observées) en 2017. Les simulations obtenues montrent que ces chiffres se situent encore en deçà du niveau potentiel, soit 1936.61 et 3782,15 millions de dollars pour la Tunisie et le Maroc respectivement, cela peut s'expliquer d'un côté par le conflit diplomatique qu'ont connu l'Algérie et le Maroc ces dernières décennies, et d'un autre côté par l'existence du marché informel qui prive les deux Etats de comptabiliser la vraie valeur de leurs échanges. L'Algérie couvre ainsi à 100% les besoins en énergie de la Tunisie, des sociétés algériennes opèrent en Tunisie dans les transports, l'industrie, les travaux publics, les infrastructures de base et les produits pharmaceutiques. Concernant la Libye les exportations réelles observées ne représentent que 69.39 millions de dollars, alors que le potentiel d'exportation représente 1932, 87 millions de dollars, du fait que les procédures d'exportations vers la Libye sont semées d'embûches et de blocages administratifs, du coup il est quasiment complexe d'attendre leur marché local libyen.

Ainsi, l'Algérie est nettement en deçà de son potentiel d'exportation (28, 82%) avec ses partenaires à l'exception de la Mauritanie pour lequel le potentiel est atteint.

Tableau 6: Répartition du potentiel d'exportation de l'Algérie

Unité : Millions de dollars US

Pays	Libye	Tunisie	Maroc	Mauritanie	Total
importateurs					
Exportations observées	69.39	577.11	1477.32	102.95	2226
Exportations simulées	1927,5	1936.61	3782,15	70.37	7722



Pourcentage	3,6	29.8	39.06	> 100	28.82
--------------------	-----	------	-------	-------	-------

Source : Estimations faites par le modèle de gravité.

b.2. Potentiel d'exportation de la Lybie vers les pays maghrébins.

Contrairement à l'Algérie, la Lybie est vraisemblablement plus proche de son potentiel (62.02%) au sein de l'UMA, en dépit d'un taux de réalisation de 0.89% avec l'Algérie. Il s'ensuit que les échanges avec l'Algérie pourraient être multipliés par plus de 100 pour s'élever à 700 au lieu de 6.3 millions de dollars, cependant, nous constatons que leur élan est freiné par certaines contraintes d'ordre politique et organisationnel. Certes, le processus démocratique entamé poursuit son chemin mais la Lybie est encore sous un gouvernement provisoire, ainsi, les décisions importantes ne pourront être prises qu'une fois les institutions libyennes stabilisées. Concernant la Tunisie elle a presque atteint son potentiel d'importation avec un taux 85,79% des importations estimées, cela est dû à la proximité géographique qui facilite le transport de ces produits grâce à des multiples convois terrestres, de même, les bonnes relations politiques liant les deux pays en transition aujourd'hui ne font que jouer en faveur d'une plus grande participation de la Tunisie dans l'activité économique libyenne (Santi, Ben Romdhane et al, 2012). En ce qui est du Maroc elle a presque atteint son potentiel d'importation avec un taux de > 100% et des importations estimées, du fait que le potentiel estimé ne représente que 59,31 millions de dollars, car les marchandises échangées passent sur des ports européens de la Méditerranée avant d'arriver à destination¹⁰. A propos de la Mauritanie nous constatons que les exportations réelles observées entre ses deux pays sont nulles, cela s'explique par le gel des relations diplomatiques entre ces derniers à partir de 1995 suite à l'établissement de relations diplomatiques avec l'État hébreu (Israël) sans avoir consulté au préalable ses partenaires maghrébins.

Tableau N°7 : « Répartition du potentiel d'exportation de la Lybie »

Unité : Millions de dollars US

Pays	Algérie	Maroc	Mauritanie	Tunisie	Total
importateurs					



Exportations observées	6.3	153.44	0	1122.43	1282.55
Exportations simulées	700.34	59.32	0	1308.20	2067.86
Pourcentage	0.89	> 100	0	85.79	62.02

Source : Estimations faites par le modèle de gravité.

b3. Potentiel d'exportation du Maroc vers les pays maghrébins

Le tableau ci-dessous illustre que les exportations marocaines représentent 28.83% de leur niveau potentiel qui est d'environ 1934 millions de dollars. La Tunisie et l'Algérie sont les premières destinations pour les produits marocains au regard des flux d'exportation observées avec un montant 185.44 et 201.21 millions de dollars respectivement en 2017. Nonobstant ce constat, les prédictions donnent un potentiel important avec l'Algérie qui représente 1726.39 millions de dollars, cela est dû aux conflits diplomatiques entre les deux pays, aussi à la fermeture des frontières entre ces deux derniers du coup les produits agricoles marocains atteignant l'Algérie doivent transiter par la France, nous constatons aussi que la Tunisie et la Mauritanie ont atteint leurs potentiels d'échange avec le Maroc. Concernant les relations Maroc-Tunisiennes, elles ont connu une mutation qualitative grâce à la volonté qui anime les dirigeants des deux pays de tisser des liens aux plus hauts niveaux et de faire en sorte qu'ils répondent aux aspirations des deux peuples frères à la prospérité et au progrès. Dans ce cadre, les échanges économiques bilatéraux ont su connaître un saut qualitatif en 2017 au profit de la Tunisie, où les importations marocaines en provenance de ce pays d'Afrique du nord ont atteint environ 303.65 millions de dollars en 2017, alors que les exportations du Maroc vers la Tunisie se sont établies à plus de 201.21 millions de dollars durant la même période, comme le démontrent les deux tableaux 8 et 10 .Les exportations du Maroc vers la Tunisie portent notamment sur les biens d'équipement, les produits semi confectionnés et les produits pharmaceutiques et alimentaires, cependant, bien que les échanges commerciaux entre les deux pays aient connu une croissance significative durant ces dernières années,



ils restent encore en-deçà des aspirations, comparés au niveau de leurs échanges avec l'Union Européenne¹¹.

