

البرامج الاقتصادية للإتحاد الأوروبي في الجزائر: دفعة نحو دبلوماسية اقتصادية *EU economic programs in Algeria: a push towards economic diplomacy*



إلياس بوغالمة^{*1}

¹ جامعة الجزائر 3، (الجزائر)

راضية ياسينة مزاني^{*2}

² جامعة الجزائر 3، (الجزائر)

تاريخ الاستلام: 2022/02/24 تاريخ القبول للنشر: 2022/03/20 تاريخ النشر: 2022/06/30



ملخص:

لقد سعى الإتحاد الأوروبي ضمن مسار شراكته الاقتصادية مع دول جنوب المتوسط لعب دور جيواقتصادي في هذه المنطقة من خلال استعماله عبر استعماله لأدوات دبلوماسية ذات طابع اقتصادي، وقد كانت الجزائر وجهته التي لم يستغن عنها بحيث أنّ تسطيره لبرامج اقتصادية ضمن شراكة اقتصادية أوروبية جزائرية قد إندرج ضمن ديناميات اقتصادية سياسية في ظلّ عولمة اقتصادية خاضعة للميزة التنافسية والحفاظ على الشركاء المهمّين، ومن هنا وجب تسليط الضوء في هذا المقال على كيفية مساهمة البرامج الاقتصادية للإتحاد الأوروبي في تعزيز تنمية شاملة في الجزائر ومنه توطيد العلاقات الاقتصادية الأوروبية الجزائرية .

الكلمات المفتاحية: الإتحاد الأوروبي، الجزائر، دبلوماسية اقتصادية، برامج اقتصادية.

Abstract :

The European Union, within the course of its economic partnership with the countries of the southern Mediterranean, has sought to play a geo-economic role in this region through its use of diplomatic tools of an economic trait, Algeria was its indispensable destination, as its implementation of economic programs within a Euro-Algerian economic partnership was part of political economic dynamics in light of economic globalization subject to competitive advantage and the preservation of important partners. Hence, light should be shed in this article on how the European Union economic programs contribute in promoting comprehensive development in Algeria, including the consolidation of the Algerian economic relations.

Keywords: European Union; Algeria; Economic Diplomacy; Economic Programs

مقدمة:

إنّ التّاريخ الاقتصادي بين الجزائر والإتحاد الأوروبي قد تأسس على جوانب إستعمارية خاصّة مع فرنسا، فعندما كانت الجزائر مستعمرة فرنسية تمّ تعريف أراضيها على أنّها مستعمرة فرنسية، لهذا السّبب عند التّوقيع على معاهدة روما 1957 مع الدّول الأوروبية المؤسّسة أصبحت الجزائر جزءاً من المجموعة الإقتصادية الأوروبية بالرّغم من أنّها كانت في حرب تحرير ضدّ المستعمر الفرنسي، وبعد حصولها على الإستقلال في 5 جويلية 1962 خرجت من هذه المجموعة، ولاحقاً تمّ توقيع إتفاقية بينها وبين المجموعة الإقتصادية الأوروبية عام 1976 بهدف تقديم المساعدة المالية والدّعم للشركات والبنية التّحتية في الجزائر، أمّا في عام 1995 فقد أطلق الإتحاد الأوروبي إعلان برشلونة الذي نتج عنه شراكة أوروبتوسطية تمّ التّوقيع عليها عام 2002 والتي بدوها دخلت حيّز التّنفيذ عام 2005، وبالتالي فإنّ هذا الإتفاق يرسم الإطار الرّئيسي للعلاقات بين الجزائر والإتحاد الأوروبي، كما أنّ نيكولا ساركوزي الرّئيس الفرنسي الأسبق قد دعم بشكل مكثّف مشروع الإتحاد من أجل المتوسط في عام 2008، وهو ما يمكّن من القول أنّ الإتحاد الأوروبي أخذت علاقاته مع الدّولة الجزائرية طابعاً يحمل العديد من البرامج والأدوات لاسيما الإقتصادية منها.

إنّ إتفاقية الشّراكة هي عبارة عن أداة جديدة للتّعاون تهدف إلى إبراز العلاقات بين الدّول المتوسّطيّة جنوباً والإتحاد الأوروبي في خضمّ مساعدة لتثبيتها في شراكة، وهو أقرب للغموض فيما يتعلّق بالتّنبؤات التي تؤثر على العلاقات بين الشّريكين، وتؤكّد حالات عدم التّناسق هذه في حدّ ذاتها على الإفتقار إلى تأثير وأهميّة السّياسات المنفّذة ضمن الإطار التّقليدي للبروتوكولات المالية إضافةً إلى الجهد الذي يجب أن يبذله الإتحاد الأوروبي ودول جنوب المتوسط لتهيئة ظروف التّقارب بين الصّفقتين، وهو ما يحدّد ويقوم بقياس أوجه عدم التّناسق والتّضارب التي تؤثر على العلاقات التّجارية بين الشّريكين، فقد اتّسم التّعاون الاقتصادي في كثير من الأحيان بإضطرابات نابعة من الماضي الإستعماري وكذا خيارات إقتصادية ومجتمعية للجزائر المستقلّة علاوة على المشاكل الأمنية والسّياسية منذ نهاية الثّمانينات.

في سياق تطبيق هذه الإتفاقية فإنّها تميّزت على العموم بمؤشّرات أظهرت فارقاً إقتصادياً بين الطرفين وهو ما صعب وجود تناسق قويّ في العلاقات التّجارية إضافة إلى وجود عجز تجاري، كما أنّ الإلتزام بالفتح المتبادل للأسواق لم يكن له وزن على دول الجنوب بقدر ما كان للإتحاد الأوروبي بدون أيّ تنازل من هذا الأخير، وهو ما كان ذا تأثير سلبي على المؤسّسات الإقتصادية في الجزائر في وقت كان لزاماً على الإقتصاد الجزائري إثبات قدرته على إدارة مرحلة الإصلاحات الهيكلية بعد إدارة ناجحة للأزمة المالية التي نتج عنها إستقرار مالي التي تمّ تنفيذها في إطار الإتفاقيات المبرمة مع صندوق النّقد الدّولي ما بين 1994-1998، وبالتالي فإنّه في هذا السّياق تظهر حقيقة مفادها أنّ الإصلاحات الهيكلية واجهت مقاومة داخلية وصعوبات أكثر بكثير من مرحلة إستقرار الإقتصاد الكلي خاصّة فيما يتعلّق بالإقتصاد الرّيعي.

