

LIBÉRER DES OPPORTUNITÉS D'EXPORTATION POUR UNE PLUS GRANDE INTÉGRATION RÉGIONALE DANS LES ETATS ARABES



Ouvrir de nouvelles
perspectives d'exportation
pour une plus grande
intégration régionale entre les
États arabes

Version Préliminaire

À propos de cette étude

La présente étude fait le point sur l'intégration régionale des pays membres de la Ligue des États arabes en examinant la complémentarité des échanges régionaux et la prévalence des tensions de marchés. Elle utilise la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC pour définir les secteurs qui présentent un important potentiel inexploité de croissance des exportations régionales et consolide ces résultats avec les informations issues des enquêtes auprès des entreprises, réalisées par l'ITC, relatives aux MNT, et mettant ainsi en évidence les secteurs clés dans lesquels l'harmonisation des réglementations aurait le plus grand effet sur le renforcement de l'intégration commerciale. En outre, l'étude met en évidence les possibilités d'améliorer la complémentarité des échanges régionaux grâce à une diversification ciblée visant une meilleure harmonisation de la structure des exportations avec la demande régionale.

Éditeur : Centre du commerce international

Titre : Ouvrir de nouvelles perspectives d'exportation pour une plus grande intégration régionale entre les États arabes

Date et Lieu de publication : Genève, Octobre 2018

Nombre de pages : 40

Langue(s) : Français

Numéro de document ITC: Version Préliminaire

Citation (*le cas échéant*) : Centre du commerce international (2018). Ouvrir de nouvelles perspectives d'exportation pour une plus grande intégration régionale entre les États arabes ITC, Genève.

Pour plus d'informations, contacter : Julia Spies, spies@intracen.org

Pour plus d'informations sur le potentiel à l'exportation, consulter : exportpotential.intracen.org.

Pour plus d'informations sur les enquêtes menées par l'ITC sur les MNT auprès des entreprises, consulter : www.ntmsurvey.org.

L'ITC encourage la reproduction et la traduction de ses publications pour permettre une plus large diffusion. De courts extraits de ce document peuvent être librement reproduits, à condition de mentionner leur source. Toute reproduction ou traduction plus importante nécessite une autorisation. Une copie de la reproduction ou traduction devra être envoyée à l'ITC.

Images numériques sur la couverture : © iStock Photos

© Centre du commerce international (ITC) 2018

L'ITC est l'agence conjointe de l'Organisation mondiale du commerce et des Nations Unies.

Avant-propos

La fiabilité de l'intégration régionale est une condition essentielle à la stimulation d'une croissance inclusive tirée par le commerce, en particulier pour les PME. Le commerce régional crée des opportunités pour construire des chaînes de valeur, tirer parti de la proximité avec les marchés de consommation régionaux et faciliter l'accès au marché. La Ligue des États arabes a pris des mesures considérables pour renforcer l'intégration régionale au cours des décennies précédentes grâce à des accords commerciaux tels que l'Accord élargi sur la zone de libre-échange des pays arabes (GAFTA). En outre, le potentiel de croissance des exportations est énorme et unique et peut permettre de tirer pleinement parti de ces conditions préférentielles d'accès aux marchés ; l'abaissement des droits de douane seul ne suffisant pas pour garantir la prospérité du commerce régional. La consolidation et l'accentuation de l'intégration commerciale régionale nécessite une coordination des démarches des différents partenaires régionaux pour s'attaquer aux obstacles extra-frontaliers et créer des institutions de soutien garantissant la continuité du commerce.

Afin de soutenir les démarches régionales visant à renforcer l'intégration au sein des États arabes, le présent document s'appuie sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC, pour rechercher les opportunités inexploitées dans les secteurs à fort potentiel de croissance pour le commerce intra-régional. La présente analyse fournit aux partenaires régionaux, des orientations pratiques sur les domaines dans lesquels focaliser davantage leurs initiatives d'intégration, et les secteurs clés dans lesquels une intégration plus poussée, notamment à travers l'harmonisation des réglementations, serait plus avantageuse pour la région de la Ligue des États arabes dans son ensemble. La présente analyse élaborée dans le cadre du projet « Surmonter les obstacles au commerce liés aux mesures non tarifaires dans les pays arabes » avec le soutien de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), s'appuie également sur les enquêtes menées par l'ITC auprès des exportateurs régionaux, concernant les obstacles commerciaux auxquels ils sont confrontés. Elle permet de faire des rapprochements entre les informations sur les secteurs à fort potentiel à l'exportation inexploité, et les informations tirées des enquêtes de l'ITC sur les MNT auprès de cinq États arabes, afin de définir les principaux obstacles à l'accentuation de l'intégration régionale. Les conclusions du présent document font état de ce qu'une coopération plus étroite pour aborder les difficultés liées aux MNT et les tensions de marchés pertinentes dans les secteurs à fort potentiel peut permettre d'engranger des milliards du potentiel inexploité du commerce intra-régional. Fixer la priorité sur l'harmonisation des réglementations dans les secteurs où les exportateurs régionaux se sont heurtés à des obstacles persistants est essentiel pour accomplir des progrès effectifs dans le renforcement de l'intégration régionale.

Le présent document explique qu'au delà des ouvertures immédiates, des initiatives ciblées de diversification pourraient permettre aux économies régionales de renforcer la résilience de leur panier d'exportation, tout en alignant les paniers d'exportation des États arabes individuels sur la demande régionale. Ces possibilités de diversification mettent en évidence des produits à potentiel pour lesquels l'offre d'exportation régionale à court terme restera insuffisante. Ces initiatives peuvent également servir de base d'orientation des stratégies commerciales et de plans de développement de la région, afin de canaliser les actions vers les secteurs les plus porteurs pour la croissance des exportations intra-régionales.

Remerciements

Le présent document a été élaboré dans le cadre du projet « Surmonter les obstacles au commerce liés aux mesures non tarifaires dans les pays arabes » avec le soutien de l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), sous la coordination de Samidh Shrestha et la supervision d'Ursula Hermelink, du service d'informations commerciales de l'ITC (TMI).

Anna Jankowska-Eriksson et Julia Spies (TMI) ont rédigé le document. Maria Del Mar Cantero et Sylvain Périllat (TMI) ont participé à l'analyse des données, la production des graphiques et des tableaux, ainsi qu'à la mise en forme. Abdellatif Benzakri (TMI) et Mohamed Tarek Issa (TMI) ont fourni les données intra-LEA relatives aux MNT.

Nous remercions tout particulièrement Yvan Decreux (TMI) pour ses conseils scientifiques dans le calcul des différents indicateurs utilisés dans le document. Mondher Mimouni (Responsable en Chef, TMI) pour ses observations sur une version antérieure, ainsi que pour le soutien et la supervision générale.

Natalie Domeisen et Evelyn Seltier, toutes deux du département Communication et Événements (CE) de l'ITC, ont supervisé les processus éditoriaux et de production. Serge Adeagbo et Franco Iacovino du département des services numériques de l'ITC ont assuré les services d'impression.

Table des matières

À propos de cette étude	ii
Avant-propos	iii
Remerciements	iv
Acronymes	viii
Synthèse	ix
INTRODUCTION	1
CHAPITRE 1 INTEGRATION COMMERCIALE REGIONALE : ETAT DES LIEUX	2
CHAPITRE 2 FACTEURS AFFECTANT LE NIVEAU D'INTEGRATION COMMERCIALE AU SEIN DES ÉTATS ARABES	5
Complémentarité des modèles d'exportations et d'importations	5
Frictions dans les échanges intrarégionaux	9
CHAPITRE 3 IDENTIFICATION DES POSSIBILITES D'INTENSIFICATION DE L'INTEGRATION COMMERCIALE REGIONALE	14
Exploitation de la complémentarité : Identification des opportunités commerciales régionales inexploitées	14
Secteurs et produits à potentiel d'exportation intrarégional dynamique et inexploité : opportunités commerciales dépendantes de la croissance	16
Secteurs et produits dont le potentiel à l'exportation intra-régional courant est inexploité : opportunités commerciales entravées par les frictions du marché	18
Accroître la complémentarité : diversifier le panier d'exportation régional en fonction de la demande	22
CHAPITRE 4 S'ATTAQUER AUX FRICTIONS POUR DEBLOQUER DES OPPORTUNITES D'EXPORTATION REGIONALES	27
Secteurs manufacturiers	27
Machines	27
Plastiques et caoutchouc	30
Les produits minéraux (hors-pétrole)	32
Secteur de l'habillement	33
Autres secteurs manufacturiers	35
Secteurs agroalimentaires	35
Autres produits alimentaires	35
Huiles et graisses végétales	37
Fruits	38
Boissons (non alcoolisées)	40

Autres secteurs agroalimentaires	42
RESUME ET RECOMMANDATIONS	43
APPENDICE	47
REFERENCES	48

Encadrés, tableaux et diagrammes

Encadré 1	Méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC	8
Encadré 2	Compréhension du potentiel d'exportation inexploité	14
Encadré 3	Identification des opportunités de diversification	22
Tableau 1	Exportations intrarégionales et parts des importations dans les exportations, par région du monde	3
Tableau 2	Parts des exportations et des importations intrarégionales, par région du monde et par secteur élargi	4
Tableau 3	Complémentarité de l'offre d'exportations et la demande d'exportations par région du monde	8
Tableau 4	Facteurs clés des enquêtes sur les MNT, par pays	10
Tableau 5	Possibilités de diversification dans les secteurs manufacturiers par pays	25
Tableau 6	Possibilités de diversification dans les secteurs agroalimentaires par pays	26
Graphique 1	Accords commerciaux entre les membres de la Ligue des États arabes	2
Graphique 2	Accords commerciaux entre les membres de la Ligue des États arabes	6
Graphique 3	Exportations et importations moyennes des membres de la Ligue des États arabes, par secteur	7
Graphique 4	Part du potentiel commercial inexploité, par région du monde	10
Graphique 5	Origine des obstacles des MNT	11
Graphique 6	Types de MNT dans le commerce agricole, au sein de la Ligue des États arabes et avec d'autres partenaires	12
Graphique 7	Types de MNT dans le commerce manufacturier, au sein de la Ligue des États arabes et avec d'autres partenaires	13
Graphique 8	Potentiel d'exportation intrarégional, par secteur	15
Graphique 9	Répartition du potentiel intrarégional dynamique inexploité entre les pays, par secteur manufacturier	17
Graphique 10	Répartition du potentiel intra-régional dynamique inexploité entre les pays, par secteur agricole	18
Graphique 11	Répartition du potentiel intra-régional courant inexploité entre les pays, par secteur manufacturier	19
Graphique 12	Répartition du potentiel intra-régional courant inexploité entre les pays, par secteur agroalimentaire	20
Graphique 13	Les 10 principales combinaisons exportateur-marché avec un potentiel inexploité courant dans le secteur des machines	29
Graphique 14	Les 10 principales combinaisons exportateur-marché avec un potentiel inexploité courant dans le secteur des matières plastiques et caoutchouc	31

Graphique 15 Les 10 principales combinaisons exportateur _o - _o marché avec un potentiel inexploité courant dans le secteur des produits minéraux	33
Graphique 16 Les 10 principales combinaisons exportateur _o - _o marché avec un potentiel inexploité courant dans le secteur de l'habillement	35
Graphique 17 Les 10 principales combinaisons exportateur _o - _o marché avec un potentiel inexploité courant dans les autres produits alimentaires	36
Graphique 18 Les 10 principales combinaisons exportateur _o - _o marché avec un potentiel inexploité courant dans le secteur des huiles et graisses végétales	38
Graphique 19 Les 10 principales combinaisons exportateur _o - _o marché avec un potentiel inexploité courant en fruits	39
Graphique 20 Les 10 principales combinaisons exportateur - marché avec un potentiel inexploité courant en boissons	41
Graphique A Balance commerciale par pays et par groupe de produits	47

Acronymes

Sauf mention contraire, les références au dollar (\$) renvoient au dollar américain, et les références à la tonne à la tonne métrique.

COMESA	Marché commun d'Afrique orientale et australe
EPI	Indicateur du potentiel à l'exportation
UE	Union européenne
ALE	Accord de libre-échange
GAFTA	Accord élargi sur la zone de libre-échange des pays arabes
GCC	Conseil de coopération du Golfe
PIB	Produit intérieur brut
FMI	Fonds monétaire international
ISO	Organisation internationale de normalisation
ITC	Centre du commerce international
LEA	Ligue des États arabes
MENA	Moyen-Orient et Afrique du Nord
MNT	Mesures non tarifaires
PDI	Indicateur de diversification de produit
RoW	Reste du monde
SPS	Mesures sanitaires et phytosanitaires
TBI	Indicateur de la balance commerciale
OTC	Obstacles techniques au commerce
TMI	Renseignements relatifs au commerce et aux marchés
EAU	Émirats arabes unis
USAID	Agence américaine pour le développement international

Synthèse

L'intégration régionale reste modérée et inégale parmi les États arabes en dépit des multiples accords commerciaux et des tarifs très réduits.

Malgré l'expansion des accords de libre-échange (ALE) régionaux et bilatéraux, qui ramènent effectivement les droits de douane à presque zéro, l'intégration régionale reste limitée et considérablement inférieure aux niveaux en Europe, en Asie et dans les Amériques. Les exportations intra-régionales représentent 33 % du total des exportations, soit moins de la moitié du niveau de l'Europe. Les importations intra-régionales, quant à elles, ne représentent que 12 % du total des importations, soit moins du quart des parts d'importations intra-régionales de la plupart des autres régions. Les niveaux d'intégration commerciale entre les membres et les secteurs de la Ligue des États arabes varient considérablement, laissant entrevoir la possibilité d'intensifier l'intégration à travers des mesures ciblées.

Les niveaux modérés de complémentarité du commerce et la forte prévalence des tensions de marchés entravent considérablement l'intégration régionale dans la Ligue des États arabes (LEA).

Le niveau de complémentarité entre les exportations et les importations des États arabes est comparable à celui de nombreuses autres régions, ce qui indique que des difficultés d'ordre structurel entravent l'intégration commerciale. D'autre part, les tensions de marchés, notamment celles liées aux mesures non tarifaires, ont une forte influence et réduisent les niveaux d'échanges intra-régionaux par rapport à ceux auxquels on pourrait s'attendre sur la base d'une projection des résultats à l'exportation, de la demande d'importation et des conditions d'accès aux marchés prévalant dans la région. En fait, la région arabe représente la deuxième plus grande part du potentiel à l'exportation inexploité après l'Afrique : la croissance attendue de l'offre et de la demande promet des exportations supplémentaires de près de \$16 milliards dans la région (potentiel inexploité dynamique). L'élimination des tensions permettrait de générer \$12 milliards supplémentaires (potentiel inexploité courant).

Afin de mieux tirer parti des complémentarités en place, il est nécessaire de résoudre les tensions de marchés, notamment les difficultés liées aux MNT, et de développer les capacités de production, en vue d'exploiter le potentiel d'exportations intra-régionales à hauteur de \$28 milliards supplémentaires.