Tableau N°8 : « Répartition du potentiel d'exportation du Maroc »
Unité : Millions de dollars US

Pays	Algérie	Libye	Mauritanie	Tunisie	Total
importateurs					
Exportations observées	185.44	70.89	79.83	201.21	557.508
Exportations simulées	1726.39	96.40	12.99	98.22	1934
Pourcentage	10.74	73.53	> 100	> 100	28.83

Source : Estimations faites par le modèle de gravité.

b.4. Potentiel d'exportation de la Mauritanie vers les pays maghrébins

Les exportations mauritaniennes semblent avoir atteint leur niveau potentiel si nous nous référons aux exportations simulées. Cependant, sur le plan bilatéral, elles se situent à moins de 45% du niveau prédit avec le Maroc. Les exportations vers le Maroc pourraient par conséquent être multiplié par 2 et passer ainsi de 3.45 à 7.65 millions de dollars, pour ce qui est des échanges entre la Mauritanie et la Lybie, ces derniers sont quasiment nuls à la suite du gel de leurs relations diplomatiques en 1995 pour cause d'un différend politique, pour ce qui est de l'Algérie et de la Tunisie nous constatons que la Mauritanie a dépassé son potentiel d'exportation même s'il est faible, cela est dû à son faible volume d'exportation. En somme, La base des exportations de la Mauritanie est réduite à l'industrie minière (fer, cuivre et or) et à la pêche. Ces activités représentent près de 80 % du total des exportations de cette dernière. Toutefois, les recettes liées aux secteurs miniers et agricoles ne compensent pas la hausse des dépenses publiques. Le taux d'endettement public est estimé, en 2017, à 94,2% du PIB. Quelques améliorations méritent cependant d'être notées : Le nouveau code des investissements, élaboré avec l'appui du PNUD et approuvé avec retard en juin 2017,



et l'opérationnalisation du guichet unique, souhaitée par le FMI pour fin 2017, permettront de simplifier les procédures et de raccourcir les délais administratifs pour les nouveaux investissements¹².

Tableau N° 9 : « Répartition du potentiel d'exportation de la Mauritanie »

Unité : Millions de dollars US

Pays importateurs	Algérie	Libye	Maroc	Tunisie	Total
Exportations observées	37.41	0	3.45	5.37	46.24
Exportations simulées	28.72	0	7.65	2.44	38.84
Pourcentage	> 100	0	45.09	> 100	> 100

Source : Estimations faites par le modèle de gravité.

b.5. Potentiel d'exportations de la Tunisie vers les pays maghrébins

Tout comme la Mauritanie, la Tunisie présente un ratio supérieur à 100% pour les exportations observées sur le potentiel estimé. Cette hausse des exportations est due à une croissance des ventes via les pays du Maghreb sur l'ensemble des secteurs notamment les produits agricoles et alimentaires avec 7,5%, l'énergie avec 20%, des industries mécaniques avec 14%, et les industries manufacturières avec 18%. On note, tout de même, un potentiel latent en ce qui concerne le marché algérien pour lequel, les exportations tunisiennes représentent 489.13 millions de dollars contre une valeur simulée de 1184.64 millions de dollars en 2017, cela s'explique par le fait que les pays de l'Union Européenne restent toujours les principaux partenaires de l'Algérie et de la Tunisie et l'existence de marché informel. La Libye est considérée comme son premier client puisque les besoins alimentaires et les biens de première nécessité en Libye ont stimulé ses exportations faisant ainsi des entreprises agroalimentaires les principales bénéficiaires de la crise libyenne et aussi par l'existence d'une proximité géographique



avec la Tunisie qui facilite le transport de ces produits, suivit par l'Algérie en 2^{ème} position ensuite, le Maroc en 3^{ème} position.

Pour ce qui est de ce dernier, les relations de coopération sont régies par un cadre juridique riche et varié comptant plus d'une cinquantaine d'accords et de conventions, animés par la volonté de capitaliser sur leur complémentarité économique afin de réussir leur intégration commerciale et financière dans l'espace stratégique de l'UMA durant les années à venir. Ainsi, les relations économiques se sont renforcées par la signature d'un accord portant création d'une zone de libre échange (mars 1999) qui a contribué à élargir et à enrichir les domaines de coopération. Cet accord a mis en place une suppression immédiate des droits de douane concernant 2000 produits (qui étaient taxés à 17,5%) échangeables librement, ainsi qu'un calendrier de démantèlement tarifaire progressif pour les autres produits¹³. La Tunisie contrairement aux autres pays de l'UMA elle a l'avantage d'avoir des frontières avec trois pays sur quatre.

Tableau N°10 : Répartition du potentiel d'exportation de la Tunisie
Unité : Millions de dollars US

Pays	Algérie	Libye	Maroc	Mauritanie	Total
importateurs					
Exportations observées	489.13	1263.87	303.65	19.08	2080.437
Exportations simulées	1184.64	579.22	61.96	2.69	1830.78
Pourcentage	41,29	> 100	> 100	> 100	> 100

Source : Estimations faites par le modèle de gravité.

c. 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 naturellement un potentiel faible (ce qui serait vraisemblablement le cas de la Mauritanie au regard du faible volume de ses exportations), soit fourni d'énormes efforts dans la conquête du marché sous



régional puis atteint le niveau potentiel au regard de leur part très importante dans les exportations de la zone (cas de la Tunisie).