من خلال تطرّفنا إلى البرامج الإقتصادية بين الإتحاد الأوروبي والجزائر فإننا نلتبس ولوهلة أولى أنّ الدبلوماسية الإقتصادية في هذه الحالة تتمّ عن وجود عدم توازن بين الجانبين بحيث أنّ تنفيذ إتفاقيات الشراكة خدمت المصالح التجارية الأوروبية بشكل كبير رغم وجود ما يجذب الأنظار إليها من مساعدات وتنمية وبرامج ومشاريع وآفاق، ولكن بدى وكأنّ السوق الجزائرية في نظر السوق الأوروبية - لاسيما فرنسا - وجهة لقضاء المصالح التي تعود بفائدة كبيرة عليهم وضئيلة على الجزائر، ناهيك عن وجود مناخ إقتصادي متنوع بالجزائر لم يجعل إلاّ المحروقات مسيطراً على الاقتصاد الوطني، وهنا كان على الدبلوماسية الإقتصادية الوطنية أن تتدخل لتجعل دبلوماسية الإتحاد الأوروبي الإقتصادية تأخذ منحى آخر يعود بالفائدة على الطرفين دون تمييز وكذا حماية المصالح الوطنية.

ومن هنا نطرح الإشكالية الآتية: كيف ساهمت البرامج الإقتصادية للإتحاد الأوروبي بالجزائر في إعطاء نفسٍ جديدٍ للدبلوماسية الإقتصادية بين الطرفين؟

المبحث الأول

الجزائر في الدبلوماسية الإقتصادية للإتحاد الأوروبي

إنّ استيعاب مكانة الجزائر ضمن الدبلوماسية الإقتصادية للإتحاد الأوروبي يرتبط بكون هذا الأخير جهة فاعلة دولية ووصفه موضوعاً للنقاش بين مختلف فئات المجتمع الدولي، ومن ناحية قانونية فإنّ الإتحاد الأوروبي يشترك في نفس الوضع مع المنظمات الدولية وزيادة، بحيث يتعامل على قدم المساواة مع الجهات الفاعلة الحكومية الأخرى في النظام الدولي في العديد من المجالات وهذا بفضل تراكم الإختصاصات الخارجية التي تكفلها مختلف معاهدات الإتحاد الأوروبي وعلى رأسها معاهدة لشبونة، إضافة إلى سابقتها معاهدة روما 1957 التي مهدت الطريق للمجموعة الأوروبية في علاقاتها الخارجية على أسس إقتصادية، ومع الدائرة الأوروبية للشؤون الخارجية EEAS فإنّ الهيئة الدبلوماسية التي تهدف إلى تعزيز التماسك وفعالية العمل الدولي الأوروبي بحيث أنّ الإتحاد الأوروبي يريد الإستمرار في مواجهة التّحدي المتمثّل في صياغة رؤية سياسية للقضايا الدولية المشتركة وتأكيد دوره سياسياً على السّاحة الدولية، وبالتالي فإنّ EEAS هو نتيجة لثلاثة توجهات مؤسسية نتجت عن معاهدة لشبونة¹:

- رئيس دائم للمجلس الأوروبي على مستوى رؤساء الدّول والحكومات يضمن التّمثيل الخارجي للإتحاد الأوروبي.

¹Irving Lewis, L'Union Européenne comme acteur international vingt ans après Maastricht : Le Service Européen pour l'action extérieure et le défi d'une diplomatie cohérente et efficace, Revue Québécoise de droit international, vol.2, n°1, 2012, p74-76.

- قيام المجلس الأوروبي بموافقة رئيس المفوضية الأوروبية بتعيين ممثل أعلى للاتحاد في الشؤون الخارجية وكذا السياسة الأمنية.
- الإعتراف الرسمي بالشخصية الاعتبارية للاتحاد الأوروبي مما يضمن الحرية الكاملة في العمل على المستوى الدولي.

بالتالي فإن إنشاء مثل هذه الهيئات للعمل الخارجي الأوروبي يجنبه التناقضات على الساحة الدولية وهو ما يمكن إعتباره تحدياً حقيقياً للدبلوماسية الاقتصادية كون القضايا التي عرفها البحر المتوسط لاسيما في شمال إفريقيا قد أعطت قاعدة جديدة في إدراك مدى التناقضات التي عرفتها دبلوماسية الاتحاد الأوروبي مما جعل من الصعب التأكيد على خطّ دبلوماسي واضح، وعلى هذا الأساس سيتناول هذا المبحث ثلاثة مطالب أولها دلالات مفاهيمية للدبلوماسية الاقتصادية (المطلب الأول)، ثمّ التطرق إلى خصائص دبلوماسية الاتحاد الأوروبي (المطلب الثاني) لننتقل بعدها للحديث عن طبيعة الدبلوماسية الاقتصادية لهذا الأخير في الجزائر (المطلب الثالث).

المطلب الأول: دلالات مفاهيمية للدبلوماسية الاقتصادية

إنّ الجهات الحكومية وغير الحكومية المنتمية إلى المنظمات الاقتصادية هي في حقيقة الأمر فاعل متفاوت الأهمية في الدبلوماسية الاقتصادية، علاوة على ذلك فإن فواعل غير الدول كالمنظمات غير الحكومية العاملة في مجال الأنشطة الاقتصادية الدولية تلعب هي الأخرى دوراً في الدبلوماسية الاقتصادية، كما ينطبق الأمر أيضاً على الشركات والمستثمرين كأطراف فاعلة ومهمة في الدبلوماسية الاقتصادية خاصة عندما يقوم الدبلوماسيون ببداية الإتصالات فيما بين هؤلاء الفواعل كون الدبلوماسيين أداة صلة في الدبلوماسية الاقتصادية بين مختلف الفواعل، من جهة أخرى فالدبلوماسية الاقتصادية تهتم بمسائل السياسة الاقتصادية بما في ذلك عمل الوفود المبعوثة في المؤتمرات الدولية الخاصة بالشؤون الاقتصادية والمالية والتجارية بين الدول والتي تشتمل على حركة رؤوس الأموال والعملة الصعبة والمديونية وطرح آثار الدبلوماسية الاقتصادية على التنمية الاقتصادية لكل دولة على حدة، ويمكن القول أن هذا الإهتمام ترعاه هيئات ذات طابع إقتصادي وتجاري وعلى رأسه منظمة التجارة العالمية بحيث تعني هذه الأخيرة في اهتمامها هذا بالتركيز على استخدام دول الوفود لأحسن وأرقى الموارد الاقتصادية من جهة، ومن جهة أخرى تستخدم هذه الهيئات الاقتصادية هذه الوسيلة (الموارد الاقتصادية) كعقوبات إقتصادية، وهو ما يعتبر من أهم أهداف السياسة الخارجية¹.

وفقاً لمختلف الممارسات وشتى الإهتمامات فإنّ الدبلوماسية الاقتصادية تهتم بدرجة أساسية بالإقتصادات الناشئة، فهذا النهج الجديد لتحليل الإقتصاد الدولي لا يراعى فيه جملة الأرقام المبلغ عنها ضمن الإحصاءات

¹ Raymond Saner & Luchia Yi, "International Economic Diplomacy : Mutation in Post Modern Times", Discussion Papers in Diplomacy, Netherlands Institute of International Relation, Clingendea, 2001, p3-8.