Pour exploiter le potentiel dynamique courant, il est nécessaire de coordonner les initiatives politiques afin de surmonter les tensions de marchés et créer les conditions favorables à l'augmentation de l'offre, en réponse à la demande croissante. Rien que dans les secteurs des plastiques, du caoutchouc et des fruits, la région détient un potentiel dynamique inexploité de plus de \$3,7 milliards, qui devrait être exploité dans les cinq prochaines années si l'on augmente les capacités d'offre et si la demande continue de croître conformément aux prévisions. Une harmonisation effective des procédures réglementaires et d'exportation et la suppression des tensions de marchés entre les pays de la Ligue des États arabes pourraient générer au total \$12 milliards d'exportations intra-régionales. Huit secteurs sélectionnés dans lesquels les MNT ont une forte influence représentent 34 % de ce potentiel inexploité courant. Ainsi, l'harmonisation des mesures réglementaires et des procédures d'exportation dans ces secteurs sélectionnés pourrait fortement concourir au renforcement de l'intégration.

Les MNT sont à l'origine d'obstacles majeurs au commerce intra-régional, en particulier dans les secteurs manufacturiers.

Selon les enquêtes de l'ITC auprès des entreprises sur les MNT, dans le secteur agricole, les exportateurs de cinq États arabes¹ ont rencontré 33 % de l'ensemble des difficultés liées aux MNT en exportant vers les marchés régionaux. Les mesures d'évaluation de conformité étaient l'obstacle au commerce le plus souvent rapporté, représentant 44 % de toutes les MNT problématiques mentionnées dans ces secteurs. Dans le secteur manufacturier, la prévalence des MNT intra-LEA était encore plus élevée, 40 % des obstacles liés à la totalité des MNT se produisant dans la région, malgré la plus faible part du commerce intra-régional dans ces secteurs. Les préoccupations les plus fréquentes concernent les règles d'origine. Les difficultés liées aux règles d'origine et aux procédures connexes ont représenté 40 % des difficultés liées aux MNT

¹ L'enquête de l'ITC auprès des entreprises sur les MNT a été menée en Égypte, en Jordanie, au Maroc, dans l'État de Palestine et en Tunisie

dans ces secteurs, ce qui montre à quel point il peut être difficile pour les entreprises de bénéficier des tarifs préférentiels convenus dans le cadre de l'Accord élargi sur la zone de libre-échange des pays arabes (GAFTA) et d'autres accords de libre-échange, en particulier dans le secteur manufacturier où les chaînes de valeur transnationales rendent difficile la preuve du statut d'origine.

Une intégration plus poussée nécessite une meilleure harmonisation des réglementations et des initiatives en vue d'augmenter les capacités de production, tant dans les secteurs actifs que dans les nouveaux secteurs à forte demande régionale.

La suppression des droits de douane est insuffisante pour créer l'environnement favorable nécessaire à une intégration plus poussée. Pour le court et moyen terme, les partenaires peuvent travailler ensemble à l'examen et à l'harmonisation des réglementations, des procédures, des règles d'origine et des exigences en matière d'étiquetage. Une normalisation des certificats d'origine et des exigences techniques et en matière d'étiquetage pourrait considérablement stimuler le commerce, car le potentiel inexploité courant est élevé dans les secteurs où ces exigences ont été jugées fastidieuses par les personnes interrogées. Un portail commercial et un service d'assistance à l'échelle régionale informeraient les exportateurs des meilleures opportunités et des exigences du commerce régional et faciliterait la résolution des difficultés récurrentes.

La complémentarité commerciale régionale peut être renforcée par une diversification ciblée en fonction de la demande.

L'extension de l'offre d'exportation pour répondre à la demande régionale qui est actuellement satisfaite par des importations en provenance de fournisseurs non membres de la Ligue des États arabes rendrait les structures commerciales plus complémentaires sur le long terme. Les produits de diversification exploitables et dont la demande régionale est forte se retrouvent dans divers secteurs tels que l'automobile, l'habillement, la bijouterie, le poisson et les fruits de mer, ainsi que la viande et les huiles végétales. Dans les secteurs de l'automobile et du vêtement, l'écart entre l'offre et la demande régionales est particulièrement important. Même si les exportateurs actifs de la Ligue des États arabes exploitaient tout leur potentiel à l'exportation pour ces produits, l'offre régionale resterait insuffisante. Ainsi, ces produits pourraient s'avérer des opportunités de diversification intéressantes pour d'autres partenaires régionaux. Les mesures de diversification déployées par les membres de la Ligue des États arabes qui ne fournissent pas actuellement ces produits permettraient d'assurer une plus grande complémentarité des exportations et des importations régionales afin de stimuler l'intégration commerciale.

INTRODUCTION

L'intégration régionale entre les États arabes est modérée malgré l'existence de plusieurs accords commerciaux. Par exemple, la GAFTA a réduit le niveau moyen des droits de douane entre les 18 pays participants à pratiquement zéro. Pourtant, des recherches transnationales ont montré que les plus grands avantages de la participation à des accords commerciaux proviennent des aspects profonds de ces accords, notamment de l'élimination des coûts liés aux MNT, plutôt que de la libéralisation tarifaire préférentielle (Hoekman et Konan, 2001). Dans la Ligue des États arabes,² une partie de la difficulté à tirer parti des avantages du commerce intrarégional découle de l'hétérogénéité de la réglementation entre les pays et des difficultés associées aux obstacles procéduraux dans la conduite du commerce. Les résultats des enquêtes nationales sur les MNT dans cinq États arabes (Égypte, Jordanie, Maroc, Tunisie, État de Palestine) montrent que l'incidence des MNT problématiques est disproportionnellement élevée dans la région. L'incidence élevée des MNT problématiques crée des inefficacités substantielles qui entravent l'intégration. Il est donc crucial de s'attaquer à ces obstacles au commerce liés aux MNT pour renforcer l'intégration commerciale entre les pays arabes.

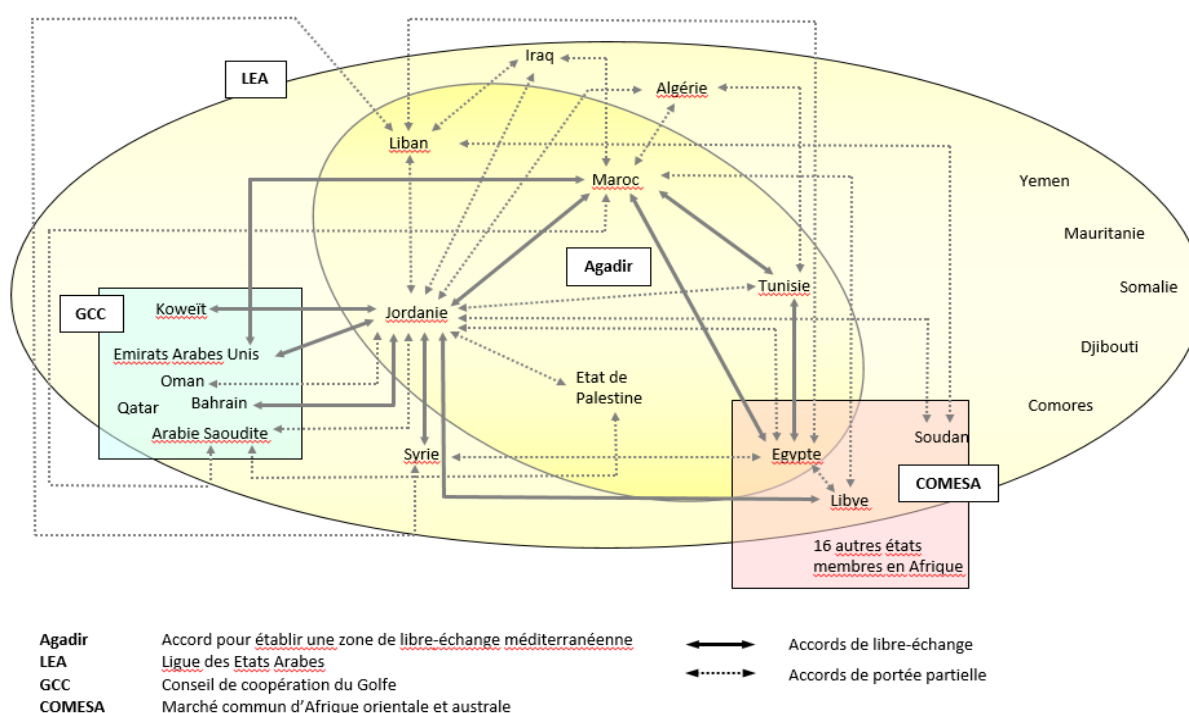
Dans ce contexte, ce document contribue au projet de l'ITC : « Surmonter les obstacles commerciaux liés aux MNT dans les pays arabes », financé par l'Agence des États-Unis pour le développement international (USAID), pour aider à hiérarchiser les interventions pouvant fortement concourir au renforcement du commerce intra régional. Il s'agit de définir les secteurs présentant un potentiel de croissance pour les exportations intra-arabes et d'apparier ces résultats avec les résultats des enquêtes sur les MNT menées par l'ITC auprès des entreprises, pour indiquer les secteurs et les pays qui pourraient grandement bénéficier d'une harmonisation ou d'une reconnaissance mutuelle des normes techniques et de la simplification des procédures d'exportation. Cette évaluation permet de cerner des opportunités gagnant-gagnant que peuvent exploiter les exportateurs et importateurs régionaux, afin de se focaliser en priorité sur les démarches visant à résoudre les frictions du marché liées aux MNT qui entravent l'approfondissement de l'intégration commerciale entre les États arabes. L'étude définit également de nouveaux produits dont la diversification est possible, qui sont en forte demande dans la région mais dont l'offre par les exportateurs de la Ligue des États arabes est limitée. L'objectif de cette démarche consiste à continuer de renforcer l'intégration tout en réduisant la vulnérabilité que peut entraîner l'étroitesse du panier d'exportation.

² La Ligue des États arabes compte 22 États membres. Elle comprend les 18 pays de la GAFTA (Arabie saoudite, Bahreïn, Égypte, Émirats arabes unis, Irak, Jordanie, Koweït, Liban, Libye, Maroc, Oman, État de Palestine, Qatar, Soudan, Syrie, Tunisie, Qatar et Yémen), avec les Comores, Djibouti, Mauritanie et Somalie.

CHAPITRE 1 INTEGRATION COMMERCIALE REGIONALE : ETAT DES LIEUX

Les 22 membres de la Ligue des États arabes ont signé un certain nombre d'accords commerciaux sur l'accès préférentiel aux marchés, dont beaucoup se chevauchent (graphique 1). Au sein de la GAFTA, les six pays du Golfe forment le Conseil de coopération du Golfe (CCG) et l'Égypte, la Jordanie, le Maroc, l'État de Palestine, le Liban et la Tunisie sont parties à l'accord d'Agadir visant à établir une zone de libre-échange méditerranéenne. Dans le même temps, un certain nombre d'accords bilatéraux entre États arabes, dont la plupart ont été mis en œuvre avant la GAFTA, existent toujours officiellement. Bien qu'en principe remplacés, ces accords peuvent encore être utilisés pour le commerce préférentiel, en particulier lorsque les règles d'origine diffèrent de celles stipulées par la GAFTA.

Graphique 1 Accords commerciaux entre les membres de la Ligue des États arabes



Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur les données tirées de l'outil Trade Map de l'ITC (2018).

Les accords commerciaux entre les membres de la Ligue des États arabes ont ramené les niveaux tarifaires à pratiquement zéro, avec un taux légèrement plus élevé pour les produits agroalimentaires par rapport aux produits manufacturés. En moyenne, parmi tous les États membres de la Ligue des États arabes, le tarif moyen sur les produits agroalimentaires est de 0,6 %, avec un avantage tarifaire de 4 points de pourcentage par rapport au tarif moyen appliqué par les pays de la Ligue des États arabes dans le monde. Dans le secteur manufacturier, les membres de la Ligue des États arabes sont confrontés à un droit de douane de 0,3 % en moyenne dans le commerce intrarégional, avec un avantage tarifaire de 3,1 points de pourcentage sur la moyenne mondiale.

La part du commerce intrarégional est faible malgré plusieurs accords commerciaux, une langue commune et des similitudes culturelles.

Les ALE, les langues communes et les similitudes culturelles sont des facteurs qui devraient en principe favoriser l'intégration commerciale régionale. Pourtant, la part des États arabes dans les exportations et importations totales de la région est considérablement plus faible qu'en Europe, en Asie ou dans les

Amériques (tableau 1)..³ En fait, tous produits confondus, la part des exportations à l'intérieur de la région arabe représente moins d'un tiers de celles des régions plus intégrées. Seules l'Afrique et le Pacifique ont des parts plus faibles du commerce intrarégional. Lorsque seuls les produits de la liste positive de l'ITC sont pris en compte, à l'exclusion du pétrole, des déchets et des produits non pertinents pour les services de promotion commerciale, la part des exportations intra-LEA augmente à 33 %, soit environ deux tiers de la part de l'Asie et des Amériques. Cette constatation est due au rôle important des exportations de pétrole dans de nombreux pays de la région, dont 96 % sont destinés à des marchés extérieurs à la Ligue des États arabes. Malgré la part plus élevée des exportations intrarégionales si l'on exclut le pétrole et les autres produits, le classement relatif entre les régions reste le même, ce qui indique la possibilité d'une plus grande intégration régionale.

Tableau 1 Exportations intrarégionales et parts des importations dans les exportations, par région du monde

Région	Tous les produits		Liste positive de l'ITC*	
	Part dans les exportations	Part dans les importations	Part dans les exportations	Part dans les importations
Afrique	15 %	13 %	20 %	11 %
Amériques	53 %	43 %	53 %	39 %
États Arabes	16 %	14 %	33 %	12 %
Asie	57 %	54 %	54 %	64 %
Europe	68 %	70 %	67 %	70 %
Pacifique	7 %	7 %	12 %	7 %

*Sont exclus le pétrole, les déchets et les autres produits non pertinents dans la promotion du commerce.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur les données tirées de l'outil Trade Map de l'ITC (2018).

Ce niveau modéré d'intégration est également influencé par le manque de chaînes de production régionales. Selon Hoekman (2016), l'activité de la chaîne de valeur est limitée dans la région du Moyen-Orient et de l'Afrique⁴, un sous-ensemble de membres de la Ligue des États arabes, par rapport aux régions plus intégrées comme l'Asie de l'Est et l'Europe centrale et orientale. Les faibles parts d'exportations et importations de produits manufacturés intra-LEA (Tableau 2) en sont le témoignage. La région est très à la traîne par rapport aux autres régions telles que les Amériques, l'Asie ou l'Europe, où les chaînes de production sont souvent organisées entre plusieurs pays (Baldwin et Forslid, 2013).

Dans les secteurs manufacturier et agroalimentaire, les exportations intrarégionales dépassent les importations, tandis que la tendance s'inverse pour les produits exclus où la part des exportations intrarégionales n'est que de 5 %. Cela s'explique par le fait que 96 % des exportations de pétrole, qui font partie du groupe des produits exclus, sont destinées à des pays extérieurs à la région. Les recettes correspondantes sont utilisées pour importer des denrées alimentaires et des machines qui ne sont actuellement pas fournies en quantités suffisantes dans la région (voir le tableau A de l'annexe pour les chiffres détaillés de la balance commerciale). La part des exportations intrarégionales dans le total des exportations agroalimentaires est supérieure de 23 points de pourcentage à celle du secteur manufacturier, ce qui donne à penser que, plus que dans d'autres régions, les exportations agroalimentaires de la Ligue des États arabes, bien que réduites, visent les marchés régionaux.