Le modèle de gravité stipule que le commerce est associé de façon positive à leurs PIB et négativement à leur éloignement géographique. Cette dernière dimension est saisie à travers la distance physique entre les deux pays. Elle est censée refléter les coûts de transaction générés par le commerce bilatéral. Toutefois, la distance n'est qu'une mesure imparfaite des coûts de transactions commerciales pour ces raisons :

La première est que les coûts de transport, même pour une distance donnée, varient substantiellement, en fonction de la qualité des infrastructures, de la nature des produits échangés, du mode de transport utilisé (vrac maritime, container, transport routier, fret aérien). Selon l'étude de la CEA (2012) relative à l'état de l'intégration régionale en Afrique, les coûts de transport sont 63 % plus élevés dans les pays d'Afrique comparés à la moyenne dans les pays développés, ils s'élèvent à 14 % de la valeur exportée dans le premier groupe de pays contre 8,6 % seulement dans le second¹⁴. Selon une autre étude de la CNUCED, le coût du fret, en pourcentage de la valeur importée, est estimé à 11 % pour les pays d'Afrique du nord, soit 111 % de plus que dans les pays industrialisés et 25 % de plus par rapport à la moyenne des pays en développement¹⁵.

Deuxièmement, la variable distance, telle que mesurée dans le modèle, suppose des dessertes directes entre les pays partenaires. Or, dans le cas des pays du Maghreb, il est fréquent que le commerce bilatéral transite par des ports européens avant d'arriver à sa destination finale. Il en résulte que la distance effective entre les pays est supérieure à la distance physique mesurée dans le cadre du modèle de gravité. Les coûts de transport plus élevés entre les pays de la région constituent, sans aucun doute, un handicap majeur au développement de leur commerce. Selon l'étude de Limoa et Venables sur un échantillon de pays africains, une réduction du coût de transport conduit à une hausse deux fois plus importante du volume des échanges¹⁶.

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.

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.

Pour ce qui est de la frontière commune, en effet, elle ne peut favoriser les échanges que dans la mesure où celle-ci est ouverte et que l'infrastructure existante facilite la circulation des marchandises des deux côtés de la frontière. Dans le même sens, un accord commercial préférentiel permet d'intensifier les échanges entre les pays signataires à condition que les dispositions d'un tel accord soient réellement appliquées.

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.

3.3. Le coût de non intégration maghrébine



La concrétisation de l'intégration maghrébine serait de nature à susciter des effets sur le commerce régional et les investissements directs étrangers destinés au pays de l'UMA.

L'intégration régionale permettrait de lever les obstacles se dressant face à la diversification des échanges des pays maghrébins et à la mise en œuvre du processus à rendement croissant et à économie d'échelle. L'examen du commerce intra-maghrébin fait ressortir les remarques suivantes¹⁷ :

le volume des échanges réalisés par l'Algérie avec les autres pays de l'UMA (Tunisie, Maroc, Mauritanie, Libye) demeure marginale, car elle a enregistré une diminution de 9,96% en 2014 par rapport au premier trimestre 2013 en passant de 1,24 million de dollars US à 1,12 million de dollars US, cela s'explique par le fait que les pays de l'Union Européenne restent toujours les principaux partenaires de l'Algérie durant ce 1^{er} trimestre 2014, avec les proportions respectives de 51,6% des importations et de 66,55% des exportations, les pays de l'OCDE viennent en deuxième position avec 12,69% des importations et de 18,51% des exportations de l'Algérie vers ces pays en 2014¹⁸.

Selon la même source¹⁹, les produits exportés vers les pays de l'UMA sont constitués essentiellement des hydrocarbures (butane liquéfié, gaz naturel à l'état brut, huiles de pétrole, ammoniac, zinc...), des produits alimentaires (huiles de tournesol, sucres, dattes, eaux, boissons, fromages, oignons), des médicaments et des produits laminés plats en fer et en acier, etc. Quant aux importations de l'Algérie des pays du Maghreb, elles sont constituées notamment de matériaux de construction (ciments, constructions et parties de constructions, briques et matériels d'échafaudage, de coffrage), de produits alimentaires (huile de soja brute, sucreries, graisses et huiles végétales) et de papiers.

L'Algérie importe aussi des produits sidérurgiques (fonte, fer et acier) et des parties et accessoires de compteurs (gaz, liquide et électricité), ainsi que les remorques citernes et semi-remorques pour le transport de marchandises. Durant les cinq dernières années, la balance commerciale de l'Algérie avec les pays de l'UMA a connu une évolution constante, à l'exception de 2009, année durant laquelle



elle a chuté de plus de 69%, après avoir connu une très forte hausse de 161% en 2008 à 1,24 milliard USD.

Le Maroc est faiblement présent sur le marché tunisien des produits pour lesquels il dispose d'un avantage comparatif, notamment les produits de la mer qui sont quasi-exclusivement importés d'Italie. Malgré la proximité géographique, les produits énergétiques d'Algérie n'ont représenté qu'en moyenne annuelle que 5% des importations marocaines de ces produits et seulement 0,5% des exportations totales algériennes.

D'ailleurs, pour que les produits agricoles marocains atteignant l'Algérie, ils doivent transiter par la France, l'exemple marocain peut être généralisé aux autres pays de la région, Ainsi, la rivalité stratégique entre les pays du Maghreb constitue la principale raison de l'échec de l'UMA. L'absence de coordination politique, sécuritaire et économique complique davantage la situation, ce qui est inacceptable surtout dans un contexte sécuritaire très compliqué, d'où la nécessité de dépasser ce bloc²⁰.

Selon l'Office des changes marocain, à fin août 2013, les échanges extérieurs du Maroc avec la Tunisie, l'Algérie, la Libye et la Mauritanie ont totalisé 11,4 milliards de USD soit à peine 2 % du total de ses échanges, par rapport à 2012, ou la baisse est de 2%, soit 11,6 milliards de USD.