وحسب بل يتضمن كذلك تلك النقاط الصغيرة التي قد لا يتم التطرق إليها في التحليلات الاقتصادية خصوصا إذا تعلق الأمر بالدول الفقيرة والناشئة أو الدول حديثة الإستقلال، فنجد أنّ إمكانيات هذه الدول لا تؤهلها لتوثيق الكم الهائل -إن صح التعبير- من النشاط الاقتصادي الذي يكسبه مع الوقت أهمية وبالتالي فإن مختلف الحكومات المركزية الضعيفة أو الحكومات ذات البناء غير ذي فعالية لا تستطيع أن تبلغ عن هذا النشاط ممّا يدعو إلى النظر في جميع العوامل الاقتصادية لديها من طرف الخبراء الاقتصاديين في الخارج، وهو ما يمكن أن يجعلها أكثر جاذبية للإستثمار ممّا قد يظهر في الإحصاءات الأولية، وكما تتضح الصورة عن ماهية الدول ذات الإقتصادات الناشئة فإنّ هناك ارتباطا قويا بين إقتصادات الدول المتقدّمة وبين هذه الدول، فقد ينعكس ضعف أدائها الاقتصادي على الدول الصناعية الكبرى مثلا أو الدول ذات الإقتصاد الفعال، فنجد أنّ منطقة اليورو عندما مسّتها أزمة الديون السيادية والتي تموضعت في اليونان، البرتغال، إسبانيا، إيرلندا وإيطاليا فإن ذلك قد نتج عنه تراجع في إقتصادات منطقة الأوروزون ممّا جعل المخاوف تزداد حول مستقبل المنطقة ليمتدّ إلى مخاوف بخصوص العملة الأوروبية الموحدة، وهو ما خلق حالة من عدم اليقين عند الدول النامية ذات العلاقة الاقتصادية والتجارية مع الإتحاد الأوروبي¹.

إنّ الدبلوماسية الاقتصادية لا تعزّز ازدهار الدولة فحسب بل هي تلك الأداة الفعالة التي لا تسمح بإعطاء الفرصة أو بالأحرى فرصة التلاعب الإستراتيجي والتكتيكي في العلاقات التجارية والمالية مع الدول دعما للسياسة الخارجية لهذه الدولة كما هو الحال في العقوبات الاقتصادية، فتبعاً لذلك تعتبر الدبلوماسية الاقتصادية موضوعا رئيسيا للعلاقات الخارجية لجميع الدول، فعلى مستوى الداخل تعتبر الوزارات الاقتصادية وهيئات تشجيع التجارة والاستثمار والغرف التجارية ووزارات الخارجية -طبعاً- مشاركة في العمل الاقتصادي، فالإتجاهات الحالية تشمل التعاون بين الوكالات الحكومية والوكالات غير الرسمية، إضافة إلى ذلك تشمل زيادة الأهمية الممنوحة لقضايا منظمة التجارة العالمية والتفاوض بشأن التجارة الحرة واتفاقات التجارة التفضيلية وكذا الإتفاقات التي تغطّي الإستثمارات وتجذب الإزدواج الضريبي، أمّا على المستوى الخارجي فتتعامل مع الدبلوماسية الاقتصادية كلّ من السفارات والقنصليات والمكاتب التجارية من خلال إنصباب التركيز على الترويج لجذب الأعمال الأجنبية والاستثمارات والتكنولوجيا والسياحة، وهو ما يجعل الدبلوماسية الاقتصادية على شتى المستويين ترتبط ارتباطا وثيقا بالقطاعات السياسية والقطاعات العمومية وحتى القطاع الخاص في حالات معينة- وغيرها من القطاعات التي تهتمّ العمل الدبلوماسي².

¹ براد سيستر، صورة الآتي غدا: وجهة نظر، التمويل و التنمية، المجلد 1، العدد 46، 2009، ص ص: 36-39.

² Berenice.D., Economic Diplomacy :Economic Diplomacy deals with the nexus between power and wealth in International Affairs, An Online course in practice-oriented and aims at capacity development, 2013.

المطلب الثاني: خصائص دبلوماسية الإتحاد الأوروبي

إن الإتحاد الأوروبي تتميز دبلوماسيته بالهيكلية عند النظر إلى الإجراءات والأدوات التي ينتهجها عند مختلف العمليات بحكم أن دبلوماسيته متعددة الرُكائز والمستويات والمواقع، فتتميز بجهات فاعلة محدّدة إضافة إلى الوسائل التي تمكّن من أداء الدبلوماسية الهيكلية التي من خلالها تقوم الدول الأعضاء بالإتحاد القيام بجهود دبلوماسية تجاه دول العالم الثالث، وبالتالي فإنّ هذا الطابع متعدّد المستويات تستطیع من خلاله الدول القيام بالعمليات الدبلوماسية عن طريق منظمات دولية أخرى كالأُمم المتّحدة ومنظمة حلف الشمال الأطلسي ومنظمة الأمن والتعاون في أوروبا بحيث تعمل الدول وشبّات الجهات الفاعلة من خارج الإتحاد الأوروبي عندما تكون الإجراءات الأخرى سارية والأدوات متاحة، وعليه فإنّ صنع القرار والتّنفیذ في العديد من مجالات السياسة الخارجية للإتحاد الأوروبي يشمل الدبلوماسيين والموظّفين المدنيين من المجلس الأوروبي على غرار الممثل السامي وموظّفيه والأمانة العامّة والكيانات المختلفة لسياسة الأمن والدّفاع الأوروبية، إضافة إلى المفوضيّة الأوروبية ووكالات الإتحاد الأوروبي المتخصّصة والجهات الفاعلة الحكومية بالإضافة إلى الجهات الفاعلة الحكومية المتخصّصة وكذا الجهات الفاعلة غير الحكومية وممثلي المجتمع المدني (المنظمات المهنية، معاهد البحوث، النقابات العمالية...)، كما يلعب مكتب المعونة الأوروبية والمدراء العامّون للتوسيع والتجارة والتّنبئة والمساعدات الإنسانية إلى جانب المديرية العامّة للعدالة والحرية والأمن، المديرية العامّة للطاقة والنقل، المديرية العامّة للبيئة أدواراً حاسمة في وضع وتنفيذ أبعاد محدّدة للدبلوماسية الهيكلية للإتحاد الأوروبي¹.

من جهة أخرى يختلف التمثيل الرسمي للإتحاد الأوروبي في الدبلوماسية متعدّدة الأطراف إلى حدّ كبير لاسيما وأنّ الإتحاد الأوروبي يطبق ما لا يقلّ عن ثلاثة أنواع مختلفة من الإختصاصات القانونية (الحصريّة، المشتركة، غير المختصة)، فعندما يتمّ التّساؤل على وجه التّحديد عمّن يشارك نيابة عن الإتحاد الأوروبي في الدبلوماسية متعدّدة الأطراف فإنّ الإشارة إلى الأهلية القانونية تكون غير كافية لأنّه حتّى الإفتقار إلى الكفاءة القانونية لا يتمّ من خلاله إستبعاد مسؤولي المفوضيّة الأوروبية من القبول كجزء من وفد الرّئاسة في مؤتمر دولي معيّن، ومن هنا يتمّ طرح نماذج متعدّدة للتمثيل أبرزها **التفويض غير المشروط** بحيث يتمّ تفويض السياسة التّقدية المحليّة في الإتحاد الأوروبي وتحديدًا منطقة اليورو دون قيود أو شرط إلى البنك المركزي، وغالباً ما يكون لسياسة المنافسة في الإتحاد الأوروبي عوامل خارجية كتلك التّدخلات التي تقوم بها المفوضيّة الأوروبية في عمليات إندماج الشركات كقضيّة Boeing Mc Donnell Douglas وقضيّتي Microsoft و GE و Honeywell، غير أنّ هذه التّدخلات لا تتمتع بالضرورة بخصائص متعدّدة الأطراف ولكنّها في بعض الأحيان تتسم بخصائص عندما تلعب قضية معيّنة دوراً في سياق نزاع تجاري وبالتالي يتمّ التّعامل معها في سياق منظمة التجارة العالمية، أمّا **التفويض الخاضع للإشراف** فإنّ عند إستخدامه تفوّض الدول الأعضاء في الإتحاد