Les parts globales des exportations et des importations intrarégionales masquent les différents niveaux d'intégration entre les différents pays. Par exemple, Bahreïn, Oman, la Somalie et le Soudan ont une part du commerce intra-LEA supérieure à 35 % du commerce total.⁵ Dans le même temps, en raison de leurs relations commerciales étroites avec l'Union européenne (UE), le Maroc et la Tunisie ont des parts de

³ Cette mesure simplifiée de l'intégration régionale ne tient pas compte des différences de taille économique. Une mesure plus complexe ne change cependant rien au fait que les États arabes se classent au troisième rang des régions les moins intégrées parmi celles que nous avons examinées.

⁴ La région MENA comprend l'Algérie, l'Arabie saoudite, Bahreïn, Djibouti, l'Égypte, l'Iran, l'Iraq, la Jordanie, le Koweït, le Liban, la Libye, le Maroc, Oman, le Qatar, la Syrie, la Tunisie, les EAU, le Yémen et les États de Palestine.

⁵ Le calcul de la part du commerce intra-LEA dans le commerce total est basé sur la liste positive de produits de l'ITC, qui exclut le pétrole, les déchets, etc. $i_{jk} = (x_{ijk} + m_{ijk})/2x$ correspondant aux exportations i et m aux importations i d'un pays de produits k vers ou depuis le marché j .

commerce intra-LEA inférieures à 10 % du commerce total. Les principaux marchés d'exportation de la Mauritanie sont la Chine, l'UE et la Suisse, ce qui se traduit par une part des exportations intra-LEA de seulement 1 %.

Tableau 2 Parts des exportations et des importations intrarégionales, par région du monde et par secteur élargi

Région	Produits manufacturés		Produits agroalimentaires		Produits exclus	
	Part dans les exportations	Part dans les importations	Part dans les exportations	Part dans les importations	Part dans les exportations	Part dans les importations
Afrique	20 %	10 %	22 %	16 %	8 %	20 %
Amériques	55 %	37 %	42 %	65 %	53 %	65 %
États Arabes	31 %	12 %	54 %	16 %	5 %	27 %
Asie	54 %	67 %	62 %	39 %	73 %	55 %
Europe	66 %	69 %	74 %	76 %	69 %	67 %
Pacifique	15 %	5 %	8 %	24 %	2 %	7 %

Remarque : Les produits exclus sont ceux couverts par les conventions internationales sur les déchets, les polluants, les armes et les munitions, le tabac, les industries extractives, y compris le pétrole, ainsi que les produits qui ne peuvent pas être approvisionnés (par exemple, les antiquités) ou sont non pertinents pour l'information commerciale (par exemple, les produits de base, les produits n.d.a).

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur les données tirées de l'outil Trade Map de l'ITC (2018).

CHAPITRE 2 FACTEURS AFFECTANT LE NIVEAU D'INTEGRATION COMMERCIALE AU SEIN DES ÉTATS ARABES

Le chapitre précédent nous a montré que le l'intégration régionale du commerce au sein des États arabes est moyenne, en dépit du nombre élevé d'accords de libre-échange, de similitudes culturelles et du partage de la langue. Des facteurs tels que l'insuffisance d'infrastructures et de connectivité, la faible complémentarité entre les exportations et importations, et l'existence de friction du marché peuvent expliquer ce modèle. Hoekman (2016), par exemple, conclut que les coûts des échanges bilatéraux pour les pays de la MENA sont en général deux fois supérieurs à ceux des pays de l'UE, et sont également élevés dans le secteur des produits agricoles. L'éloignement, l'inadéquation de la logistique commerciale et les difficultés liées aux mesures non-tarifaires (MNT) en sont les causes. Dans les lignes qui suivent, nous évaluerons deux facteurs pouvant freiner l'intégration commerciale dans la Ligue des États arabes. (i) un niveau plutôt modéré de complémentarité entre les modèles d'exportations et d'importations et (ii) l'existence de frictions du marché.

Complémentarité des modèles d'exportations et d'importations

Les 22 membres de la Ligue des états arabes sont répartis sur plus de 7 500 km⁶ et sur plus de deux continents. L'éloignement est un frein à l'exploitation du potentiel commercial intrarégional, mais la diversité climatique et la variété des zones agroécologiques donne lieu à de grandes ouvertures économiques.

Dans dix pays de la Ligue Arabe, le pétrole tient une part dominante dans le panier des exportations (« économies basées sur les combustibles minéraux et le pétrole »). Ces pays sont l'Algérie, le Bahreïn, l'Irak, le Koweït, la Libye, Oman, le Qatar, l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis (EAU) et le Yémen. Les exportations de pétrole comptent pour 73 % des exportations totales en moyenne pour ce groupe. Les secteurs liés au pétrole, notamment les produits chimiques et plastiques, ainsi que les produits en caoutchouc sont également importants pour ces pays.

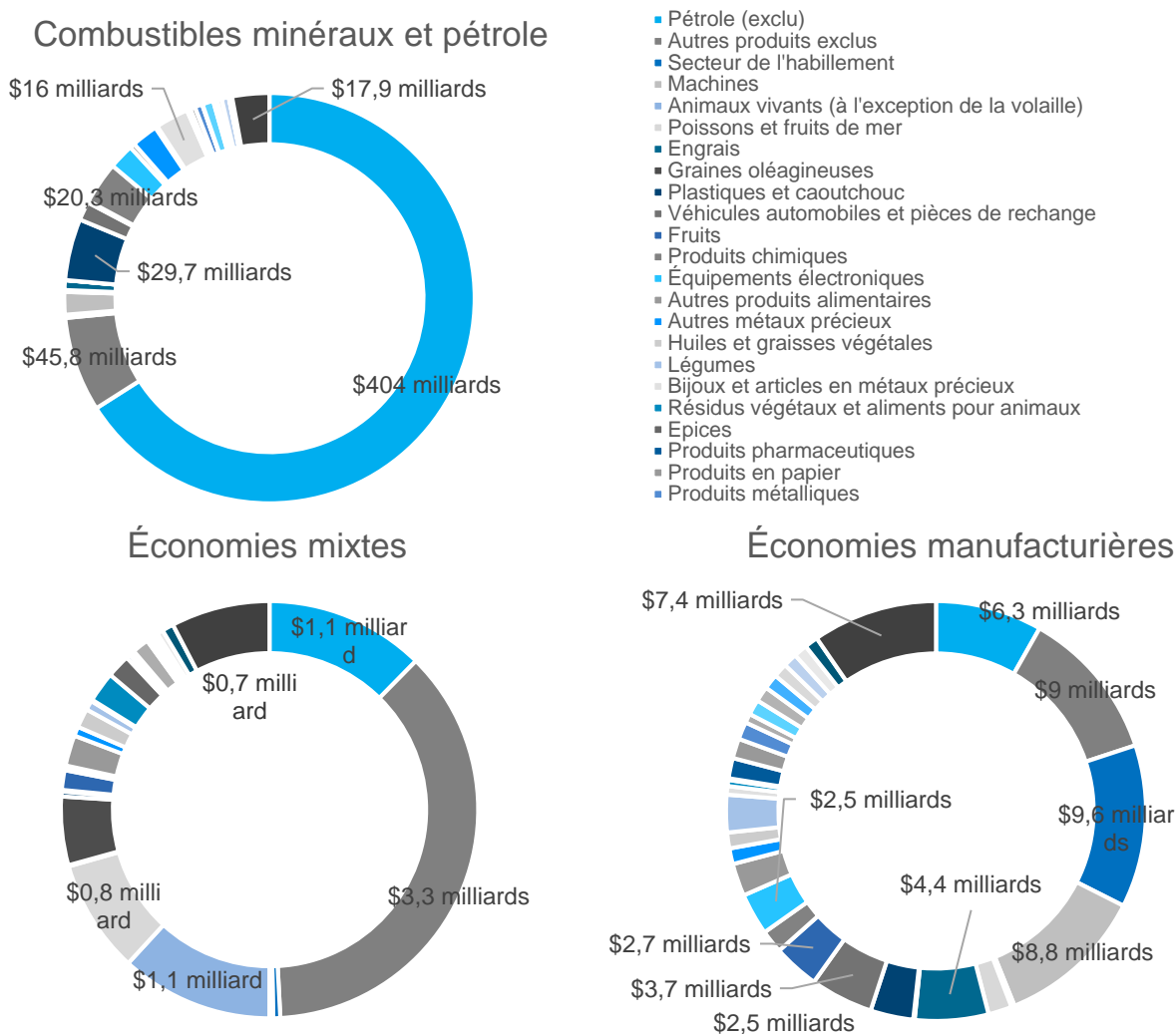
Un groupe plus restreint d'économies dédiées principalement aux activités manufacturières avec des paniers d'exportations plus diversifiés est constitué de l'Égypte, de la Jordanie, du Liban, du Maroc et de la Tunisie. Le secteur des appareils compte pour 13 % des exportations de ce groupe, celui des machines pour 11 % et celui des engrais pour 6 %. L'Égypte est le seul pays dans ce groupe dont les exportations de pétrole sont suffisamment représentatives ; et pourtant, lui aussi est un net importateur de ce produit. Les exportations dans les autres secteurs manufacturiers sont en augmentation, notamment les véhicules motorisés, les plastiques et le caoutchouc, les équipements électroniques et les produits chimiques, entre autres.

Un troisième groupe de membres de la Ligue des états arabes, qui comprend les Comores, Djibouti, la Mauritanie, L'État de Palestine, la Somalie, le Soudan et la Syrie,⁷ présentent des paniers d'exportations fortement dépendant des produits miniers, notamment le minerai de fer, l'acier et les déchets de fer, mais qui contient également une forte représentation de produits agricoles, et du poisson (« économies mixtes »). Au total, plus de 42 % des exportations de ce groupe est constitué de produits agricoles, même si la Mauritanie est le seul exportateur net de produits alimentaires de ce groupe (voir le tableau A en annexe). La section comprenant les animaux vivants (12 %), le poisson et les coquillages (9 %) et les oléagineux (5 %) joue un rôle important dans les paniers d'exportations de ces pays.

⁶ Ce qui précède n'est pas valable pour les Comores, un État membre de la Ligue arabe situé près des côtes d'Afrique australe.

⁷ La Syrie aurait appartenu aux groupes des exportateurs de pétrole dans sa structure d'exportations antérieure au conflit, mais le conflit actuel a altéré la composition de ses exportations.

Graphique 2 Accords commerciaux entre les membres de la Ligue des États arabes



Remarque : exportations moyennes entre 2013 et 2017 Les produits regroupés dans la catégorie des produits exclus sont ceux couverts par les conventions internationales sur les déchets, les polluants, les armes et les munitions, le tabac, les industries extractives, ainsi que les produits qui ne peuvent pas être approvisionnés (par exemple, les antiquités) ou sont non pertinents pour l'information commerciale (par exemple, les produits de base, n.d.a). Dans le graphique représentant les « économies mixtes », la part importante des produits exclus est principalement influencée par les exportations du minerai de fer de la Mauritanie, celles des produits de base non spécifiés de Djibouti et le fer ou les déchets d'acier de l'État de Palestine.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur les données tirées de l'outil Trade Map de l'ITC (2018).

Les paniers d'exportations distincts des différents sous-groupes des membres de la Ligue des États arabes pourraient créer du commerce si les produits exportés par un sous-groupe étaient importés dans un autre. Cependant, la comparaison directe des exportations et des importations totales des membres de la Ligue des États arabes dans le graphique 3 montre que tel n'est pas le cas et que les modèles d'exportations et d'importations sont largement divergents.

Graphique 3 Exportations et importations moyennes des membres de la Ligue des États arabes, par secteur



Remarque : exportations et importations moyennes entre 2013 et 2017 Les produits regroupés dans la catégorie des produits exclus sont ceux couverts par les conventions internationales sur les déchets, les polluants, les armes et les munitions, le tabac, les industries extractives, ainsi que les produits qui ne peuvent pas être approvisionnés (par exemple, les antiquités) ou sont non pertinents pour l'information commerciale (par exemple, les produits de base, n.d.a).

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur les données tirées de l'outil Trade Map de l'ITC (2018).

Les exportations de toute la région de la Ligue des États arabes sont dominées par le pétrole, qui compte pour environ 60 % des exportations de cette région, tandis qu'il compte pour seulement 6 % de ses importations. Le secteur présentant la plus grande part d'importations de la Ligue des États Arabes est le secteur des machines et des équipements électroniques, qui compte pour 21 % des importations totales. Ce secteur joue un rôle particulièrement important dans les importations des États exportateurs de pétrole, ce qui est une indication probable de l'inclusion des machines spécialisées requise dans le secteur du pétrole dont l'extraction est fortement capitalistique. Toutefois, le secteur des machines et des équipements électroniques est de moindre importance pour les exportations de la région, car il ne compte que pour 5 % des exportations totales. Les exportations relativement mineures de circuits d'allumage et de conducteurs électriques dans le secteur des machines de la région, principalement de Tunisie et d'Égypte, ne correspondent pas tout à fait aux types de machines demandées dans la région. Le deuxième plus grand sous-secteur des importations est celui des véhicules motorisés, qui compte pour 13 % des importations régionales, et 3 % de ses exportations. Les minerais et les métaux comptent pour une part supplémentaire de 13 % des importations totale, et pour 6 % des exportations. Le secteur agroalimentaire joue un rôle très limité, comptant au total pour seulement 4 % des exportations de la région. Pour répondre à la demande de produits agroalimentaires face à la production locale limitée, plusieurs pays de la région s'appuient considérablement sur les importations. Ces divergences dans les parts d'importations et d'exportations régionales révèlent l'insuffisance de l'offre régionale face à la forte demande dans ces secteurs. Même au niveau élargi, il existe un net déséquilibre entre les secteurs dominant les exportations et ceux dominant les importations dans les pays membres de la Ligue des États arabes.

Les structures d'exportations varient au sein des États arabes, et de manière complémentaire, par rapport aux exportations régionales ; par ailleurs les importations restent moyennes comparées à celles d'autres régions.

Une évaluation plus détaillée par le biais d'un indice de complémentarité commerciale indique une certaine disparité entre les exportations et les importations régionales. L'indice de complémentarité commerciale⁸ (tableau 3) mesure le degré de chevauchement des exportations et des importations de deux partenaires commerciaux, ou de deux régions. Il est de 100 % lorsque les parts de tous les produits exportés par un pays sont égales aux parts des mêmes produits importés par son partenaire commercial, et de 0 en cas de non correspondance. En examinant les indices pour tous les produits, la dominance du pétrole dans les

⁸ L'indice de complémentarité commerciale entre deux régions i et j se définit comme :

$TC_{ij} = 100 \left(1 - \sum_k \left(\frac{m_{jk} - x_{ik}}{2} \right) \right)$, où x_{ik} est la part de la marchandise k dans les exportations totale de la région i et m_{jk} est la part de la marchandise k dans les importations totales de la région j .

paniers des exportations de plusieurs États arabes pèse sur la complémentarité du commerce régional. Le niveau de complémentarité n'est inférieur que dans la région du Pacifique, et tutoie considérablement celui des Amériques, de l'Asie et de l'Europe. Lorsque cet indice est calculé pour la liste des produits positifs de l'ITC, qui exclut le pétrole, les déchets de minerais, les polluants et les autres produits non pertinents pour les services de promotion des exportations, l'indice de complémentarité atteint 54 %, ce qui indique des niveaux de complémentarité plutôt moyens par rapport à d'autres grandes régions du monde ; mais pouvant s'améliorer.