Selon la Conférence des Nations-Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED), les pays de l'Union du Maghreb arabe (UMA) se sont échangé, en 2012, pas plus de 5,7 milliards de dollars, soit à peine 3,67% du total de leurs échanges extérieurs²¹.

Le premier élément marquant à relever dans ces chiffres : la communauté des affaires s'affranchit tant bien que mal des clivages politiques. En effet, le Maroc fait 72% de ses échanges maghrébins avec l'Algérie (8,2 milliards de USD d'échanges à fin août 2013), il est ainsi recensé premier client arabe d'Alger et 4^{ème} fournisseur. L'Algérie exporte vers le Maroc des lubrifiants, des produits laminés, des pneumatiques, des bonbonnes et des bouteilles, des flacons et articles similaires, tandis qu'elle en importe des médicaments, des huiles légères, des fils de cuivre, des barres en fer, et des conducteurs



électriques. En deuxième position, vient la Tunisie avec des échanges globaux de 1,9 milliard de USD (16% des échanges avec l'UMA). Le Maroc est ainsi considéré 3^{ème} partenaire commercial de ce pays. Il en importe essentiellement des dattes, des produits végétaux bruts, des produits chimiques et des ouvrages en papier. Les exportations marocaines vers la Tunisie, dont le montant a chuté de 40%, à 439 M USD, sur fond de Printemps arabe, portent principalement sur les biens d'équipement, les produits semi-confectionnés et les produits pharmaceutiques.

Bien qu'ils soient moins importants en valeur, les échanges commerciaux entre le Maroc et la Libye ont, pour leur part, connu un saut qualitatif, en passant de 35,3 MD en 2011 à 70.89 MD en 2012. A fin août 2013, ils s'établissent à 50,7 MD. Les difficultés politiques que vit ce pays ne sont pas étrangères à ce reflux.

Les ventes de produits agroalimentaires sur le marché algérien n'ont représenté respectivement que 0,6% des exportations marocaines de ces produits et 0,3% des importations globales algériennes de produits agroalimentaires. Paradoxalement, celles-ci proviennent à hauteur de 40% de la France et de l'Espagne²².

L'essentiel des achats algériens de textile s'effectue auprès de la Turquie, de la Chine et de l'Espagne. Le Maroc et la Tunisie ne sont que faiblement présents sur le marché algérien : leur part de marché ne représente, respectivement, que 0,9% et 0,8% des importations de textiles de l'Algérie, soit seulement 0,3% des exportations globales marocaines de textile et 0,1% de celles de la Tunisie.

Si la matrice des échanges entre les pays de la région illustre de manière claire le rôle marginal dans lequel le commerce intra régional se trouve, lequel est confiné au profit des échanges avec l'Union européenne en premier lieu, certains pays de l'UMA renvoient des signes démontrant une dynamique positive vers l'intégration. Il en est ainsi de la Tunisie qui réalise 2080.44 millions de dollars de ses exportations en 2017 avec l'UMA. Parmi tous les pays arabes, elle est en effet le premier fournisseur de la Libye, le deuxième client et fournisseur de l'Algérie, et troisième partenaire du Maroc, elle a



quasiment atteint son potentiel d'exportation. De l'avis des observateurs, la Libye commerce également de mieux en mieux avec ses voisins du Maghreb. Selon les chiffres de la CNUCED, Tripoli fait environ 5,4% de ses échanges avec l'UMA²³.

Ainsi, malgré l'existence d'un cadre préférentiel des échanges, le commerce bilatéral entre les pays maghrébins est resté faiblement développé, alors que certains pays méditerranéens ont pu développer leurs échanges Sud-Sud. Chypre, la Syrie, la Jordanie et le Liban ont désormais un niveau d'engagement relativement élevé vis-à-vis de leurs voisins. La Turquie et l'Algérie viennent ensuite avec des niveaux d'intensité relative des échanges Sud-Sud plus élevés qu'avec l'Union européenne.

Selon une étude du FMI, si les pays de l'UMA réussissaient à supprimer les entraves à leur commerce régional, ils créeraient un marché de plus de 90 millions de consommateurs, ce qui aurait pour résultat d'attirer de nouveaux investissements. D'autres approximations parlent de 1 point de PIB de gagné chaque année si les pays réussissent leur intégration économique. De plus, le fait de donner aux investisseurs étrangers établis dans l'un des pays de l'espace UMA un accès direct et facile à tous les autres pays du Maghreb va certainement inciter les investisseurs à s'installer dans le reste de la région. De surcroît, ces pays gagneraient à tirer des avantages mutuels de la promotion de leurs échanges commerciaux en raison de la complémentarité de leurs structures économiques : l'Algérie, la Libye et la Mauritanie sont des pays exportateurs de pétrole et de gaz, ayant une demande croissante d'importation alors que les économies du Maroc et de la Tunisie sont plus diversifiées.

La concrétisation du gain commercial nécessite toutefois une réadaptation de l'appareil productif des pays membres pour pouvoir répondre au supplément de demande émanant des pays partenaires. Le gain issu de l'intégration serait d'autant plus bénéfique qu'il découlerait d'une création des échanges au lieu d'un simple détournement des flux. Dans ce cas, l'impact réel sur la croissance économique serait quasiment nul.