¹ Stephan Keukleire, Robin Thiers & Arnout Justaert, Reappraising Diplomacy: Structural diplomacy and the case of the EU, The Hague Journal of Diplomacy, vol.4, 2009, p151-155.



الأوروبي سلطة التفاوض مع أطراف ثالثة مع الحفاظ على التمثيل الرسمي وتقديم المبادئ التوجيهية والتفويضات للمفاوضين وكذا الإشراف على سلوك الممثلين عن كثر إضافة إلى الحق في استدعاء الوفد مرة أخرى، وبخصوص نموذج التنسيق الأكثر استخداماً في الإتحاد الأوروبي لاسيما من خلال تعزيز تواجده في المؤسسات المالية الدولية خاصة صندوق النقد الدولي والبنك الدولي على عكس السياسة التجارية بحيث أن كل دولة تمثل نفسها، وفي الواقع يتمتع الأعضاء الأوروبيون (ألمانيا، فرنسا، إيطاليا) في G7 و G8 بالكثير من الإمتيازات والهيبة والسلطات داخل هاتين المؤسستين لدرجة أنهم يقاومون بشدة أي تغيير في التفويض الخاضع للإشراف، وبهذا الصدد فجدير بالملاحظة أن المدير العام لصندوق النقد الدولي دائماً ما يكون من مواطني هذه الدول الثلاث¹.

إن الدبلوماسيون الأوروبيون من مسؤولي وزارة الخارجية للدول الأعضاء والمفوضية الأوروبية وأمانة المجلس الأوروبي يتشاركون مبدئياً افتراضات حول طبيعة الدبلوماسية كونهم جميعاً دبلوماسيون، غير أنهم في الحقيقة يعرضون وجهات نظر متباينة حول طبيعة الدور الدبلوماسي المحتمل لأوروبا في الشؤون الدولية، فيبدو أن هناك مجموعتين دبلوماسيتين في الإتحاد الأوروبي وليس مجرد جماعة واحدة من المسؤولين يعملون بطرق عامة في نفس المهنة كونهم متميزون معرفياً بحيث يسعون بوعي إلى تحقيق أهداف نظامية محددة، على عكس مجموعات فرعية داخل المهنة الدبلوماسية والتي بدورها كذلك تسعى للوصول إلى أهداف معينة أثناء العملية الدبلوماسية، وما يميز الوضع الحالي لدبلوماسية الإتحاد الأوروبي أن جميع الدبلوماسيين مندمجون في الممارسة حتى مع تلك التغييرات في الآفاق، فيعملون في كثير من الأحيان بالتوازي والتكامل في بيئة من الديناميكية شبه مستمرة لاسيما في الجانب السياسي، الإقتصادي، البيئي، الإنمائي، وما غير ذلك من القضايا الدولية والإقليمية وحتى الوطنية، وهو ما يتطلب من الإتحاد الأوروبي ككل حرصاً أثناء إنشاء شيء جديد يأتي ببساطة من منظور أوروبي بدلاً من الجمع بين المعلومات والمهارات والخبرات التي يتعين على الدول الأعضاء تقديمها².

المطلب الثالث: طبيعة الدبلوماسية الإقتصادية للإتحاد الأوروبي في الجزائر

منذ التلث الأخير من القرن العشرين وفي الوقت الحاضر تطورت علاقات الإتحاد الأوروبي مع الجزائر توازياً مع النظام الدولي وتباعاً لطرف مركزي ديناميكي طبيعي، وهكذا فإن التوقيع عام 1976 على إتفاقية تعاون تتألف قبل كل شيء من تسهيل التبادل التجاري وتقديم المساعدات الفنية والإقتصادية للدول المغاربية إضافة إلى اعتماد إتفاقية الشراكة 2002 التي منحت الجزائر مكانة الشريك الإستراتيجي للإتحاد الأوروبي، فعلاوة على المكون الإقتصادي أصبحت القضايا الناشئة عن عملية العولمة مثل الهجرة، الإرهاب، أمن الطاقة

¹ Rund Eric Jorgensen, The European Union in Multilateral Diplomacy, The Hague Journal of Diplomacy, vol.4, n°2, 2009, p195-198.

² David Spence, Taking Stock : 50 Years of European Diplomacy, The Hague Journal of Diplomacy, vol.4, n°2, 2009, p245-247.



عواملًا حاسمة في العلاقات الأوروبية الجزائرية، إذ صار إلى حدٍّ ما يُنظر إلى الجزائر من قبل الإتحاد الأوروبي كشريك إستراتيجي وليس كشريك إقتصادي وتجاري فحسب.

عند الحديث عن سياسة الجوار الأوروبي التي استكملت عملية برشلونة فإنّها لم تساعد في التّحول الديمقراطي في كثير من الحالات، وهو ما لم يجعلها تعمل في الجزائر كأداة فعّالة لأنّ آلية الإستحقاق التلقائي عند الوفاء بالالتزامات لا يتمّ تنفيذها بشكل فعّال، ولا سيما في أزمة التسعينيات بالجزائر حيث لم تُجدِ دبلوماسية الإتحاد الأوروبي أيّ نفعٍ بهذا الخصوص إذ كان ضعيفاً في التّعامل مع هذه الأزمة في نفس الوقت الذي أعلن فيه من خلال عملية عن تعزيز الديمقراطية كهدف مهمّ، وهو ما جعله يفشل في وضع مبادئ العملية موضع التّنفيد في الحالة الجزائرية، وهو ما يدلّ على أنّه لازال هناك شوطاً كبيراً لتجاوزه بهذا الصّدق قبل أن يُنظر إلى الإتحاد الأوروبي باعتباره جهةً فاعلة دولية متماسكة في المنطقة الأورومتوسطية، ولعلّ أنّ أسباب عدم فعّالية الإتحاد الأوروبي هنا هو تلك المفارقات ونقاط الضعف المتأصلة في السياسة الخارجية والأمنية المشتركة، إضافة إلى أنّ الاستقرار بدلاً من الديمقراطية كان هو الشغل الشاغل للإتحاد الأوروبي في التسعينيات، إضافة إلى إحتواء بعض الإيديولوجيات المنظرفة وكذا الهجرة من الجزائر إلى الإتحاد الأوروبي خاصّة بفرنسا، فكانت هذه عبارة عن عوامل حدّدت من نطاق عمله في هذا الشأن، فلم يستخدم العقوبات ولم يفرض الشّروط للضّغط من أجل إصلاحات التّحول الديمقراطي حفاظاً على الرّوابط التجارية مع الجزائر وفقاً لمبادئ الدبلوماسية التجارية¹.