Tableau 3 Complémentarité de l'offre d'exportations et la demande d'exportations par région du monde

Région	Afrique	Amériques	Asie	Europe	États Arabes	Pacifique
Indice de complémentarité commerciale (tous les produits)	32 %	74 %	78 %	86 %	35 %	22 %
Indice de complémentarité commerciale (liste des produits positifs* de l'ITC)	38 %	74 %	78 %	86 %	54 %	28 %

*Sont exclus le pétrole, les déchets et les autres produits non pertinents dans la promotion du commerce.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur les données tirées de l'outil Trade Map de l'ITC (2018).

L'amélioration de la complémentarité commerciale dans la région nécessite l'introduction de nouveaux produits à forte demande dans la région, mais non encore exportés à grande échelle par les membres de la Ligue des États arabes. La complémentarité commerciale dans la région de la Ligue des États arabes peut s'améliorer grâce à des programmes de diversification ciblée à moyen et à long terme. L'analyse des opportunités de diversification spécifique prenant en compte la relative faisabilité de la transition vers l'exportation de nouveaux produits par les membres de la Ligue des États arabes est abordée au chapitre 3.

Encadré 1 Méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC

La méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC définit les produits existants ayant la capacité d'accroître les exportations (indicateur du potentiel d'exportation, EPI) et les nouveaux produits pour la diversification des exportations (indicateur de diversification des produits, IDP) en fonction de trois composantes. La composante de la demande et celle de la facilité d'échange sont identiques entre les deux indicateurs :

- Le *niveau de demande du marché* est mesuré par les importations tout en tenant compte de l'accès relatif au marché (tarifs et coûts de transport) pour un produit donné.
- La *facilité d'échange globale* entre le pays exportateur et le marché cible est mesurée par le commerce bilatéral total par rapport à ce que serait le commerce si le pays exportateur détenait la même part qu'il détient dans le marché mondial, dans le marché cible.

La composante d'approvisionnement diffère. Dans l'EPI,

- les performances à l'exportation du pays exportateur sont mesurées par sa part de marché pour un produit donné.

La combinaison de ces trois facteurs donne une valeur du potentiel d'exportation courant. Pour que le concept du potentiel commercial soit prospectif, nous projetons à la fois les importations et la part de marché dans cinq ans en fonction des prévisions de croissance du PIB par habitant et d'une estimation de la réaction probable de la demande d'importations par secteur et niveau de développement à cette croissance. Cette valeur d'exportation potentielle totale peut être comparée à la valeur effective des exportations pour présenter les opportunités commerciales inexploitées qu'un pays peut avoir pour tous ses produits d'exportation sur des marchés cibles régionaux nouveaux ou existants.

Dans l>IDP,

- la *capacité d'approvisionnement du pays exportateur* est mesurée par l'écart moyen entre le panier d'exportation courant du pays exportateur et un nouveau produit d'exportation tel que défini par le concept de « Product Space ».

Cette mesure d'approvisionnement ainsi que la mesure de la demande et de la facilité d'échange indiquent un classement unique des options prometteuses pour la diversification des exportations.

Frictions dans les échanges intrarégionaux

Pour les secteurs et les produits à la fois exportés et importés par la région, il est important de résoudre les frictions qui restreignent le flux des échanges intrarégionaux. La méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC fournit une estimation de ces frictions sur la base d'une évaluation des taux d'utilisation du potentiel commercial intrarégional. Le calcul du potentiel commercial repose sur une évaluation des performances à l'exportation projetées du pays exportateur, de la demande projetée du pays importateur et des conditions d'accès relatif au marché entre le pays exportateur et le marché partenaire (voir encadré 1).

La comparaison entre la valeur du potentiel d'exportation et la valeur effective des exportations révèle les opportunités commerciales inexploitées pour un pays donné. Une partie du potentiel commercial inexploité s'explique par le fait que la méthode est tournée vers l'avenir – elle projette les performances actuelles à l'exportation et la demande dans cinq ans en fonction du produit intérieur brut (PIB) et des taux de croissance démographique escomptés (potentiel dynamique inexploité). Une autre partie est cependant structurelle et résulte probablement de diverses frictions (potentiel inexploité courant), par exemple :

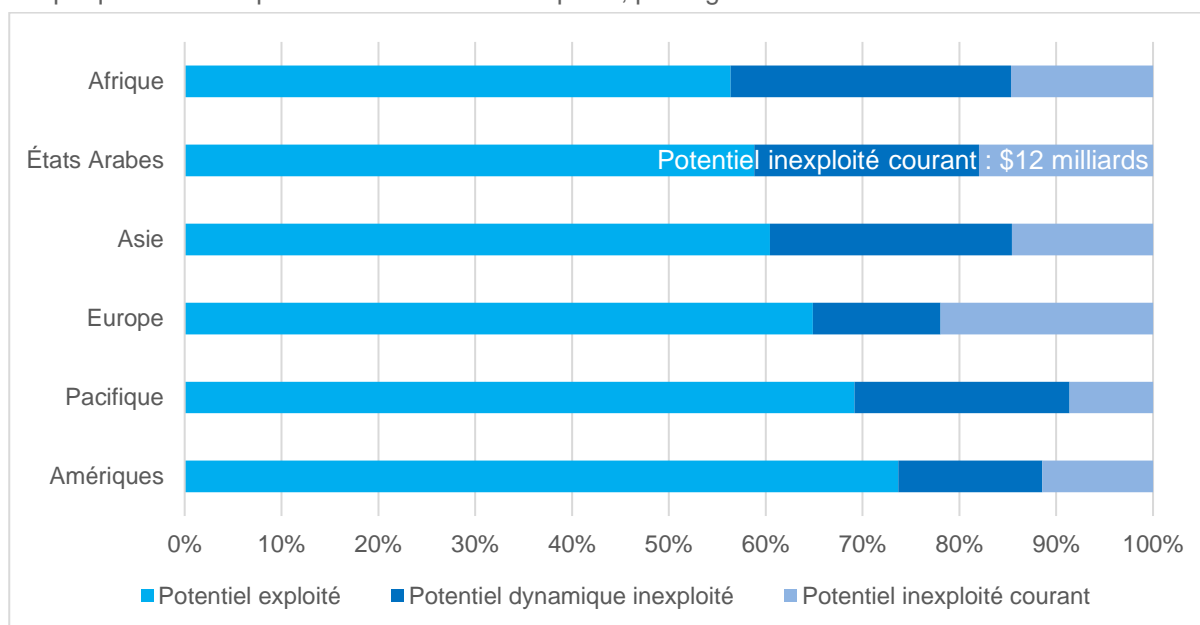
- les difficultés à respecter les mesures non tarifaires
- le décalage entre l'offre et les préférences des consommateurs en matière de prix ou de qualité
- les difficultés à trouver des acheteurs sur le marché cible
- la répartition sous-optimale des exportations entre les marchés cibles potentiels en raison d'un manque d'information commerciale

Ces frictions affectent la capacité de l'exportateur à commercer avec un marché spécifique.

La région des États arabes possède l'une des parts les plus importantes du potentiel commercial inexploité, dont environ la moitié s'explique par des effets de croissance et l'autre moitié par les frictions du marché.

Le graphique 4 présente les parts du potentiel commercial intrarégional dynamique et du potentiel commercial intrarégional courant inexploités dans le potentiel commercial intrarégional total, par région. La forte prévalence du potentiel dont l'exploitation est tributaire de la croissance et de la résolution des frictions du marché dans la région de la Ligue des États arabes est évidente. La région arabe présente la deuxième part la plus élevée du potentiel d'exportation inexploité après l'Afrique, avec un potentiel commercial intrarégional total restant de \$28 milliards. La croissance prévue de l'offre et de la demande promet près de \$16 milliards d'exportations supplémentaires dans la région. Si les frictions étaient éliminées, \$12 milliards de plus seraient engrangés.

Graphique 4 Part du potentiel commercial inexploité, par région du monde



Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

Les résultats d'enquêtes menées auprès d'entreprises exportatrices dans les États arabes mettent en lumière les frictions qui prévalent sur le marché, qui entravent le commerce intrarégional.⁹

Des MNT contraignantes peuvent expliquer en partie la raison pour laquelle un pays ne parvient pas à exploiter son potentiel d'exportation courant sur un marché donné. Pour connaître les règles et réglementations officielles que les entreprises perçoivent comme contraignantes, l'ITC a mené des enquêtes dans les pays visant à interroger les exportateurs sur leur expérience concernant les MNT. Les enquêtes présentent une analyse de la manière dont le secteur privé perçoit les obstacles au commerce liés aux MNT, afin de définir des démarches concrètes pouvant permettre aux pays d'être plus efficaces dans le processus d'exportation et de réduire leurs coûts commerciaux. Les enquêtes évaluent ceux qui sont affectés par les MNT et dans quelle mesure ils le sont, ainsi que les raisons pour lesquelles les MNT sont contraignantes, en faisant la distinction entre la rigueur de la réglementation et les obstacles procéduraux liés à la conformité. L'enquête a été réalisée dans cinq États arabes, comme indiqué ci-dessous (tableau 4).

Tableau 4 Facteurs clés des enquêtes sur les MNT, par pays

	Période d'entrevues	Nombre d'entreprises de l'échantillon	Nombre d'entrevues téléphoniques	Nombre d'entrevues en personne
Égypte	Mai - nov 2011	3 017	869	189
Jordanie	Avr 2015 – Mar 2016	9 424	570	207
Maroc	Avr 2010 – Fév 2011	3 264	794	256
État palestinien	Déc 2011 – Mar 2012	513	s.o	239
Tunisie	Juill - août 2011 et juill - oct. 2012	4 868	258	171

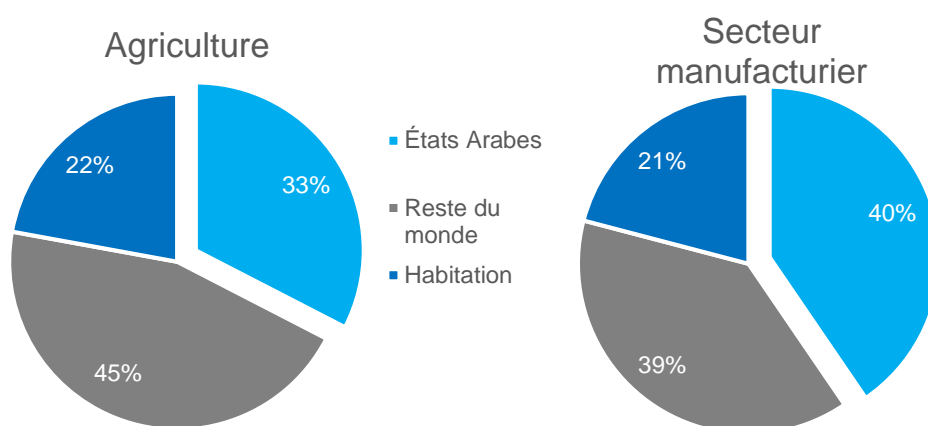
Source : Enquêtes de l'ITC auprès des entreprises sur les MNT.

Malgré une couverture nationale limitée, les enquêtes menées au cours des dernières années auprès de ces membres de la Ligue des États arabes fournissent des indications sur les secteurs, les marchés et les

⁹ Pour une analyse détaillée des résultats de l'enquête sur les MNT entre États arabes, se référer au lien de l'ITC (2015) : Mise en pratique de l'intégration régionale – Points de vue des entreprises sur les mesures non tarifaires dans les États arabes <http://www.intracen.org/publication/Working-towards-regional-integration---Company-perspectives-on-non-tariff-measures-in-Arab-States/>.

types de MNT qui donnent souvent lieu à des plaintes. Ces déclarations faites par les entreprises sont extrêmement utiles pour comparer et évaluer les effets des MNT sur l'intégration commerciale régionale entre les États arabes. Ces enquêtes sont menées auprès d'exportateurs actifs. Ainsi, le point de vue d'exportateurs inactifs à cause de certaines MNT qui sont complètement prohibitives pour leurs activités n'est pas enregistré, rendant possible l'éventualité que ces MNT prohibitives ne soient pas non plus recensées. L'échantillonnage de ces enquêtes vise à représenter l'ensemble des secteurs d'exportation d'un pays qui dépassent 2 % des exportations totales, en excluant les armes et les minéraux.¹⁰

Graphique 5 Origine des obstacles des MNT



Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur les résultats des enquêtes menées en Égypte, au Maroc, dans l'État de Palestine, en Tunisie et en Jordanie.

La charge des MNT intrarégionales dans les États arabes est disproportionnée et indépendante de leur niveau d'intégration commerciale intrarégionale.

Le graphique 5 présente un aperçu des obstacles liés aux MNT par origine géographique, comme indiqué dans les cinq enquêtes nationales. Dans les secteurs de l'agriculture et de l'industrie manufacturière, respectivement 33 % et 40 % de toutes les entraves sont liées aux MNT appliquées par les partenaires commerciaux de la région. Les difficultés liées aux MNT dans le commerce intrarégional sont d'envergure, en particulier dans le secteur manufacturier, où 31 % des exportations totales de ces pays sont destinées aux marchés régionaux.¹¹ Les moyennes présentées au graphique 5 sous-évaluent la dynamique intrarégionale en raison de la diversité des profils commerciaux des cinq pays arabes. Des parts plus élevées du commerce intrarégional sont davantage exposées aux MNT contraignantes imposées par les pays de la Ligue des États arabes. Par exemple, dans le cas de la Jordanie, où 54 % des exportations sont destinées à la région, les membres de la Ligue des États arabes sont responsables de 93 % des MNT que les négociants jordaniens considèrent comme contraignantes. Dans le cas du Maroc, qui entretient des relations commerciales plus étroites avec des pays extérieurs à la région, les exportations intrarégionales ne représentent que 6 % des exportations totales et les membres de la Ligue des États arabes sont responsables de 12 % des mesures non tarifaires contraignantes.¹² Bien que la part du commerce intrarégional varie considérablement d'un membre de la Ligue des États arabes à l'autre, l'exposition relative aux MNT demeure constamment plus élevée.¹³ Cela souligne la charge disproportionnée que représentent les MNT intrarégionales pour les membres de la Ligue des États arabes, quel que soit leur niveau d'intégration commerciale régionale.

Il est également intéressant de noter que plus de 20 % des obstacles liés aux MNT surviennent dans le pays exportateur. Ces mesures comprennent les permis d'exportation obligatoires, les exigences en matière d'enregistrement ou de licence, les taxes à l'exportation, ainsi que tous les obstacles procéduraux connexes. Cela indique la nécessité de mettre en place des mesures efficaces de facilitation des échanges et le fait

¹⁰ Cette sélection d'entreprises exportatrices fournit une vue d'ensemble utile mais, dans certains cas, elle peut ne pas correspondre exactement aux secteurs présentant un potentiel d'exportation important et inexploité dans la région.