A défaut d'une dynamique pareille chez l'ensemble des pays de l'UMA, la faiblesse de l'ouverture des pays d'Afrique du Nord reste liée en grande partie aux tarifs appliqués aux produits importés, qui restent dans plusieurs cas rédhibitoires, selon les spécialistes. Hormis les barrières tarifaires, la performance des échanges commerciaux des pays de la région est contrainte également par leur distribution géographique fortement concentrée, doublée d'une structure des exportations faiblement diversifiée et dominée par des produits primaires d'origine minérale ou végétale.

a. Potentiels des pays de l'Union du Maghreb Arabe

-Potentiel social

Sur le plan social, la transition démographique est acquise, mais des millions de jeunes continuent d'arriver sur le marché du travail et 50% d'entre eux, dont de nombreux diplômés, sont déjà au chômage. Procurer du travail à tous ces jeunes exigerait un rythme de croissance plus élevé que celui de la Chine pendant deux décennies. Ainsi pour le coût social, le chômage est un des défis les plus durs dans les pays maghrébins. Or le nombre de nouveaux emplois créés chaque année est très faible au vu des besoins.

-Potentiel invisible

Chaque année, 8 milliards de dollars d'épargne maghrébine privée sont placés à l'étranger par des Maghrébins, la moitié provenant d'Algérie, 30 % environ du Maroc et le reste de Tunisie. Ces fonds ne s'expatrieraient pas s'il existait plus d'opportunités d'investissement au Maghreb mais les investisseurs manquent de confiance envers leur région.

-Potentiel lié à la diaspora

Il y a 30 ans la diaspora maghrébine était composée d'ouvriers qui certes envoyaient des fonds vers leurs familles. Aujourd'hui elle inclut de nombreux cadres, des entrepreneurs, des personnes dont les entreprises ont une valeur ajoutée plus élevée. Si un Maghreb uni existait, avec des règles d'investissement harmonisées, des réseaux bancaires intégrés, une vraie liberté pour créer de la richesse comme ces gens savent si bien le faire ou ont appris à le faire à l'étranger, ils ne reviendraient pas au pays par centaines, mais pas milliers.



Si on prend l'expérience de la Chine : plus de la moitié des investissements étrangers sont le fait des Chinois de l'étranger. Ceux-ci sont considérés comme les meilleurs ambassadeurs de leur pays d'origine. Les dirigeants ont su leur offrir des avantages très importants après le lancement des réformes économiques en 1979, ce qui explique que les trois quarts des investissements directs étrangers en Chine, dans les deux décennies qui suivirent, provenaient de cette diaspora. Les élites politiques maghrébines offrent quelques semblants d'avantages aux Maghrébins résidents à l'étranger qui seraient tentés de suivre l'exemple chinois. Mais ces mêmes élites semblent incapables de tirer les vraies leçons de l'extraordinaire réussite économique chinoise ; réussite qui lui a permis d'exercer une influence grandissante à l'échelle planétaire.

Le transfert du savoir-faire des ressortissants maghrébins vivant en Europe désireux d'investir dans les pays d'origine gagnerait à être encouragé aussi par la partie européenne (Ben Yahya, 2006).

-Potentiel d'échanges

Sur le plan économique, le coût du non Maghreb représente un point de croissance économique au moins par an. Autrement dit, si l'union maghrébine existait, elle aurait fait gagner aux cinq états une valeur ajoutée annuelle de l'ordre de 10 milliards de dollars par an, soit l'équivalent de leurs produits intérieurs bruts cumulés. D'autres parts, à elle seule, la Tunisie perdrait environ 20.000 emplois par an du fait de la non-existence de l'UMA et le manque à gagner en termes d'investissements directs étrangers est estimé à 3 milliards de dollars par an pour l'ensemble de la région alors qu'ils devraient au contraire être attirés par une zone de presque 100 millions de consommateurs (Thomas More, 2010). De son côté, le secrétaire général de l'UMA a considéré que le retard dans le processus d'intégration maghrébine coûte, à chaque pays de la région, 2 % de son taux de croissance annuel.

De même, selon la banque mondiale, une intégration maghrébine plus approfondie²⁴ accroîtrait le PIB réel par habitant de l'Algérie, du Maroc et de la Tunisie de 34 %, 27 %, et 24 % respectivement. La banque mondiale s'attend aussi à une augmentation de la valeur réelle



des exportations hors hydrocarbures entre 2005 et 2015 de l'Algérie, la Tunisie et du Maroc de 138.1 %, 85.8 % et 85.7 % respectivement. Néanmoins, pour que ces gains soient atteints, il faudrait que les pays maghrébins adoptent les réformes réglementaires nécessaires pour atteindre l'objectif de l'efficacité économique à niveau national ainsi que celui d'une coopération profonde au niveau international (Banque Mondiale, 2006).

Selon la Direction des Etudes et des Prévisions Financières (DEPF), et pourvu que les conditions politiques et réglementaires soient réunies, le relèvement de l'intensité bilatérale des échanges entre ces pays à un niveau comparable à celui observé dans certains regroupements régionaux des pays en développement, notamment l'ASEAN, fait ressortir, toutes choses égales par ailleurs, un manque à gagner en termes d'échanges commerciaux estimé à presque 980 millions de dollars annuellement non compris les hydrocarbures, et à 2,1 milliards de dollars, soit 1% du PIB, si on prend en compte les importations de produits énergétiques en provenance de l'Algérie et de la Lybie (Banque Mondiale, 2006).

-Potentiel d'IDE

En dépit de la progression des IDE reçus par les pays du Maghreb, leurs attractivités restent insuffisantes ainsi qu'en témoigne l'évolution de l'indicateur des entrées d'IDE qui indique leur capacité d'attirer les investissements étrangers eu égard au poids mondial de leur PIB, de leur population active et de leurs exportations.