بخصوص التّصوّر الجزائري لعملية برشلونة فقد كان محصوراً بين التّفاؤل والتّشاؤم، فهذا الأخير متناسب مع السّجل الأكثر إختلاطاً للعملية بينما الأول يكمن في الأهداف الإستراتيجية المروّج لها والفرص غير المستغلّة وكيفية تشيبتها، فالجزائر لم تكن تريد حجة سنوات من الشراكة أن تُثير استياء وتثبيط الشّركاء، بل ترغب في تفعيل حقيقي لهذا الإطار لجعله شراكة متوازنة وواعدة، لكن بقدر ما اعترفت الجزائر بعملية برشلونة إلّا أنّه على الصّعيد الاقتصادي كان هناك عدم كفاية الدّعم لعملية الإصلاح التي كانت قد بدأت إضافة إلى انخفاض الإستثمارات الأوروبية خارج قطاع المحروقات الذي يعدّ آمناً ومربحاً بالنّسبة للجزائر، لذلك اتّسعت الفجوات الهيكلية بين الصّفتين منذ عام 1995 ولم تتجح الجزائر لحدّ ما في جذب الإستثمار الأجنبي المباشر ولا في دعم النّمو ولا في الحدّ من البطالة، وهنا يتحمّل الإتحاد الأوروبي مسؤوليته الخاصّة من لحظة انخراط الجزائر في الشراكة التي تُلزم الفاعلين في تشجيع الإستثمار، ناهيك عن عدم التّزام بعض دول الإتحاد الأوروبي بتسهيل انضمام الجزائر لمنظمة التجارة العالمية، أمّا بخصوص سياسة الجوار الأوروبي التي تمّ إطلاقها في 2003 فإنّها لم تكن لتثير الجزائر على الرّغم من الآفاق التي تحملها، وقد كانت ردّة فعل الحكومة الجزائرية آنذاك مفاجئة خاصّةً وأنّها قد وقّعت توطأ إتفاقية شراكة كونها لم تتوافق مع رؤية مشتركة بين دول الإتحاد

¹ Ayli'n Guney & Aslihan Çelenk, The European Union's Democracy Promotion Policies in Algeria : Success or Failure ?, The Journal of North Africa Studies, vol.12, n°1, 2007, p120-124.

الأوروبي ودول الصّفة الجنوبية، لذا في مقارنة براغماية أجرت الجزائر مباحثات مع الجانب الأوروبي (الفرنسي في الواقع) مع إجراء مشاورات مع الدّول العربية من أجل تبني موقف مشترك، لكن فشل هذه المحادثات أضعف القوّة التفاوضية التي كانت ستسمح له بتلبية مطالبه، بالإضافة إلى أنّه تمّ تهميش المجتمع المدني الجزائري باعتبار أنّ مشروع الإتحاد من أجل المتوسط مسألة تكنوقراطية، وبالتالي فإنّ الموقف الجزائري هنا قد بني على الصّراعات في البحر الأبيض المتوسط، حركة الأفراد، مكانة الجزائر في البحر الأبيض المتوسط، بالإضافة إلى مسألة الذاكرة مع فرنسا¹.

لقد وصلت العلاقات في 2021 بين الجزائر والإتحاد الأوروبي إلى نقطة تحوّل في السياق الدبلوماسي، فالأجندات تغيّرت بعد أزمة كوفيد-19، فلم تعد تقتصر فقط على متابعة الحوارات السياسية التقليدية أو الإجماع حول المسائل النّاعمة المتعلّقة بالهجرة والأمن أو التّوفيق بين مختلف المواقف المعهودة بل إنّ ذلك تعدّى إلى توضيح الطّرفين آفاقاً أخرى ومسارات أكثر ديناميكية تتماشى مع أوضاع أخرى قد تكون أشدّ فتكاً بالبشرية من فيروس كوفيد-19 خاصّة في بيئة صارت أكثر غموضاً يصعب معرفة أحداثها المفاجئة التي تمسّ بالعلاقات المستقبلية والتي بدورها تؤثر على الجيواقتصاديات دولياً وإقليمياً، إضافةً إلى آثار الابتكارات التكنولوجية والرّقمية على الطّريقة التي سيعيشها البشر مستقبلاً، ومن هنا كان على الجزائر والإتحاد الأوروبي استظهار الفرص التي يمكنهما اغتنامها من أجل حماية أنفسهما من المخاطر المشتركة وإعادة بناء علاقات متينة ودائمة على أساس احترام الأمن الإنساني والالتزام المتضامن بين الشّركاء، فالشّركاء الجنوبيون على غرار الجزائر يستثمرون في مشروع قارّي للتجارة الحرّة وإصلاح مؤسّسات الإتحاد الإفريقي من أجل استقلال اقتصادي ومالي، كما أنّ أوروبا وضعت سياسة جديدة لتعزيز وحدتها من أجل إعادة التّموّض الجيوسياسي واستراتيجية تنمية تركز على المستقبل التكنولوجي والصّناعي لأوروبا الخضراء، أمّا في مواجهة آثار كوفيد-19 فقد تبنت خطة إنعاش طموحة ومبتكرة من خلال آليات التّضامن المالي، وفي هذه الدّيناميكية اقترحت المفوضية الأوروبية إطاراً جديداً للشّراكة المستقبلية مع دول جنوب المتوسط بما فيهم الجزائر والذي يركز على خمسة مجالات رئيسية هي: التّحول البيئي والوصول إلى الطّاقة، التّحول الرّقمي، النّمو والوظائف المستدامة، السلام والحوكمة، الهجرة والتّنقل، غير أنّ هذه الأهداف لاتزال بحاجة إلى تحديد وسائلها من خلال حوار معمّق ضمن منطق القرار المشترك².

¹ Aomar Baghzouz, Du Processus de Barcelone à l'Union Pour la Méditerranée : Une vision d'Algérie, Outre Terre, vol.3, n°23, 2009, p139-143.

² Larabi Jaidi, The Challenges of Euro-African relations in the post-covid-19 Era, Policy Center for the New South, 2020, p110-112.

المبحث الثاني

البرامج الاقتصادية للإتحاد الأوروبي في الجزائر كوجهة جديدة في الدبلوماسية الاقتصادية

في إطار دبلوماسية اقتصادية بين الإتحاد الأوروبي والجزائر فإنّ تعزيز آفاق الشراكة الأوروبية في الشق الاقتصادي إستوجب من الإتحاد الأوروبي صياغة برامج ذات طابع إقتصادي تعمل على تحقيق أهداف التنمية الشاملة، لذا فإنّ هذا المبحث سيتناول بعضاً من هذه البرامج مثل PADSEL-NOA (المطلب الأول) و PASA (المطلب الثاني) وبرنامج DIVECO (المطلب الثالث).