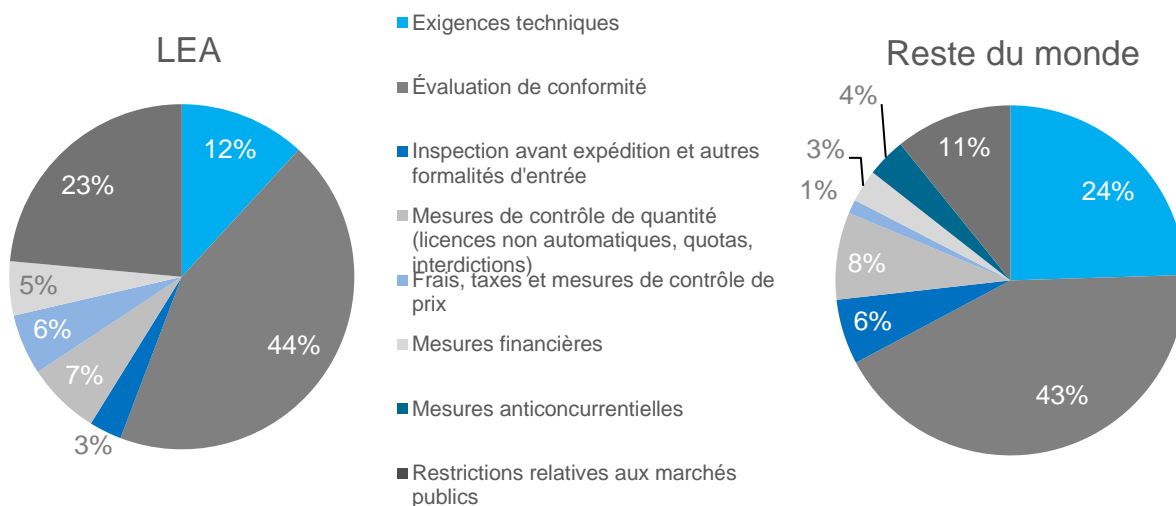
¹¹ Pour ce calcul, le commerce intrarégional est mesuré à l'aide de la liste positive de produits de l'ITC.

¹² Les chiffres commerciaux sont calculés à l'aide d'une combinaison de rapports miroirs directs et fiables pour la période 2013 - 2017.

¹³ Seule la part de l'État de Palestine dans les MNT au sein de la Ligue des États arabes est inférieure à sa part dans les exportations au sein de celle-ci.

que le renforcement de la compétitivité dans le commerce commence au niveau national. Néanmoins, ces mesures nationales sont susceptibles d'affecter tous les marchés d'exportation de la même manière et ne sont donc pas explicitement considérées dans la prochaine analyse comme un facteur entravant l'exploitation du potentiel d'exportation sur les marchés de la Ligue des États arabes. Les MNT pris en compte sont celles imposées par les membres de la Ligue des États arabes à leurs partenaires commerciaux faisant partie la Ligue des États arabes.

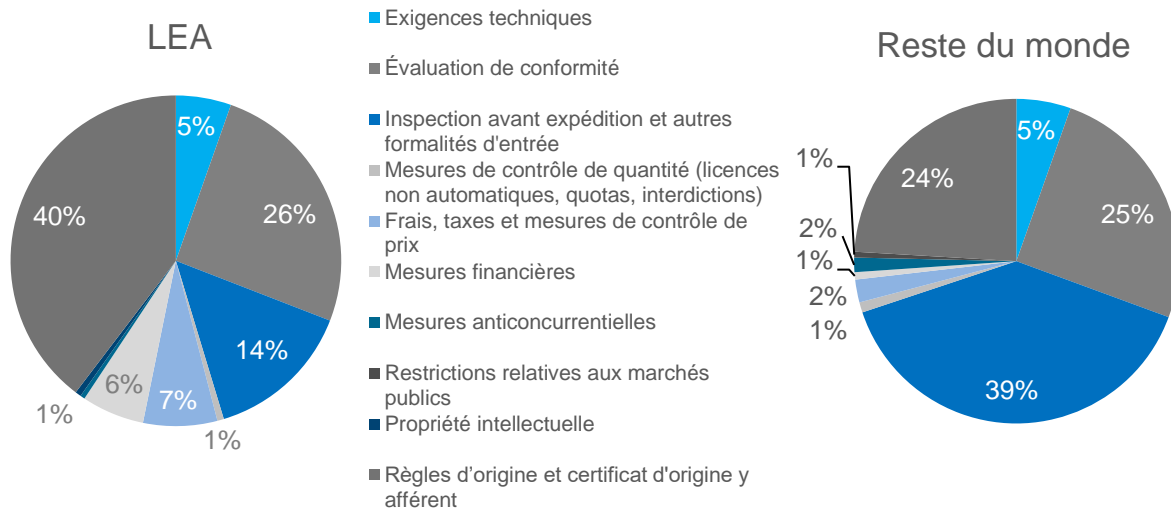
Graphique 6 Types de MNT dans le commerce agricole, au sein de la Ligue des États arabes et avec d'autres partenaires



Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur les résultats des enquêtes menées en Égypte, au Maroc, dans l'État de Palestine, en Tunisie et en Jordanie.

Dans le commerce intrarégional des produits agricoles (graphique 6), les mesures d'évaluation de conformité étaient le type d'obstacle le plus fréquent rencontré par les personnes interrogées, représentant 44 % du total des MNT intrarégionales dans ces secteurs. Les entreprises avaient beaucoup plus de difficultés à satisfaire aux exigences des pays de la région en matière d'évaluation de conformité qu'aux réglementations techniques elles-mêmes. En comparant les obstacles intrarégionaux à ceux rencontrés lors de l'exportation vers des partenaires dans d'autres régions, nous notons que les réglementations techniques sont beaucoup moins répandues. Par contre, les entraves liées aux règles d'origine et aux certificats d'origine, ainsi qu'aux charges, aux taxes et aux mesures de contrôle des prix, ont été plus souvent mentionnées comme obstacles aux échanges avec les partenaires régionaux plutôt qu'avec les partenaires du reste du monde.

Graphique 7 Types de MNT dans le commerce manufacturier, au sein de la Ligue des États arabes et avec d'autres partenaires



Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur les résultats des enquêtes menées en Égypte, au Maroc, dans l'État de Palestine, en Tunisie et en Jordanie.

Dans les secteurs manufacturiers, les résultats de l'enquête sur les MNT montrent que le commerce intrarégional dans le monde arabe est affecté de manière disproportionnée par les obstacles commerciaux liés aux MNT. Alors que 31 % des exportations de produits manufacturés sont destinées à d'autres États arabes, 40 % des difficultés liées aux MNT rapportées concernent des mesures appliquées par des pays partenaires au sein de la région. Les difficultés liées aux règles d'origine et aux procédures connexes représentent 40 % des difficultés liées aux MNT rapportées dans ces secteurs (graphique 7), ce qui montre à quel point il peut être difficile pour les entreprises de bénéficier des tarifs préférentiels convenus dans le cadre du GAFTA et d'autres ALE bilatéraux, en particulier dans le secteur manufacturier où les chaînes de valeur transnationales rendent difficile la preuve du statut d'origine. Les échecs persistants à obtenir un traitement préférentiel, les problèmes linguistiques et l'impossibilité de délivrance des certificats d'origine créent un climat d'incertitude pour les exportateurs régionaux. En outre, des règles d'origine différentes créent la confusion quant à savoir quel accord est effectivement contraignant. Les exigences techniques et les procédures d'évaluation de conformité ont également été rapportées comme des défis importants pour les exportations entre pays arabes. Parmi les exigences techniques, les domaines les plus problématiques sont la certification des produits, les essais et les exigences en matière d'étiquetage. Ces derniers sont perçus comme des obstacles, principalement en raison de leur sévérité. Il existe une grande hétérogénéité entre les exigences d'étiquetage dans la région en ce qui concerne la langue, les détails requis ou autorisés sur les étiquettes, ainsi que la nature des matériaux utilisés sur les étiquettes.

Il est essentiel de s'attaquer à ces divers défis liés aux MNT pour permettre aux exportateurs de tirer parti des opportunités commerciales intrarégionales restantes. Une grande partie des obstacles au commerce intrarégional est de nature procédurale. À ce titre, ils peuvent être abordés de manière pragmatique par la facilitation des échanges plutôt que par la modification des règles commerciales sous-jacentes. Bien que de nombreuses problématiques doivent être abordées, le classement des interventions en fonction du potentiel d'exportation dont elles peuvent faciliter l'exploitation peut permettre de maximiser les avantages des initiatives régionales d'harmonisation de la réglementation et des procédures.

CHAPITRE 3 IDENTIFICATION DES POSSIBILITES D'INTENSIFICATION DE L'INTEGRATION COMMERCIALE REGIONALE

Étant donné que l'intégration régionale reste modérée malgré la forte réduction des droits de douane entre les membres de la Ligue des États arabes, des mesures ciblées sont nécessaires pour faciliter de nouveaux progrès dans le renforcement du commerce intrarégional. La sélection des possibilités de renforcement de l'intégration commerciale régionale se fera en deux temps :

- 1) Les partenaires régionaux peuvent accroître leurs exportations pour les produits qu'ils exportent déjà avec succès. Les pays peuvent commencer à mieux tirer parti de la complémentarité existante entre les structures d'exportation et d'importation. Nous utiliserons l'EPI (voir encadré 1) pour mettre en évidence les pays, les produits et les marchés qui présentent un potentiel inexploité pour le commerce intrarégional. Ce potentiel inexploité peut être mis en valeur soit par la croissance prospective de l'offre et de la demande (potentiel dynamique inexploité), soit en abordant les causes de frictions du marché (potentiel inexploité courant). La dissociation de ces deux éléments aidera à définir les actions nécessaires pour libérer ce potentiel.
- 2) Le niveau modéré de complémentarité entre les exportations et les importations régionales ne peut être amélioré que par la modification de la structure des exportations des pays de la Ligue des États arabes. Cette amélioration pourrait avoir lieu si les pays commencent à exporter des produits qui sont en forte demande régionale et pour lesquels l'offre régionale est et restera insuffisante au cours des cinq prochaines années. Nous utiliserons l'IDP (voir encadré 1) pour suggérer des produits pouvant être pris en compte dans la diversification des paniers d'exportation des membres de la Ligue des États arabes, tout en tenant compte des augmentations possibles des exportations de ces produits par les fournisseurs actifs de la Ligue des États arabes grâce à une meilleure exploitation de leur potentiel d'exportation.

Grâce à ces critères de sélection, nous pouvons attirer l'attention sur les opportunités qui sont actuellement négligées dans la région et envisager des options pour encourager la diversification tout en renforçant la complémentarité régionale.

Exploitation de la complémentarité : Identification des opportunités commerciales régionales inexploitées

Bien que le niveau de complémentarité soit modéré, la part du commerce régional est faible entre les États arabes, ce qui a pour effet que de nombreuses opportunités de satisfaire la demande régionale par des exportations régionales restent inexploitées. Pour faire la lumière sur ces opportunités inexploitées ou sous-exploitées de renforcement du commerce intrarégional, nous comparons les exportations effectives avec le potentiel d'exportations entre secteurs. Le potentiel inexploité peut être décomposé en éléments statiques et dynamiques (encadré 2), ce qui nous permet de faire la distinction entre les secteurs dans lesquels l'exploitation du potentiel repose sur la croissance et les secteurs dans lesquels l'exploitation du potentiel repose sur la résolution des frictions du marché et non sur le temps et la croissance. Cela est essentiel pour

Encadré 2 Compréhension du potentiel d'exportation inexploité

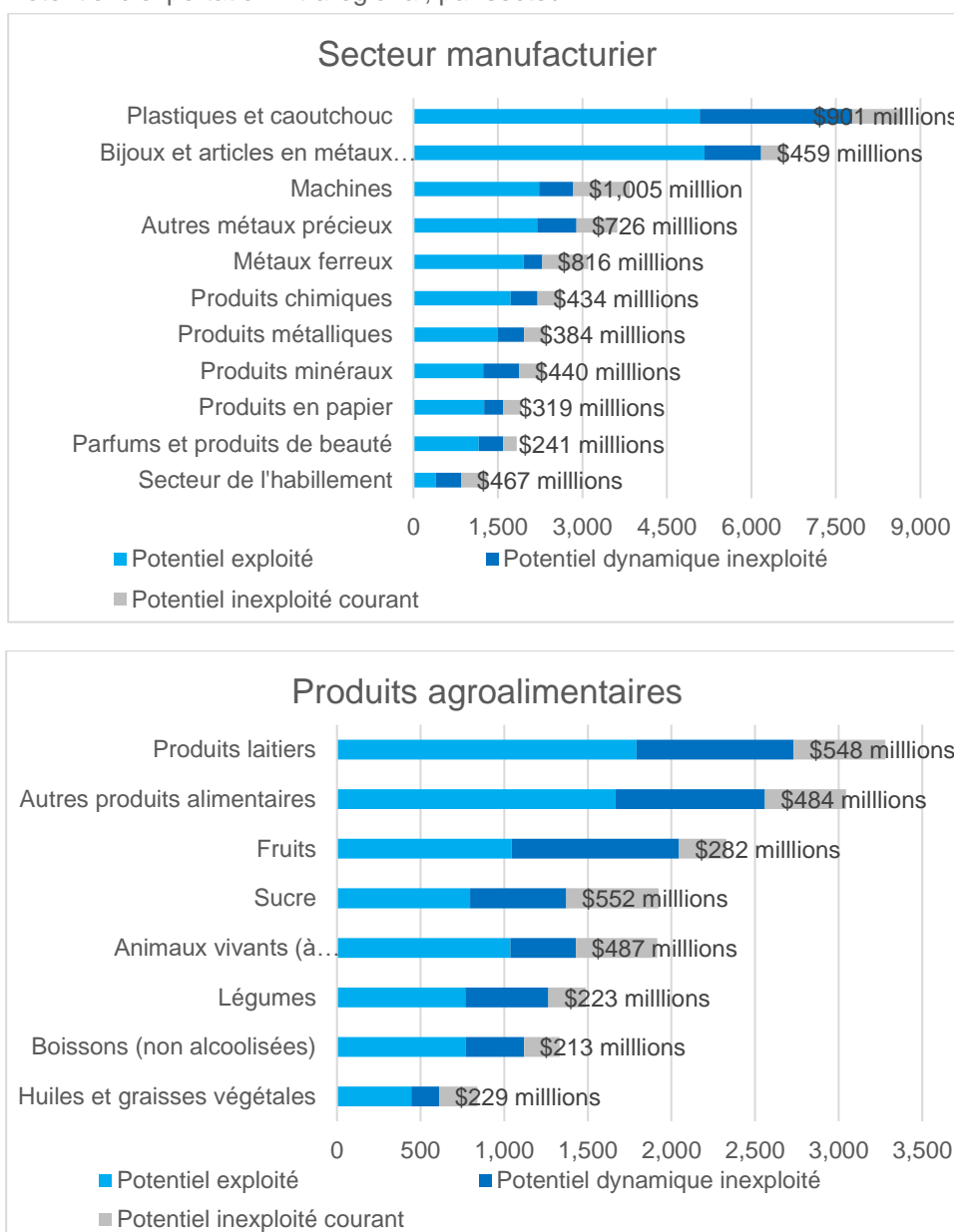
Le potentiel d'exportation inexploité peut être divisé en deux composantes qui facilitent la compréhension des types d'actions nécessaires pour libérer ce potentiel :

- Le potentiel inexploité courant reflète la part du potentiel restant du fait de diverses frictions sur le marché, y compris celles liées aux MNT. Il est calculé comme le potentiel d'exportation courant (voir encadré 1) – exportations, chaque fois que le potentiel d'exportation courant est supérieur aux exportations, et 0 dans le cas contraire.
- Le potentiel dynamique inexploité désigne la partie du potentiel restant dont l'exploitation repose sur les projections de croissance de l'offre et de la demande au cours des cinq prochaines années. Il est calculé comme le potentiel total inexploité – potentiel inexploité courant.

comprendre quels types d'interventions sont nécessaires pour exploiter ces opportunités dans les différents secteurs.