Dans ce contexte, une juxtaposition d'accords d'association sans mise en place d'un véritable marché régional porte en elle le risque d'une aggravation de cette tendance. De ce fait, à condition qu'elle s'accompagne d'une amélioration de l'environnement des affaires, la création d'un espace économique intégré favoriserait la position du Maghreb dans la géographie de l'investissement mondial.

Ainsi, si les pays maghrébins pouvaient recevoir autant d'IDE que les pays émergents en pourcentage de la FBCF, que susciterait le relèvement de l'indicateur d'entrée des IDE, le potentiel d'augmentation des flux d'investissements étrangers à destination du



Maghreb pourrait atteindre, toute chose égale par ailleurs, un volume annuel moyen estimé à 3 milliards de dollars.

Les effets de transferts technologiques découlant des investissements étrangers devraient soutenir la croissance économique dans la mesure où ils suppléent à l'investissement domestique sans l'évincer, dynamiser le marché du travail dans les pays maghrébins et leur permettre de réaliser des avantages comparatifs encore mal exploités. Au total, le besoin accru des pays maghrébins en matière de financement de la transition et du rattrapage économique fait de l'intégration maghrébine une option stratégique dont les retombés seraient nettement supérieurs à ce que pourrait envisager chaque pays pris individuellement. La mise en place d'un marché maghrébin unifié devrait permettre de générer un effet multiplicateur des IDE et de mettre en valeur le potentiel de croissance dont disposent les pays de la région.

En ce qui concerne les investisseurs étrangers, ce sont seulement 3 % des investissements globaux européens qui sont captés par le Maghreb. Si on prend un exemple comparable, on constate que l'Amérique latine et surtout le Mexique, voisin Sud des États-Unis, capte 18 % des investissements nord-américains avec une croissance de ces investissements étrangers (IDE) de l'ordre de 15 % en moyenne depuis 20 ans.

b. L'intégration maghrébine face à la nouvelle donne « printemps arabe »

Avant le printemps arabe, l'Union maghrébine comme toute autre entité régionale arabe était composée d'un ensemble de dirigeants qui œuvraient de manière systématique et institutionnalisée pour rester au pouvoir le plus longtemps possible, et pérenniser les régimes autoritaires. Les dirigeants maghrébins ne se sont jamais intéressés à l'exploitation des ressources de leurs pays et des points communs de leurs peuples pour réaliser les aspirations de ces derniers, à savoir le développement économique, l'intégration sociale, l'amélioration intellectuelle et le développement scientifique et technologique.



Ces politiques ont alimenté la colère des peuples maghrébins, aggravé leur indignation, et renforcé leur intérêt pour le changement. En conséquence, des mouvements sociaux et politiques ont émergé, avec des niveaux de vigueur et d'intensité variant d'un pays maghrébin à l'autre : des révolutions radicales en Tunisie et en Libye, des réformes visant à refondre la scène politique au Maroc, et des changements en cours en Algérie et en Mauritanie.

Ainsi, on peut dire qu'en raison du printemps arabe et de la mentalité et comportements en résultant, l'Union du Maghreb Arabe est en transition aujourd'hui, vu les conditions qui prévalaient au cours des trois dernières décennies et qui ne répondaient pas aux attentes des peuples maghrébins, à une nouvelle étape floue. Tout cela va probablement pousser les forces politiques actives à méditer et anticiper le futur. Chaque pays maghrébin va réorganiser ses priorités et définir une nouvelle voie en conformité avec les nouveaux objectifs qui découleront des changements en cours.

En résumé, en raison des conséquences du printemps arabe, l'Union du Maghreb Arabe est démantelée et reconstruite, et elle émergera par conséquent avec de nouvelles caractéristiques difficiles à prédire pour le moment, mais qui seront certainement différentes des anciennes.

4.Conclusion

Nous constatons au terme de ce chapitre, à travers le modèle construit dans la présente étude, que les variables PIB, frontière commune, langue officielle commune, ou passé colonial commun agissent de façon positive sur le volume des échanges bilatéraux, par contre, l'éloignement géographique ou l'enclavement (absence de frontière maritime) agissent de façon négative sur ces derniers. Les résultats des estimations du modèle de gravité montrent également que l'existence d'un accord commercial entre les pays partenaires, constitue un facteur qui stimule le commerce bilatéral.

D'après les résultats des estimations nous constatons que les pays de l'UMA n'échangent pas assez, étant donné le niveau de PIB, la proximité et les autres déterminants des échanges considérés par le



modèle, et ce à l'égard des problèmes d'ordre politique qui affectent les relations bilatérales entre des pays de la région et les exigences et urgences d'ordre interne propres à chacun de ces pays.

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 naturellement une capacité modique d'échanges, et pour ceux qui ont un potentiel notable, cela est dû aux efforts fournis par ces pays dans la conquête du marché sous régional afin d'atteindre le niveau potentiel au regard de leur part très importante dans les exportations de la zone, c'est le cas de la Tunisie qui réalise un taux supérieur à 100% de son potentiel de commerce, elle est bien au-delà des estimations. Aussi dans l'analyse des échanges commerciaux, nous avons soulevé un faible niveau de complémentarité des économies maghrébines qui influe considérablement sur les efforts d'intégration économique, ces résultats confirment les estimations du coût du non Maghreb et dont les causes renvoient aux différents aspects politiques et économiques qui caractérisent les relations entre les pays maghrébins.

Pour bâtir un processus d'édification d'un marché régional performant, la zone de libre-échange maghrébine devra être planifiée autour de normes et outils adaptés au contexte économique de la sous-région et permettant de transcender les limites des accords commerciaux déjà existants.