المطلب الأول: برنامج PADSEL-NOA

هو برنامج لدعم التنمية المحليّة المستدامة والإجتماعية في شمال غرب الجزائر من طرف الإتحاد الأوروبي، بدأ في هذه المنطقة من أجل إجراء تدريب وتكوين الشباب لمشاريع ريادة الأعمال الإجتماعية والزّرفية خاصة في ولايتي المدية وتيارت، بحكم أنّ لهذه المشاريع تأثيراً قوياً على التنمية الاقتصادية المستدامة في قطاع الزراعة وتعزيز الحرف والسياحة الزّرفية والخدمات الإجتماعية وكذا الوصول الرّقمي إلى الأراضي، كما نظّم البرنامج دورتين تدريبيتين في إطار ثقافي وترويجي لفائدة 16 شاباً عاطلاً عن العمل بولاية عين الدفلى و16 امرأة ريفية بولاية الشلف، ومن خلال هذه الإجراءات كان الأمر يتعلّق بتدريب المجموعتين من المستفيدين بشكل منفصل على تحسين زراعة التّين الشوكي في ممارسات حصاد الفاكهة بشكل جيّد يمكّن من تسويقها في التّعبئة والتّغليف، فبرنامج PADSEL-NOA الذي تمّ إطلاقه في نوفمبر 2018 والممول من الإتحاد الأوروبي بستّ ولايات (عين الدفلى، المدية، الشلف، تيسمسيلت، تيارت، سعيدة) يهدف إلى تنشيط المناطق المحليّة من خلال تعزيز التنمية الاقتصادية والإجتماعية الشاملة ودعم إنشاء أنشطة مدرة للدخل في الزراعة، تربية المواشي والسياحة، فالمجموعات المستهدفة هي الجهات الفاعلة محلياً وأصحاب المشاريع لاسيما الفئات المحرومة والضعيفة في البلديات من شباب عاطلين عن العمل والنساء والأشخاص ذوي الإحتياجات الخاصة الذين تستهدفهم وزارة التّضامن، فقد بلغت تكلفة البرنامج بشكل إجمالي 43.5 مليون يورو منها 20 مليون يورو كمساهمة من الإتحاد الأوروبي¹.

لقد كانت نتائج هذا البرنامج الإقتصادي مشجّعة للغاية، إذ أنّ التّحدي قد تمّ تناوله من طرف الجهات الفاعلة المشاركة في البرنامج، فقد تمّ تدريب أكثر من 500 شخص في الأنشطة المدرة للدخل، 40% منهم من النساء، كما عمل البرنامج على دعم المدربين بهدف زيادة وتوسيع جداول أعمال البرنامج والأنشطة المرتبطة به، من جهة أخرى فإنّ البرنامج قد تأخر بسبب الوباء وهو ما تطلّب تمديد عام واحد من أجل تحقيق جميع الأهداف في 2021 نظراً لما حقّقه البرنامج من نجاح، وبالتالي فإنّ هذا التّمديد يسمح بمواكبة التّأخر الذي كان

¹ Le Programme PADSEL-NOA organise des sessions de formations en entrepreneuriat social et en agriculture, 26/1/2021, Disponible sur : euneighbours.eu, (12/02/2022).

سببه التدابير التقييدية أثناء أزمة كوفيد-19، فالبرنامج خلق ديناميكية حقيقية بين الجهات الفاعلة في الولايات الست المستهدفة، فالיום هناك وعي للجهات الفاعلة والمستفيدين، ذلك أن الإجراءات الملموسة لها الأسبقية، كما أدرك ممثلو القطاعات العمومية أنه من الممكن ضمان تمكين السكان من خلال تضافر الجهود، ومنه فإنه على المدى المتوسط هناك تطلع لتكرار تجربة وإنجازات PADSEL-NOA لكن في ولايات أخرى بحكم أنه يستهدف بشكل أساسي تحقيق تنمية اقتصادية مستدامة قائمة على تمكين المرأة والشباب ودمجهم في سوق العمل بهذه المناطق النامية¹.

المطلب الثاني: برنامج PASA

بخصوص برنامج دعم قطاع الزراعة بما في ذلك تسيير الموارد المائية والصناعة الزراعية ومكافحة التلوث الزراعي، فإن تمويله متعدد الأطراف من الإتحاد الأوروبي والوزارة الاتحادية الألمانية للتعاون الاقتصادي والتنمية إضافة إلى الوكالة الفرنسية EF بمبلغ 16550000 يورو ليتم تنفيذه ما بين أكتوبر 2018 وسبتمبر 2022، ويتأسس هذا البرنامج على مبدئين هما تطوير نهج سلسلة القيمة الزراعية الأغذية النباتية كأداة للديناميات الاقتصادية المحلية والحكومة الإقليمية والوطنية، أما الأمر الثاني فهو حشد وتعزيز المهارات من أجل قدرة تنافسية أفضل للفاعلين الإقتصاديين في القطاعات، إذن فالمجموعات المستهدفة هم صغار المزارعين المنخرطين في جمعيات وتعاونيات والمؤسسات الصغيرة جداً وكذا المؤسسات الصغيرة والمتوسطة مع التركيز بشكل خاص على الشباب والنساء، فهياكل الدعم والفاعلين الخواص في القطاعات المستهدفة هم المستفيدون من هذا المشروع الذي يضمن تنفيذ أنشطة البرنامج في أرض الميدان، وبخصوص الأقطاب الجغرافية التي يمولها البرنامج فهي متركزة على إثنين هما قطب الصومام لولايات بجاية والبويرة وتيزي وزو حيث تدعم مؤسسة Expertise France قطاع زيت الزيتون الإستراتيجي، أما القطب الثاني فهو المتمركز جنوباً بولايتي بسكرة ووادي سوف حيث تدعم GIZ الألمانية قطاعات التمور والبطاطا والفلفل الحار².

بخصوص إجراء دراسات حول القطبين فقد شملت دراسة سوقية قطب الصومام حول استهلاك زيت الزيتون في هذا القطب من أجل تحليل اتجاهات الإستهلاك وسلوك المستهلكين الجزائريين، وقد كان الهدف الأساسي هو تجنب المبيعات السيئة التي قد تعرض ربحية قطاع زيت الزيتون الجزائري للخطر، فقد تم تحديد لجنة مراقبة شهرية للتحقق من صحة التوجيهات كون إستنتاجات الدراسة حاسمة بالنسبة للبرنامج وبشكل عام للإستراتيجية الوطنية لزراعة الزيتون بإتاحتها تحديد عوامل التغيير بشكل أفضل للمهنيين وكذا تحديد المسارات الملموسة للأنشطة المتعلقة بالإشكاليات التجارية والتسويقية إلى جانب التصدير والإستيراد، وقد صممت PASA في 2021-2022 بالقطب صومام المواصلة في دعم المبادرات الاقتصادية المبتكرة التي تصب في

¹ PADSEL-NOA : De l'assistanat à l'autonomisation des femmes, 26/1/2021, Disponible sur : euneighbours.eu, (13/02/2022).