Le potentiel d'exportation intrarégionale entre les secteurs est présenté au graphique 8. Il montre la part du potentiel d'exportation qui a déjà été exploité, ainsi que la décomposition du potentiel restant entre les valeurs dynamiques et courantes. Dans le domaine manufacturier, le secteur des plastiques et du caoutchouc possède le potentiel d'exportation total et inexploité le plus élevé. Dans le domaine des produits agroalimentaires, le secteur laitier détient le plus grand potentiel total et inexploité. Pourtant, la répartition entre le potentiel courant et le potentiel dynamique inexploité varie considérablement d'un secteur à l'autre. Dans les sections suivantes, nous mettons l'accent sur les pays possédant un potentiel dynamique ou courant inexploité dans leurs secteurs d'exportation, pour comprendre sa répartition géographique et les étapes à parcourir pour exploiter ce potentiel.

Graphique 8 Potentiel d'exportation intrarégional, par secteur



Remarque : ce graphique présente le potentiel d'exportation régional total par secteur clé sur la base de la liste positive de l'ITC. Le potentiel d'exportation est décomposé en parts qui ont déjà été exploitées et en parts qui restent non exploitées à cause des frictions du marché ou des dynamiques dépendantes de la croissance.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

Secteurs et produits à potentiel d'exportation intrarégional dynamique et inexploité : opportunités commerciales dépendantes de la croissance

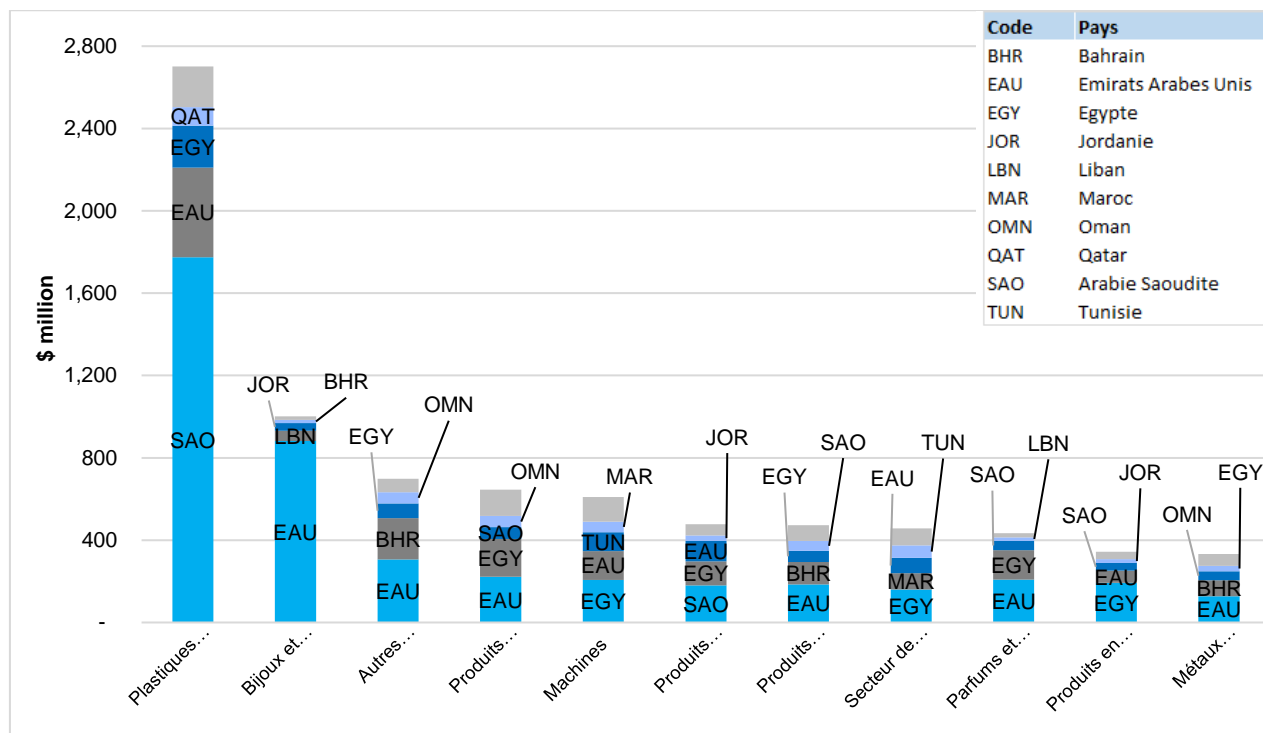
Cette section se concentre sur les secteurs et les produits possédant un fort potentiel d'exportation inexploité au niveau régional, mis en valeur par la dynamique de croissance. La croissance de l'offre se produira chaque fois que le pays exportateur d'un produit donné croîtra plus vite que ses concurrents. La croissance de la demande se produit lorsque la demande d'importations réagit fortement à une croissance du PIB par habitant. La réactivité de la demande d'importations est estimée séparément par niveau de développement et par secteur. Le potentiel dynamique inexploité se matérialisera si la croissance est conforme aux prévisions et si des capacités de production sont mises en place pour tirer parti de cette croissance économique. La mise à profit du potentiel dynamique inexploité peut faciliter une plus grande complémentarité des exportations et importations sans qu'il soit nécessaire de s'engager dans des initiatives coordonnées pour résoudre les frictions.

Selon les prévisions du Fonds monétaire international (FMI), la plus forte croissance du PIB au cours des cinq prochaines années dans les pays de la Ligue des États arabes est attendue à Djibouti, en Libye, en Égypte, en Mauritanie, au Maroc, au Soudan, en Irak et en Tunisie, qui devraient tous croître à un rythme supérieur au taux de croissance moyen mondial du PIB, soit 24 % en 2022. Ces perspectives de croissance économique stimuleront le potentiel d'exportation de ces pays sur l'ensemble de leurs produits et marchés. Toutefois, pour que cette croissance se traduise en opportunités commerciales, les pays doivent également être des exportateurs importants de produits pour lesquels la demande d'importations devrait augmenter.

Le potentiel inexploité dépendant de la croissance est important en Arabie saoudite dans les produits dérivés du pétrole tels que les polymères et autres plastiques.

Dans le secteur manufacturier, le secteur du caoutchouc et des plastiques est le secteur le plus actif dans la région et détient également avec 29 % une part dominante du potentiel dynamique inexploité, s'élevant à \$2,7 milliards (Graphique 9). Une croissance de 10 % du PIB par habitant dans ce secteur devrait faire augmenter la demande d'importations de plus de 8 %. L'Arabie saoudite, qui est le plus grand exportateur de plastiques de la région, représente \$1,8 milliard de ce potentiel d'exportation intrarégionale inexploité. Les produits pour lesquels la plupart des exportations supplémentaires semblent possibles comprennent le polyéthylène et le polypropylène destinés aux marchés d'Égypte et des Émirats arabes unis. Les Émirats arabes unis détiennent également un potentiel d'exportation dynamique inexploité de \$436 millions dans ce secteur à travers une gamme diversifiée de produits plastiques à Oman, en Égypte, au Maroc, en Arabie saoudite, en Jordanie et en Irak, pays où se trouvent certains des marchés qui connaissent la plus forte croissance dans cette région. Le FMI prévoit que l'Égypte, par exemple, connaîtra une croissance de plus de 47 % d'ici 2022, ce qui est nettement supérieur à la moyenne mondiale de 24 %. Les fournisseurs établis sur ce marché, tels que l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis, peuvent s'attendre à des exportations supplémentaires s'ils parviennent à développer leurs capacités de production pour répondre à la forte demande. D'autres secteurs manufacturiers clés détiennent ensemble \$5,5 milliards supplémentaires en potentiel inexploité de commerce intrarégional dont l'exploitation est tributaire de la croissance.

Graphique 9 Répartition du potentiel intrarégional dynamique inexploité entre les pays, par secteur manufacturier



Remarque : les secteurs présents dans ce graphique font partie des premiers 75 % de la répartition du potentiel d'exportation intrarégional total inexploité. Le graphique montre les 4 premiers exportateurs de la Ligue des États arabes possédant un potentiel inexploité ; la zone gris clair correspond au potentiel inexploité détenu par les autres exportateurs de la Ligue des États arabes.

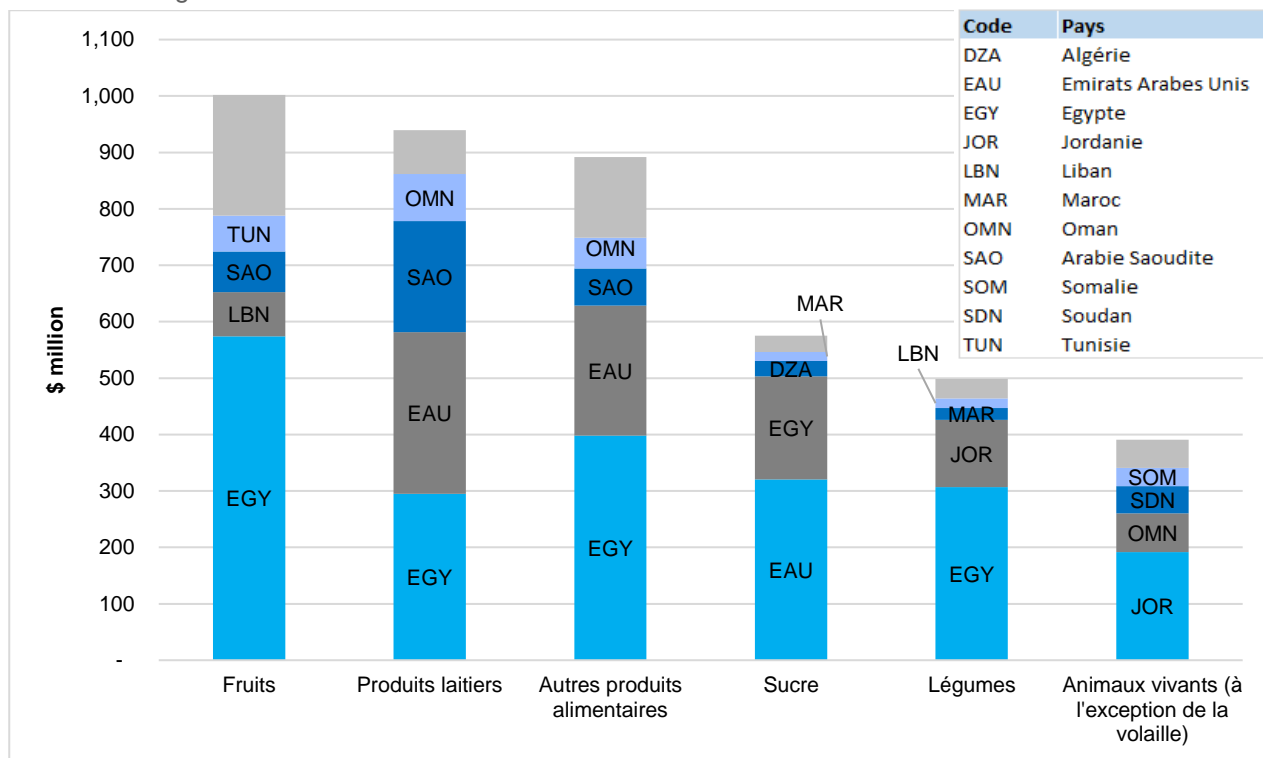
Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

Les fortes prévisions de croissance économique relèvent le potentiel dynamique inexploité de l'Égypte à près de \$1,8 milliard dans divers secteurs de l'agroalimentaire.

Alors que la production agricole à grande échelle peut être limitée aux pays d'Afrique du Nord de la Ligue des États arabes, certains pays du Golfe profitent de leur position de plaque tournante du commerce régional. Dans l'ensemble des secteurs agricoles, le plus grand potentiel dynamique inexploité réside dans le secteur des fruits, offrant \$1 milliard de marge supplémentaire pour la croissance des exportations intrarégionales (graphique 10). L'Égypte détient plus de la moitié de ce potentiel sur de nombreux marchés de la Ligue des États arabes, principalement dans les oranges, mais aussi dans les raisins, les dattes, les goyaves et mangues, les fraises, les tamarins, les pastèques, les citrons et les mandarines. Ce potentiel dynamique inexploité est soutenu par la vigueur attendue de l'économie égyptienne qui pourrait accroître sa part de marché sur un large éventail de produits d'exportation, notamment les fruits. La demande du marché prévue dans la région est également élevée, ce qui permettra de doubler pratiquement les importations de fruits au cours des cinq prochaines années sur tous les marchés de la Ligue des États arabes, à l'exception de l'Algérie et de l'État de Palestine pour lesquels le FMI prévoit une contraction significative du PIB au cours des cinq prochaines années.

Dans les secteurs des produits laitiers et des autres produits alimentaires, environ \$900 millions d'exportations supplémentaires pourraient être possibles si les pays profitaient de la croissance prévue de l'offre et de la demande. Les deux tiers de ces exportations supplémentaires pourraient être exploitées par l'Égypte et les Émirats arabes unis, ce dernier pays bénéficiant de son rôle de plaque tournante du commerce. Ce potentiel inexploité est alimenté par les perspectives de croissance des deux pays et par la réaction estimée de la demande d'importations à la croissance du PIB par habitant dans les principaux marchés cibles. Néanmoins, chacun de ces secteurs présente également un potentiel inexploité important à cause des frictions de marché, devant faire l'objet de la section suivante.