5. Liste Bibliographique:

. Ouvrages

- BEKENNICHE O. (2006), La coopération entre l'Union Européenne et l'Algérie: L'Accord d'Association, Ed. OPU, Alger.
- BOURBONNAIS R. (2005), Econométrie, 6^{ème} édition, Ed. Dunod, Paris.
- BUZELAY A. (1996), Intégration et désintégration européennes, Ed. Economica, Paris.
- CADORET I, BENJAMIN C. et al., (2004), Econométrie appliquée, Ed. Boek, Bruxelles.
- COULOMB F, LONGATTE J et VANHOVE P., (2009) Economie, 2^{ème} édition, Ed. Dunod, Paris.



- GOURIEROUX C. et MONFORT A., (1996), Séries temporelles et modèles dynamiques, 2ème Edition, Ed. Economica, Paris.
- LADRIC S. (2007), Econométrie des séries temporelles macroéconomiques et financières, Ed. Economica, Paris.
- MUCCHIELLI J-L et CELIMENE F., (1993), Mondialisation et régionalisation, Ed. Economica, Paris.
- WINTERS A et SCHIFF M., (2004), Intégration régionale et développement, Ed. Economica, Paris.

. Articles de revues

- TALEB F. Et HACHEMAOUI K., (2017), Potentiel des Echanges Intermaghrébins: Quels enseignements pour l'Algérie ?, *Journal of Economic & Financial Research, Oum El Bouaghi University, Volume 4/ Issue 2 / December 2017, pp.954- 978.*
- TEYSSIER C., 2011. " L'influence du dirigeant de PME sur les décisions financières en contexte d'hypercroissance : revue de la littérature et illustrations ", *In Revue Internationale PME : économie et gestion de la petite et moyenne entreprise, Vol. 24, n°3-4, 2011, p.11-48.*

. Communications

- BEN YAHIA H., (2007), Union du Maghreb Arabe : Acquis et perspectives, Bruxelles.
- BEN YAHYA H., (2006), Communication de symposium le cout du non Maghreb, Madrid, 24-26 mai 2006.
- BLANCHETON B., (2004), Ouverture commerciale, croissance et développement : Malentendus et ambiguïtés des débats, Université Montesquieu-Bordeaux IV, France.
- BOUSSETTA M., libéralisation commerciale et Zone de Libre Echange Quadripartite : Fondements et enjeux, Rabat.
- SANTI E, BEN ROMDHANE S et al., (2012), Nouvelle Libye, nouveau voisinage : Quelles opportunités pour la Tunisie ?, BAD, N°1.
- DUFOUR J-M., (1998), Techniques de séries chronologiques, Centre de recherche et développement en économie (CRDE), Québec-Canada.
- Ouellet E., Belley-Ferris I. et al. (2005), Guide d'économétrie appliquée pour Stata Pour ECN 3950 et FAS 3900, Université de Montréal.
- JILALI C., (2003), Evaluation et perspectives de développement des transports dans les pays de l'Union du Maghreb Arabe (UMA), Paris.
- KHARBACHI H. et OUKACI K., (2009), Intégration des économies maghrébines et partenariat Euro-méditerranéen : Etat des lieux, Publication universitaire, université de Bejaia.
- MARQUEZ J., (2011), Ouverture extérieure et disparités territoriales au Maghreb, Papier de recherche présenté lors du Colloque Economie Méditerranée Monde Arabe, Université de Madrid.



- MEBTOUL A., (2011), Le Maghreb dans son environnement régional et international, Note Ifri, Avril 2011.

. Rapports

- Ambassade de France en Algérie (2012), Service économique régional, lettre économique d'Algérie, N° 9, 20 juin 2012.
- Banque Mondiale (2006), Une nouvelle vision pour l'intégration du Maghreb, 2006.
- Comité International des Nation Unies, Commission économique pour l'Afrique, Bilan du bureau, mars 2012-février, Maroc, 2013.
- Commission économique pour l'Afrique : « État de l'intégration régionale en Afrique V: Vers une zone de libre-échange continentale africaine de la Commission économique pour l'Afrique », 2012.
- Commission Européenne, Soutenir le renforcement de la coopération et de l'intégration régionale au Maghreb: Algérie, Libye, Mauritanie, Maroc et Tunisie, Belgique, 2012.
- Département du commerce extérieur, analyse chiffrée du commerce extérieur du Maroc 2012/2013, Maroc, 2013.
- Direction de la Politique Economique Générale, Division de l'Environnement National et International : Enjeux de l'intégration maghrébine, Maroc, 2003.
- Direction des études et des prévisions financière, ministère de l'économie et des finances, Compétitivité des exportations marocaines : quel bilan ?, Maroc, 2013.
- Direction des Etudes et des Prévisions Financières : Enjeux de l'intégration maghrébine « Le coût du non Maghreb », Maroc, 2008.
- FEMISE, Heba HANDOUSSA et Jean-Louis REIFFERS : évolution de la structure des échanges commerciaux et des investissements entre l'Union européenne et ses partenaires Méditerranéens, Rapport pour le FEMIS, mars 2001.
- FMI, (2015), Rapport sur la Mauritanie : Document de stratégie pays axe sur les résultats (DSPAR) 2011-2015.
- FMI, (2013) , « le conseil d'administration du FMI conclue les consultations de 2012 au titre de l'article 4 avec l'Algérie », note d'information au public (NIP) N° 13/10, 25 janvier 2013.
- FMI, (2007), Conférence sur le rôle du secteur privé dans le développement économique et l'intégration régionale du Maghreb, Tunisie, le 28 novembre 2007.
- FMI, (2013), Le Conseil d'administration du FMI achève les consultations de 2012 au titre de l'article IV avec le Maroc, note d'information au public (NIP) n° 13/13, 5 février 2013.
- FMI, (2013), Optimiser le potentiel économique du Maghreb: le rôle de l'investissement étranger.
- Ministère de développement régional et de planification et l'Institut national des statistiques de Tunisie, Résultat du commerce extérieur, Tunisie, 2013.