² PASA-Algérie, 2021, Disponible sur : Pasa-algerie.org/à-propos, (13/02/2022).



نطاق البرنامج، ومن أجل دراسة الإستهلاك الوطني من طرف هذا البرنامج فقد تمّ إستجواب 2053 شخصاً، 15% منهم من غير المستهلكين لزيت الزيتون وبذلك بلغت العينة 1737، كما يبلغ تمثيل الرجال 41% والنساء 59% موزعون على أربع مناطق (الأقطاب الحضرية، القبائل، المرتفعات وكذا الجنوب)، أما بالنسبة للإستهلاك الخارجي للزيت الجزائري فقد شملت الدراسة 317 شخصاً في 7 دول بأمريكا الشمالية (كندا 12% والولايات المتحدة 20%) وأوروبا (فرنسا وبلجيكا 78%)، لكن قبل ذلك تمّ إستجواب 160 عامل زيتون و30 مزارعاً لهذا المورد، حيث شملت ولاية تيزي وزو (63 عاملاً و12 مزارعاً)، تليها بجاية (56 عاملاً و10 مزارعين) وأخيراً البويرة (38 عاملاً و9 مزارعين)، أما بخصوص مصانع زيت الزيتون فإنّ 70 منها حديثة و23 شبه حديثة و51 معصرة تقليدية¹.

إذن وقوف الإتحاد الأوروبي على هذا البرنامج المهمّ في القطبين الجنوبي والصومام يساعد بشكل كبير في التسويق للتمور الجزائرية وزيت الزيتون خاصة وأنّ أغلب المؤسسات المسؤولة عن إستغلال هذين الموردين هي مؤسسات صغيرة وناشئة، وهو ما يدخل في إطار دعم المشاريع والإبتكارات التي تساهم في تحسين الظروف الاجتماعية والإقتصادية وكذا البيئية.

المطلب الثالث: برنامج DIVECO 1 و2

يعدّ تنويع الإقتصاد أحد أهمّ التّحديات الرئيسية التي تواجه الجزائر نظراً لإعتمادها على سوق المحروقات الذي بدوره يعتبر عامل خطر هيكلي مرتبط بعدم إستقرار الأسعار التي يحددها السوق الدولي، ففي الواقع ساهم هذا القطاع كثيراً في رفع قيمة الناتج المحلي الإجمالي، وفيما يتعلّق بالتجارة الخارجية فإنّ الخلل الكبير هو كون النفط والغاز يمثلان 97% من عائدات الصادرات، فلتقليل ثقل هذا الإعتماد تدريجياً والإستعداد لفترة ما بعد النفط وإستغلال الإمكانيات المتاحة في القطاعات الأخرى، فقد صاغت الجزائر إستراتيجيات تنمية إقتصادية بتنفيذ البرامج التي تركز على تنشيط القطاعات خارج المحروقات.

تمّ إختيار فرع الزراعة والصناعات الغذائية والسياحة للإستفادة من برنامج DIVECO 1 الذي تمّ إطلاقه في جانفي 2011 وإغلاقه في مارس 2015 بمساهمة من الإتحاد الأوروبي قدرها 17.5 مليون يورو مع مراعاة تأثيره على التوظيف وكذا النمو، لذا هدّف هذا البرنامج إلى تحسين الأداء الإقتصادي (القدرة التنافسية، خلق فرص العمل، الصادرات) في القطاعات التي سبق ذكرها تحت إشراف وزارة الفلاحة والتنمية الريفية، وزارة الصناعة والمناجم، وزارة السياحة والصناعة التقليدية وكذا الهيئات المتخصصة والمعاهد التقنية والتكوين المهني من خلال الدعم والتمويل المقدم من الإتحاد الأوروبي، فبخصوص قطاع الفلاحة تمّ تطوير برنامج تدريبي واسع النطاق إستهدف أكثر من 400 مدير تنفيذي من الخدمات المركزية لوزارة الفلاحة والتنمية الريفية والمعاهد التي تحت إشرافها بالإضافة إلى 300 من المنتخبين ومديري الغرف الزراعية حول مواضيع مختلفة مع تقييم نهائي

¹ Etude sur la consommation et la production de l'huile d'olive en Algérie, 2021, Disponible sur : Pasa-algerie.org, (11/02/2022).

ممتاز، كذلك حوسبة أنظمة متابعة وتقييم المشروع لثلاث مديريات هي: مديرية البرمجة والإستثمارات والدراسات الإقتصادية، مديرية حماية الأنواع النباتية، مديرية التكوين والبحوث والتوجيه، كما أنه لأجل تعزيز التنظيم كانت إنجازات الدعم التقني في مجالي الصحة النباتية والبيطرة ذات أهمية خاصة مما أتاح تحقيق تقدّم كبير في مجال سلامة الأغذية، وفيما يتعلّق بقطاع الصناعات الغذائية فقد ركّز هذا البرنامج على تكوين الأشخاص في هذا المجال إضافة إلى الدعم الفني لمزارعي الزيتون وصناعة الألبان وتصنيع اللحوم علاوة على تقديم خدمات تدريب عن بعد من أجل الإستشارة المهنية وكذا التحاليل الميكروبيولوجية، أما بخصوص قطاع السياحة فقد تمّ إنشاء نظام معلومات إحصائية على المستوى الوطني يسمح بالرصد واتخاذ القرار والتوجهات الإستراتيجية في هذا السياق إضافة إلى دعم تصميم وتنفيذ خطة جودة السياحة من أجل تحقيق فعالية في هذا المجال¹.

فيما يخصّ برنامج DIVECO 2 فهو الآخر يركز على دعم التنويع الاقتصادي في قطاع الصيد البحري عبر صيد الأسماك وتربية المائيات والذي يساهم بشكل مباشر في تحقيق برنامج Aquapêche 2020 التابع لوزارة الفلاحة والصيد البحري، فقد بدأ البرنامج في أكتوبر 2015 بتخصيص 15 مليون يورو ويُنفذ في ولايات عين تموشنت وسكيكدة وسطيف، وقد مكّن البرنامج من حشد عدد كبير من بعثات الدعم للقطاع من خلال تدريب الموظّفين وتسليم أجهزة الكمبيوتر ومعدّات المختبرات ومقتنيات تربية المائيات، وقد تمّ تنسيق هذا البرنامج من قبل مديرية الصيد البحري، و21 مديرية محلية في العديد من الولايات، والغرفة الجزائرية للصيد البحري وتربية المائيات CAPA وفروعها الـ22، إضافة إلى 8 مؤسسات للتكوين المهني وكذا المركز الوطني للأبحاث المتعلقة بتنمية القطاع السمكي والثروة البحرية CNRDPA².