Graphique 10 Répartition du potentiel intra-régional dynamique inexploité entre les pays, par secteur agricole



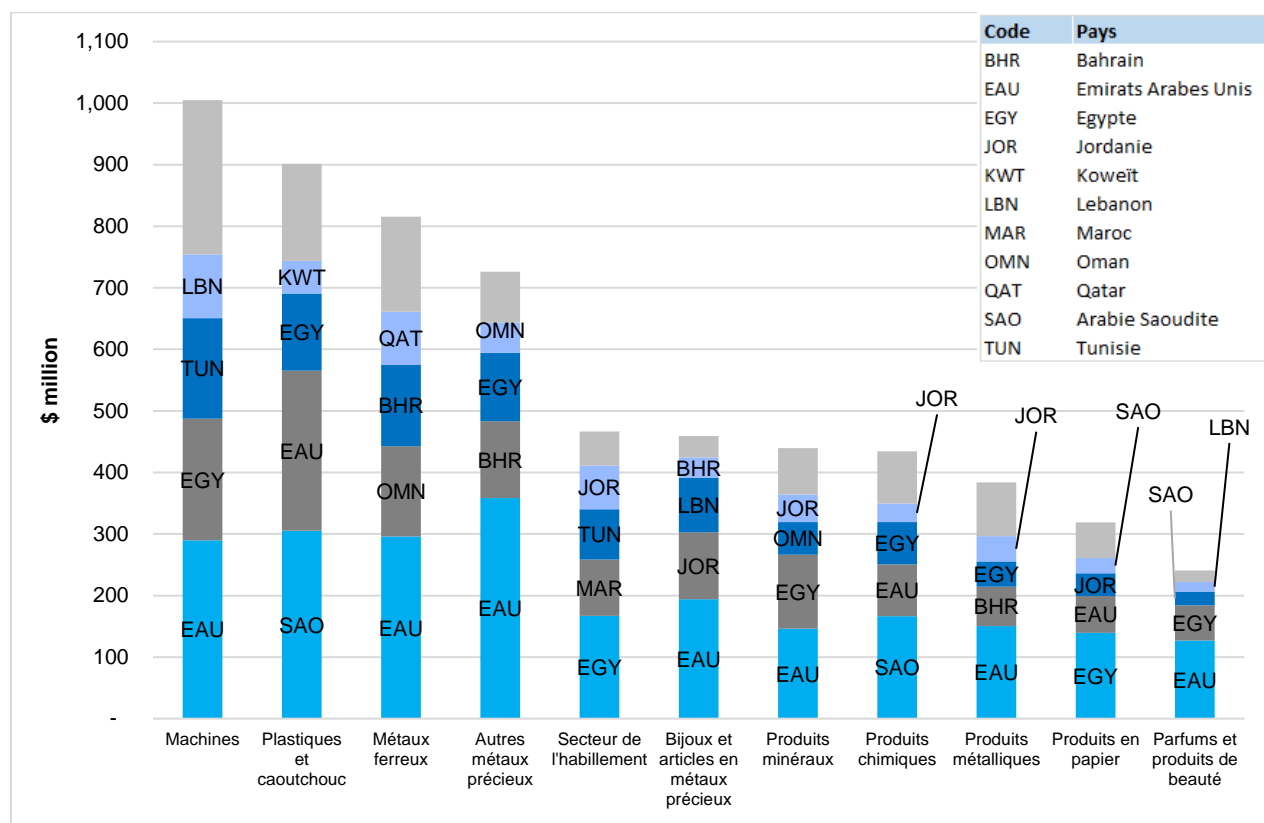
Remarque : les secteurs présents dans ce graphique font partie des premiers 75 % de la répartition du potentiel d'exportation intrarégional total inexploité. Le graphique montre les 4 premiers exportateurs de la Ligue des États arabes possédant un potentiel inexploité ; la zone gris clair correspond au potentiel inexploité détenu par les autres exportateurs de la Ligue des États arabes.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

Secteurs et produits dont le potentiel à l'exportation intra-régional courant est inexploité : opportunités commerciales entravées par les frictions du marché

Au-delà du potentiel qui ne peut être exploité que s'il y a croissance, cette section met en évidence les opportunités de commerce intra-régional fortement entravées par les frictions du marché. Surmonter ces frictions, qui peuvent pour certaines, être liées aux MNT contraignantes et aux obstacles procéduraux connexes, à l'inadéquation avec les préférences des consommateurs ou à l'absence de contacts commerciaux, tout cela conduisant à une répartition sous-optimale du commerce entre les marchés, peut permettre aux exportateurs de la Ligue des États arabes d'exploiter ce potentiel commercial intra-régional dont l'exploitation n'est pas tributaire du temps ou de la croissance.

Graphique 11 Répartition du potentiel intra-régional courant inexploité entre les pays, par secteur manufacturier



Remarque : les secteurs présents dans ce graphique font partie des premiers 75 % de la répartition du potentiel d'exportation intrarégional total inexploité. Le graphique montre les 4 premiers exportateurs de la Ligue des États arabes possédant un potentiel inexploité ; la zone gris clair correspond au potentiel inexploité détenu par les autres exportateurs de la Ligue des États arabes.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

Libérer le potentiel intra-régional courant pourrait donner lieu à des exportations supplémentaires de \$7,8 milliards dans les secteurs manufacturiers.

Le potentiel inexploité courant du commerce intra-régional de produits manufacturés s'élève à \$7,8 milliards (\$6,2 milliards pour les secteurs du graphique 11). Les secteurs présentant le plus grand potentiel inexploité à cause des frictions sont les machines, les plastiques et le caoutchouc, les métaux ferreux et autres métaux. Dans le secteur des machines, plus de \$1 milliard d'exportations supplémentaires seraient possibles si les frictions du marché étaient entièrement résolues. Les Émirats arabes unis (\$290 millions), l'Égypte (\$197 millions), la Tunisie (\$164 millions) et le Liban (\$103 millions) représentent les parts les plus importantes de ce potentiel de croissance des exportations. Ce potentiel inexploité résulte d'une répartition sous-optimale des exportations entre les marchés, peut-être en raison de difficultés à desservir les marchés régionaux par rapport aux marchés internationaux. Bien que les importations régionales de produits, y compris les machines de climatisation, les conducteurs électriques et les transformateurs, soient importantes, les exportateurs régionaux ne ciblent pas efficacement les marchés de la Ligue des États arabes pour ces produits.

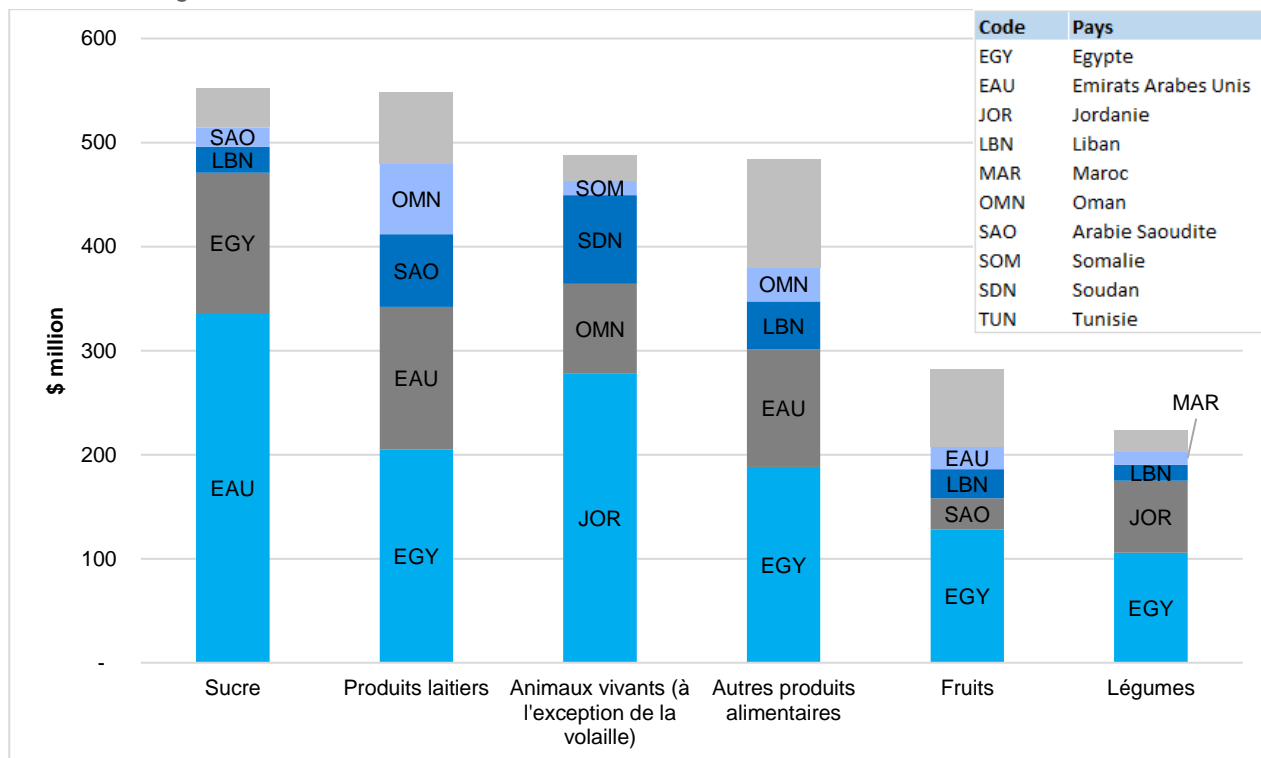
La majeure partie du potentiel à l'exportation inexploité dans le secteur des plastiques et du caoutchouc est de nature dynamique (\$2,7 milliards), mais un potentiel d'environ \$901 millions supplémentaires n'est pas exploité à cause des frictions du marché. Ce potentiel inexploité est le plus important en Arabie saoudite (\$305 millions) et aux Émirats arabes unis (\$260 millions), qui représentent ensemble près des deux tiers des opportunités de croissance des exportations dans ce secteur. Certains produits de ce secteur sont actuellement destinés aux marchés d'exportation à l'extérieur de la région, bien que la demande pour ces produits existe également dans la région. Par exemple, l'Arabie saoudite dispose d'un potentiel inexploité courant de \$125 millions en polyéthylène pour les Émirats arabes unis, mais la plupart de ses exportations

courantes sont destinées à des partenaires extérieurs à la région, notamment Singapour, la Chine, l'Inde et la Belgique.

Le potentiel inexploité courant des métaux ferreux atteint \$816 millions chez les membres de la Ligue des États arabes, soit plus de deux fois supérieur au potentiel de ce secteur, dont l'exploitation est tributaire de la croissance. Les Émirats arabes unis détiennent la majeure partie (\$296 millions) de ce potentiel inexploité à cause des opportunités manquées en Égypte, en Jordanie et en Iraq, qui satisfont la majeure partie de leur demande par des importations en provenance de Turquie, d'Ukraine, d'Iran, de Chine et d'Inde. Les exportations de métaux ferreux des Émirats arabes unis, quant à elles, ciblent actuellement l'Arabie saoudite, Oman, l'Iran et les États-Unis. Oman (\$147 millions), Bahreïn (\$132 millions) et le Qatar (\$86 millions) représentent ensemble environ 45 % du potentiel à l'exportation inexploité mais l'exploitation est indépendante de la croissance dans ce secteur.

Dans le secteur des autres métaux, les exportations intra-régionales peuvent atteindre \$726 millions de plus, indépendamment de la croissance économique. En ce qui concerne les métaux ferreux, le potentiel inexploité courant le plus important pour ce secteur se trouve aux Émirats arabes unis, avec \$118 millions. Les Émirats arabes unis et Bahreïn concentrent déjà leurs exportations principalement vers d'autres pays de la Ligue des États arabes, mais \$483 millions d'exportations supplémentaires seraient possibles pour tous les partenaires de la Ligue des États arabes si tout le potentiel inexploité à cause des frictions de marché était exploité. Pour l'Égypte, l'Italie et l'Algérie sont les deux marchés les plus importants dans ce secteur, mais les exportations courantes vers ces marchés dépassent déjà la valeur de référence escomptée. La poursuite de la croissance nécessitera donc une réorientation des exportations, par exemple vers des marchés régionaux comme l'Arabie saoudite, le Maroc, la Jordanie et le Soudan. Au bout du compte, les vêtements, les bijoux et les métaux précieux, les produits minéraux, les produits métalliques, les produits chimiques, les produits de beauté et les produits de papier peuvent accroître les exportations intra-régionales de \$2,3 milliards supplémentaires si toutes les causes des frictions de marché pour ces produits sont abordées.

Graphique 12 Répartition du potentiel intra-régional courant inexploité entre les pays, par secteur agroalimentaire



Remarque : les secteurs présents dans ce graphique font partie des premiers 75 % de la répartition du potentiel d'exportation intrarégional total inexploité. Le graphique montre les 4 premiers exportateurs de la Ligue des États arabes possédant un potentiel inexploité ; la zone gris clair correspond au potentiel inexploité détenu par les autres exportateurs de la Ligue des États arabes.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

La région de la Ligue des États arabes possède un potentiel inexploité courant de plus de \$4 milliards dans l'ensemble des secteurs agroalimentaires, potentiel qui pourrait être exploité si les frictions pertinentes du marché étaient éliminées.

Dans le secteur de l'agriculture (graphique 12), le sucre est le secteur ayant la valeur la plus élevée du potentiel inexploité courant de la région, soit \$552 millions. Les Émirats arabes unis détiennent à eux seuls plus de 60 % de ce potentiel inexploité, abritant la plus grande raffinerie de sucre au monde Al Khaleej Sugar. Actuellement, les Émirats arabes unis exportent du sucre en valeur supérieure au niveau de référence prévu, vers l'Iran et la Tanzanie, tout en sous-exploitant son potentiel sur les marchés de la Ligue des États arabes, notamment l'Arabie saoudite, Oman, le Soudan et la Somalie.

Le secteur des produits laitiers se classe au deuxième rang avec un potentiel inexploité de plus de \$548 millions. L'Égypte et les Émirats arabes unis représentent ensemble près des deux tiers de ce potentiel. Là encore, le rôle des Émirats arabes unis en tant que plaque tournante du commerce régional stimule le potentiel à l'exportation dans ce secteur. Environ les trois quarts des importations de lait des Émirats arabes unis proviennent de Nouvelle-Zélande et sont ensuite distribués à des partenaires régionaux, dont l'Arabie saoudite et Oman. Dans le cas de l'Égypte, l'écart entre le potentiel intra-régional et les exportations effectives résulte d'une répartition sous-optimale des exportations entre les marchés. Par exemple, le fromage égyptien est à peine exporté vers l'Algérie malgré une demande importante, alors que les exportations vers l'Arabie saoudite, la Jordanie et le Liban, entre autres, dépassent déjà le niveau de référence et pourraient donc faire face à une concurrence plus vive à l'avenir.

Le secteur des animaux vivants détient \$487 millions de plus en potentiel inexploité courant. Toutefois, les animaux vivants font souvent l'objet d'interdictions temporaires d'importation imposées à des fournisseurs spécifiques, ce qui creuse un fossé entre les exportations effectives et potentielles qui seraient possible si seules l'offre, la demande et les conditions tarifaires étaient prises en compte. C'est également le cas de la Jordanie, qui représente plus de la moitié du potentiel inexploité courant du secteur. Le Koweït, par exemple, deuxième marché de la Jordanie avec un potentiel inexploité, interdit actuellement les importations d'animaux vivants en provenance de ce pays en raison des exigences liées aux Mesures sanitaires et phytosanitaires. Tant que cette interdiction ne sera pas levée, la Jordanie ne sera pas en mesure de débloquer cette possibilité d'exportation, quelle que soit sa part de marché importante de 7,2 % pour les ovins vivants et les importations du Koweït qui s'élèvent à plus de \$136 millions en moyenne entre 2013 et 2017.¹⁴

D'autres produits alimentaires offrent un potentiel de croissance des exportations intra-régionales supplémentaire de \$484 millions, s'il est possible de cibler les marchés qui offrent la meilleure demande et les meilleures conditions d'accès aux marchés aux fournisseurs régionaux. Par exemple, le potentiel à l'exportation de gommages à mâcher de l'Égypte reste presque entièrement inexploité aux Émirats arabes unis et en Iraq, bien que ces marchés soient les plus gros importateurs de la région avec des demandes respectives de \$43 et \$39 millions et offrent à l'Égypte un avantage tarifaire sur ses concurrents.