- Ministère de l'économie et des finances, Projet de loi de finance pour l'année budgétaire 2013, Rabat, Royaume du Maroc, 2013.
- Ministère des finances et la Direction générale des douanes, Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie, 1^{er} semestre 2011.
- Nations Unies (2017), Commission économique pour l'Afrique, Rapport sur les initiatives sous-régionales en Afrique du Nord, Rabat, 3-6 octobre 2017.
- Nations Unies (2016), Commission économique pour l'Afrique, Indice de l'intégration régionale en Afrique, Rapport 2016.
- Nations Unies, Commission économique pour l'Afrique Bureau pour l'Afrique du Nord : Réunion de concertation avec l'UMA et les OIGs d'Afrique du Nord sur les perspectives de l'intégration maghrébine dans le nouveau contexte sociopolitique de la sous-région, Maroc, 2013.
- OMC, (2002), Examens de la politique commerciales « première communication de presse, résumé des rapports du secrétariat et du gouvernement ».
- PNUD, (2011), Rapport sur le développement humain, Durabilité et Équité, New York.
- Union Européenne, (2017), Résumé analytique de l'étude sur le coût du non Maghreb, Version préliminaire, Novembre 2017.

. Thèses

- ESSEBANI B., La coopération entre le Maroc et Union Européen : de l'association au partenariat, Thèse de doctorat en sciences politiques, Université Nancy II, 2008.
- OPARA OPIMBA Lambert, L'impact de la dynamique de l'intégration régionale sur les pays de la SADC : une analyse théorique et empirique, Thèse de doctorat en sciences économiques, France, 2009.
- OUKACI K., (2008), Impact de la libéralisation sur l'intégration et le développement économique : cas de l'économie algérienne, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université de Bejaia, 2008.

. Mémoires

- BENCHABANE M., (2012), Etude comparative des marchés financiers maghrébins: cas Maroc, Algérie, Tunisie, Mémoire de magister en sciences économiques, Université de Tizi-Ouzou, 2012.
- BOUGHIDENE R., (2007), Les accords d'association euro-méditerranéens : Quel impact sur le développement ? Cas de l'Algérie, Mémoire de Magistère en sciences économiques, Université de Bejaia.
- TAMANI F., (2012), Intégration économique régionale au Maghreb : Enjeux contraintes et perspectives, Mémoire de magistère, Université de Tizi-Ouzou.
- SOUSSI F-Z., (2011), De l'intégration économique régionale vers un nouvel ordre mondial : Les pays du Maghreb quelles perspectives ? Mémoire de magistère en sciences économiques, Université d'Oran.

. Sites internet

Site internet CNUCED : http://www.unctad.org/fr/docs/aldcafrica2008ch1_fr.pdf



Site internet d'Office National des Statistique (Algérie) : www.ons.dz
Site internet de l'Institut National de la Statistique (Tunisie) : www.ins.nat.tn
Site internet de la Banque Mondiale : www.banquemondiale.org
Site internet de l'OMC : www.wto.org
Site internet de l'UMA : <http://www.maghrebarabe.org/fr/org.cfm>
Site internet des douanes algériennes : www.douane.gov.dz

Références:

- ² http://catarina.udlap.mx/_capitulo5.pdf. (Consulté le 15 avril 2017).
³ www.quid.fr. (Consulté le 10 mai 2018).
⁴ <http://unctad.org>. (Consulté le 5 mai 2017).
⁵ C'est en fait le défaut majeur de ce test, il impose l'homogénéité de la racine autorégressive sous l'hypothèse alternative.
⁶ Un proxy est une variable approximative.
⁷ Le coefficient de la variable binaire «frontière» est de 0,735. Comme les exportations sont prises en logarithme, l'interprétation du coefficient nécessite de prendre son exponentiel. Dans ce cas exp. $(0,735)=2,0$.
⁸ L ACHY, Le commerce intra régional : l'Afrique du Nord est-elle une exception, Rapport pour le Bureau Afrique du Nord, 2007, P.501-520.
⁹ Idem.
¹⁰ <http://www.afriquinfos.com/>. (Consulté le 21 mai).
¹¹ <http://www.menara.ma/fr/>. (Consulté le 24 mai 2018).
¹² <http://www.diplomatie.gouv.fr>. (Consulté le 24 mai 2014).
¹³ <http://aan.mms.h.univ-aix.fr/PDF/>. (Consulté le 24 mai 2017).
¹⁴ <http://www.uneca.org/fr> (consulté le 20 Mai 2018).
¹⁵ www.unctad.org/fr (consulté le 20 Mai 2018).
¹⁶ www.wto.org (consulté le 20 Mai 2018).
¹⁷ Direction des Etudes et des Prévisions Financières, étude des PEDF, Enjeux de l'intégration maghrébine
« Le coût du non Maghreb », Maroc, 2009.
¹⁸ Ministère des Finances, Direction Générale des Douanes, Statistiques du commerce extérieur de l'Algérie: 1er trimestre 2018.
¹⁹ Idem.
²⁰ <http://www.lejournalinternational.fr/>. (Consulté le 20 mai 2018).
²¹ <http://www.lavieeco.com/news/economie/>. (Consulté le 20 mai 2018).
²² <http://elkhadra.over-blog.com/article-le-non-maghreb-coute-cher-aux-maghrebins>. (Consulté le 20 mai 2018).
²³ <http://www.lavieeco.com/news/economie/>. (Consulté le 20 mai 2018).
²⁴ C'est-à-dire une intégration qui prendrait en compte la libéralisation des services et réforme du climat de l'investissement.