خاتمة:

عندما أصبح تنويع الإقتصاد الوطني أولوية وطنية بسبب عدم استقرار أسعار المحروقات (المصدر الرئيسي للناتج المحلي الإجمالي)، توفّرت حينها إجراءات في إطار دبلوماسية إقتصادية كفرصة لتعزيز التعاون بين الشريكين من خلال دعم وتمويل مجموعة من البرامج الهادفة في المجال الإقتصادي وهو ما يسمح برفع القدرة التنافسية للإقتصاد الجزائري من أجل تعزيز فرص التصدير إلى السوق الأوروبية الموحّدة وكذا إلى الدول الأخرى، وقد تمحور تنفيذ النموذج الجزائري الجديد للنمو الإقتصادي حول تعزيز المشاريع الخاصة والمبادرات وريادة الأعمال، تعزيز الشراكة بين القطاعين العام والخاص وكذا إقتصاد المعرفة من أجل جذب الإستثمارات الأجنبية.

¹ Archives délégation de l'Union Européenne en Algérie : Appui à la diversification de l'économie- Secteurs agriculture, agroalimentaire et tourisme (DIVECO1), 23/03/2015, Disponible sur : eeas.europa.eu, (14/02/2022).

² Deuxième Programme d'Appui à la diversification de l'économie : DIVECO2, 06/03/2017, Disponible sur : eeas.europa.eu, (14/02/2022).

إنّ إستفادة الجزائر من برامج الإتحاد الأوروبي الإقتصادية لم تكن في إطار دبلوماسية إقتصادية بقدر ما هي كذلك منافسة واضحة بين قوى إقتصادية كبرى سواءً من داخل الإتحاد الأوروبي أو خارجه، خاصّةً إذا ذكرنا الصّين والولايات المتّحدة وروسيا، وقد كانت هذه البرامج عبارة عن ردود أفعال إضافةً إلى الإتفاقيات الإقتصادية التي تحمل طابعاً تجارياً أكثر منه نفعياً وفقاً لمجمل الأدبيات الإقتصادية، فالأطراف الأوروبية هي الكفّة الرّاجحة في هذه العملية وهو ما يجعل الطّرف الجزائري إمّا خاسراً أو مستفيداً بدرجة يُمكن أن يقال عنها شكلية، وهنا استوجب على الحكومة الجزائرية مراجعة حساباتها في إتفاق الشّراكة خاصّةً من جانب إقتصادي وترجيح الكفّة لصالحها كون أبواب المنافسة بين الدّول الكبرى تلوح بالأفق، إضافةً إلى أنّ كثيراً من النّتائج المتوقّعة لم تتحقّق، فلمدّة 25 سنة منذ إنعقاد مؤتمر برشلونة ولمدّة 16 سنة منذ توقيع إتفاقية الشّراكة الأوروجزائرية لم يخرج الإقتصاد الجزائري من دائرة المحروقات، فلا زالت الدّولة تستمدّ 98% من مواردها من العملات الأجنبية من سوق النّفط، وهو ما يعني أنّ الجانب الأوروبي لم تنجح محاولاته في إطار الدبلوماسية الإقتصادية بواسطة إتفاق الشّراكة الإقتصادية عن طريق البرامج في خلق تكافؤ بين الضّفتين ناهيك عن أنّ المفاوضات بين الشّريكين هي مجرد إجراءات شكلية بالخصوص إذا نظرنا إلى قيمة النّاتج القومي الإجمالي للإتحاد الأوروبي التي هي أعلى بأكثر من 100 مرّة من الجزائر.

إنّ هذه التّوضيحات تبعث شكوكاً لدى الطّرف الجزائري أو حتّى لدى الرّأي العامّ المحليّ لاسيما في إطار نظرة شعبية لسوق النّفط، وعليه فإنّ هذا يعطي الضّوء الأخضر للجزائر من أجل إستغلال صحيح لإتفاقية الشّراكة عن طريق نظرة حيادية لآفاق هذه الشّراكة وربطها بمخرجات هذه السّنوات الأخيرة، إذ لا ينبغي معارضة الشّراكة كلياً في عصر العولمة، لكن في نفس الوقت العولمة الإقتصادية (بين السّطور) تفرض ذكاءً إقتصادياً والنّفاثة براغماتية محلية تمكّن أن يكون الطّرف الجزائري رابحاً أو متعادلاً في الرّبح بدل الخسارة المتتالية وتمويه الطرف الأوروبي بمعوناته وبرامجه التي قد تزيد في بعض الأحيان خسارة الطّرف الجزائري.

قائمة المراجع

أولاً: باللغة المراجع العربية

- يراد سيستر، صورة الآتي غدا: وجهة نظر، التمويل و التنمية، المجلد 1، العدد 46، 2009.

ثانياً: باللغة المراجع العربية

- 1) Aomar Baghzouz, Du Processus de Barcelone à l'Union Pour la Méditerranée : Une vision d'Algérie, Outre Terre, vol.3, n°23, 2009.
- 2) Archives délégation de l'Union Européenne en Algérie: Appui à la diversification de l'économie- Secteurs agriculture, agroalimentaire et tourisme (DIVECO1), 23/03/2015, Disponible sur : eeas.europa.eu
- 3) Ayli'n Guney & Aslihan Çelenk, The European Union's Democracy Promotion Policies in Algeria : Success or Failure ?, The Journal of North Africa Studies, vol.12, n°1, 2007.
- 4) Berenice.D.C, Economic Diplomacy: Economic Diplomacy deals with the nexus between power and wealth in International Affairs, An Online course in practice-oriented and aims at capacity development, 2013.
- 5) David Spence, Taking Stock : 50 Years of European Diplomacy, The Hague Journal of Diplomacy, vol.4, n°2, 2009.
- 6) Deuxième Programme d'Appui à la diversification de l'économie : DIVECO2, 06/03/2017, Disponible sur : eeas.europa.eu
- 7) Etude sur la consommation et la production de l'huile d'olive en Algérie, 2021, Disponible sur : Pasa-algérie.org
- 8) Irving Lewis, L'Union Européenne comme acteur international vingt ans après Maastricht : Le Service Européen pour l'action extérieure et le défi d'une diplomatie cohérente et efficace, Revue Québécoise de droit international, vol.2, n°1, 2012.
- 9) Larabi Jaidi, The Challenges of Euro-African relations in the post-covid-19 Era, Policy Center for the New South, 2020.
- 10) Le Programme PADSEL-NOA organise des sessions de formations en entrepreneuriat social et en agriculture, 26/1/2021, Disponible sur : euneighbours.eu.
- 11) PADSEL-NOA : De l'assistanat à l'autonomisation des femmes, 26/1/2021, Disponible sur : euneighbours.eu
- 12) PASA-Algérie, 2021, Disponible sur : Pasa-algérie.org/à-propos



- 13) Raymond Saner & Luchia Yiu, "International Economic Diplomacy : Mutation in Post Modern Times", Discussion Papers in Diplomacy, Netherlands Institute of International Relations, Clingendael, 2001.
- 14) Rund Eric Jorgensen, The European Union in Multilateral Diplomacy, The Hague Journal of Diplomacy, vol.4, n°2, 2009.
- 15) Stephan Keukleire, Robin Thiers & Arnout Justaert, Reappraising Diplomacy: Structural diplomacy and the case of the EU, The Hague Journal of Diplomacy, vol.4, 2009.