Le potentiel inexploité des fruits est dynamique dans une plus large mesure, mais un potentiel courant de \$208 millions subsiste également en Égypte, en Arabie saoudite, au Liban et aux Émirats arabes unis. Ce potentiel inexploité courant est particulièrement élevé en oranges et en dattes. Le secteur des fruits est un secteur dans lequel les frictions de marché liées aux MNT ont une forte influence. En outre, les marchés intra-régionaux ne sont pas toujours prioritaires. Par exemple, l'Égypte exporte plus de \$380,5 millions de fruits vers la Fédération de Russie, le Royaume-Uni et les Pays-Bas, tout en sous-estimant la demande sur les marchés régionaux, notamment les Émirats arabes unis, l'Iraq, la Jordanie, le Soudan et Oman.

En plus de parvenir à une plus grande intégration commerciale en exploitant les opportunités d'exportation existantes, les membres de la Ligue des États arabes peuvent également chercher à intensifier leurs échanges commerciaux entre eux en augmentant la complémentarité des modèles d'exportation et d'importation. Dans la section suivante, nous explorons les stratégies visant à renforcer la complémentarité en modifiant de façon stratégique la structure des exportations de la Ligue des États arabes en fonction de la demande régionale. Au chapitre 4, nous examinons plus en profondeur comment libérer le potentiel

¹⁴ Les importations moyennes entre 2013 et 2017 sont calculées avec des pondérations plus élevées pour les années plus récentes, afin de mettre davantage l'accent sur la tendance récente.

inexploité courant dans des secteurs clés en recherchant et en définissant les mesures non tarifaires contraignantes dans les secteurs clés de l'agroalimentaire et de la fabrication.

Accroître la complémentarité : diversifier le panier d'exportation régional en fonction de la demande

L'approfondissement de l'intégration commerciale régionale au-delà de ce qui peut être réalisé en tirant pleinement parti des opportunités d'exportation courantes inexploitées dépend de l'expansion de la structure des exportations en fonction de la demande. Les États arabes peuvent œuvrer à la réalisation de cet objectif par le biais de programmes de diversification ciblés. L'extension de l'offre d'exportation pour répondre à la demande régionale qui est actuellement satisfaite par des importations en provenance de fournisseurs non membres de la Ligue des États arabes rendrait les structures commerciales plus complémentaires sur le long terme. La méthode d'évaluation du potentiel à l'exportation et de la diversification de l'ITC définit les produits pour la diversification des exportations en fonction des capacités d'offre du pays exportateur et des conditions de demande et d'accès aux marchés dans les marchés cibles. Les opportunités de diversification des produits qui en résulteraient pourraient offrir des voies prometteuses pour améliorer l'adéquation entre les exportations régionales et les importations, si les décideurs choisissent de consacrer les ressources nécessaires au développement de ces nouvelles capacités de production et d'exportation.

Pour définir les opportunités pertinentes, nous calculons un indicateur de diversification des produits pour chaque pays ciblant la région arabe. Cet indicateur mesure la faisabilité relative de l'exportation de nouveaux produits en fonction de la proximité entre les produits que le pays exporte déjà de manière compétitive et les nouveaux produits à des fins de diversification ; il tient également compte de la demande et des conditions relatives d'accès au marché dans les États arabes pour faire en sorte que les initiatives de

Encadré 3 Identification des opportunités de diversification

Les opportunités de diversification sont les suivantes...

- Parmi les 100 premiers produits de l'Indicateur de diversification de produit pour chaque pays : « l'opportunité est exploitable et a de bonnes chances de succès à l'exportation régionale ».
- Produits pour lesquels la part des importations intra-régionales dans les importations totales du groupe de la Ligue des États arabes est inférieure à la moyenne : « l'intégration commerciale est faible ».
- Produits pour lesquels les « occasions d'affaire non exploitées » (voir ci-dessous) sont plus importantes que le potentiel à l'exportation total inexploité des fournisseurs actifs de la Ligue des États arabes : « ce faible niveau d'intégration commerciale ne peut être abordé par d'autres pays de la Ligue des États arabes sur la base de leurs performances courantes ».

Occasions d'affaire non exploitées : en moyenne, 12 % des importations de la Ligue des États arabes proviennent de fournisseurs régionaux. Pour calculer les occasions d'affaire non exploitées, la part des importations intra-régionales d'un produit donné est comparée à cette moyenne. Lorsqu'elles sont inférieures, les occasions d'affaire non exploitées sont définies comme l'écart entre le commerce intra-régional effectif du produit et un niveau hypothétique de commerce intra-régional si 12 % des importations du produit provenaient de fournisseurs régionaux.

diversification ne portent que sur des produits qui peuvent être exportés avec succès vers les partenaires régionaux. La faisabilité relative utilise la méthode « Product Space » (Hidalgo et al., 2007), qui cartographie l'écart entre le panier d'exportation courant d'un pays et un nouveau produit, en fonction de la fréquence à laquelle les pays exportent simultanément ces produits. Cette méthode repose sur l'hypothèse selon laquelle les produits que l'on trouve souvent ensemble dans les paniers d'exportation des pays exigent des capacités similaires. Un pays disposant déjà d'un large éventail des capacités requises devrait avoir plus de facilité à se diversifier dans un nouveau produit donné. Ces résultats sont également ajustés pour tenir compte des types de terres disponibles dans les différents pays, ainsi que de l'accès à la mer, afin de mieux adapter les produits proposés pour diversifier les ressources disponibles.

Les opportunités de diversification devraient être exploitées par les nouveaux fournisseurs sans remplacer les fournisseurs actifs afin d'améliorer la complémentarité et le commerce intra-régional.

Parmi les opportunités de diversification exploitables, nous ne prenons en compte que celles qui pourraient concourir à une plus grande intégration tout en évitant la concurrence intra-régionale. Pour ce faire, nous nous concentrons sur les produits pour lesquels la part des importations intra-régionales est inférieure à la part moyenne courante de 12 % des importations intra-régionales (voir tableau 1). Un indicateur appelé « occasions d'affaire non exploitées » est défini comme l'écart entre la valeur effective des importations intra-régionales et ce qu'il en serait si la part des importations intra-régionales était la même que celle observée en moyenne pour tous les produits.¹⁵ Nous n'indiquons que les options de diversification pour lesquelles cet écart ne peut être comblé par les fournisseurs actifs que s'ils parviennent à exploiter entièrement leur potentiel commercial. Cela nous permet de saisir la faisabilité relative de l'exploitation de nouveaux produits tout en choisissant les produits à plus forte répercussions pour ce qui est du renforcement de la complémentarité du commerce intra-régional, et en évitant toutefois la concurrence intra-régionale.

Les résultats sont présentés dans les tableaux 5 et 6, qui présentent un résumé des produits relativement exploitables par pays. Plus la couleur est foncée, plus un pays dispose de produits exploitables dans un secteur donné. L'indicateur du potentiel des occasions d'affaire non exploitées agrège les valeurs des occasions d'affaire non exploitées pour toutes les options de diversification définies dans ce secteur. Le potentiel total inexploité indique dans quelle mesure ce déficit commercial peut être comblé par les exportateurs courants de ces produits. Plus la différence restante est grande, plus la diversification de ces produits sera importante pour obtenir une meilleure adéquation entre les exportations de la région et sa structure d'importation.

Les véhicules à moteur offrent les plus grandes possibilités d'améliorer la complémentarité par une diversification ciblée.

Le graphique 3 montre que les exportations régionales de véhicules sont nettement inférieures aux importations régionales. En fait, de tous les secteurs où la diversification est possible, celui de l'automobile présente l'écart le plus important entre les « occasions d'affaire non exploitées » de \$4,8 milliards et le potentiel total inexploité de \$276 millions. Ainsi, même si les fournisseurs courants de la Ligue des États arabes comme l'Arabie saoudite, l'Égypte, le Maroc, la Tunisie et les Émirats arabes unis exploitent entièrement leur potentiel commercial, l'offre de produits dans le secteur automobile resterait nettement inférieure à la demande. Des mesures ciblées de diversification peuvent permettre de combler cet écart en renforçant la complémentarité des échanges. L'Arabie saoudite, par exemple, pourrait renforcer ses capacités de production et d'exportation de véhicules automobiles, de camions diesel et de remorques-citernes et se diversifier dans de nouveaux produits tels que les tracteurs routiers pour semi-remorques et les véhicules automobiles pour le transport de plus de dix passagers. La Tunisie pourrait également s'appuyer sur son expérience dans le domaine des véhicules à usage spécial, des remorques et des pièces détachées de véhicules et se diversifier dans le domaine des véhicules de passagers. Sur la base de sa structure d'exportation courante, l'Iraq pourrait poursuivre des activités de diversification pour développer les capacités d'exportation de véhicules destinés au transport des marchandises.

Les autres secteurs qui offrent de fortes incitations à la diversification pour stimuler la complémentarité des échanges régionaux sont l'habillement et la bijouterie. Le secteur de l'habillement a le deuxième plus grand écart entre les occasions d'affaire non exploitées et le potentiel inexploité total : sur les \$1,1 milliard d'occasions d'affaires non exploitées dans les options de diversification définies d'importations des partenaires régionaux à la part moyenne des importations intra-régionales, seulement \$273 millions seraient couverts si les fournisseurs courants exploitent complètement leur potentiel à l'exportation intra-régionale. Les résultats varient d'un pays à l'autre en fonction des structures d'exportation distinctes et des capacités inhérentes aux paniers d'exportation nationaux. Par exemple, dans le cas de l'habillement, l'Égypte, la Jordanie et la Tunisie, qui comptent parmi les plus grands exportateurs de vêtements de la région, ont de nombreuses possibilités d'élargir encore leur gamme de produits dans ce secteur. Par ailleurs, l'État de Palestine pourrait envisager le développement d'une nouvelle industrie de vêtements.

Dans le secteur de la bijouterie, les « occasions d'affaire régionales non exploitées » s'élèvent à près de \$850 millions, et seulement \$14 millions de cet écart pourrait être comblé si tous les fournisseurs courants de la Ligue des États arabes exploitaient le potentiel restant. Si les ressources le permettent, ce secteur pourrait offrir des opportunités de diversification à presque tous les membres de la Ligue des États arabes.

¹⁵ La moyenne prise en compte est celle calculée pour tous les produits de la liste positive de l'ITC, qui exclut le pétrole et les minéraux, le tabac, les munitions et quelques autres produits. La part des importations intra-régionales est de 12 %.

Les diamants, rubis, saphirs, pierres semi-précieuses et bijoux en argent font partie des meilleures opportunités de diversification.

Dans l'agroalimentaire, les huiles de viande et les huiles végétales offrent des options exploitables de diversification en vue de renforcer l'intégration régionale.

Dans l'ensemble des secteurs agricoles, l'écart entre les occasions d'affaire non exploitées dans la région et le potentiel restant des fournisseurs courants de la Ligue des États arabes est le plus important pour les huiles et graisses animales et végétales, atteignant \$358 et \$334 millions, respectivement. Ainsi, la diversification dans les produits de ces secteurs aurait le plus grand effet sur l'accroissement de l'intégration régionale par le biais d'une complémentarité accrue. Dans les deux secteurs, l'offre intra-régionale est déjà importante et les produits qui peuvent être diversifiés ont un potentiel de croissance des exportations d'environ \$8 millions et \$33 millions pour les huiles de viande et les huiles végétales, respectivement. L'écart restant peut être comblé par de nouveaux fournisseurs : les volailles congelées, la viande bovine et une gamme d'huiles comestibles occupent une place importante dans l'Indicateur de diversification de produit régional de plusieurs pays de la Ligue des États arabes. Alors que l'Égypte et la Somalie sont déjà des exportateurs prospères de viande, l'Iraq, Djibouti, la Mauritanie, le Yémen et l'État de Palestine pourraient s'évertuer à créer une industrie de la viande. En ce qui concerne les huiles et graisses végétales, les exportateurs régionaux peuvent s'appuyer sur les capacités sectorielles existantes et se tourner vers de nouveaux produits au Koweït, à Oman, au Soudan, aux Émirats arabes unis et au Yémen. D'autres partenaires régionaux peuvent développer de nouvelles capacités de production et d'exportation de pétrole aux Comores, à Djibouti, en Libye, en Somalie et au Qatar. Parmi les autres possibilités de diversification attrayantes dans les secteurs agroalimentaires, nous pouvons compter les produits du secteur du poisson et des mollusques et crustacés. Les fournisseurs courants ne sont pas en mesure de répondre à la demande régionale et le secteur présente des opportunités répandues et exploitables de diversification des produits pour les Comores, Djibouti, la Mauritanie, le Yémen et le Soudan.

Tableau 5 Possibilités de diversification dans les secteurs manufacturiers par pays

Secteur	Pays																	Indicateur de commerce manquant (\$ milliers)	Potentiel inexploité des exporteurs actuels (\$ milliers)							
	Iraq	Arabie Saoudite	Comores	Djibouti	Mauritanie	Somalie	Yemen	Egypte	Jordanie	Liban	Maroc	Oman	Palestine	Soudan	Syrie	Tunisie	EAU			Bahrain	Koweït	Algérie	Libye	Qatar		
Véhicules à moteur																								4,791,595	275,951	
Vêtements																									1,142,503	273,071
Bijoux et articles en métaux précieux																									849,138	13,553
Métaux précieux																									558,593	13,165
Autres métaux																									522,551	1,127
Équipement électronique																									305,098	113
Optique, horlogerie, instruments médicaux																									294,959	10,503
Plastique & caoutchouc																									279,108	28,639
Machines																									378,160	134,564
Produits manufacturés divers																									196,502	11,242
Métaux ferreux																									179,010	13,135
Produits en bois																									175,288	13,852
Chaussures																									138,425	20,634
Textile de maison																									128,238	11,643
Avions, véhicules spatiaux																									113,827	7,909
Tapis																									104,362	6,019
Produits chimiques																									83,616	5,238
Tissus synthétiques																									78,146	3,025
Céramique																									59,256	2,869
Produits minéraux																									44,529	1,662
Autres produits textiles																									50,261	8,572
Bateaux																									27,163	3,897
Produits métalliques																									28,433	5,318
Produits de beauté & parfums																									23,786	2,054
Autres véhicules																									19,389	637
Produits en papier																									12,523	4,026
Perles et pierres (semi-)précieuses																									8,434	3,199
Latex & caoutchouc naturels																									2,794	69
Autres tissus																									2,295	192
Cuirs, peaux & produits dérivés																									2,190	171
Autres tissus naturels (lin, chanvre, etc.)																									2,168	370
Laine & poils d'animaux																									1,969	442

Remarque : les couleurs plus foncées indiquent un plus grand nombre de possibilités de diversification allant de 1 à 39.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

Tableau 6 Possibilités de diversification dans les secteurs agroalimentaires par pays

Secteur	Pays																	Indicateur de commerce manquant (\$ milliers)	Potentiel inexploité des exporteurs actuels (\$ milliers)							
		Iraq	Arabie Saoudite	Comores	Djibouti	Mauritanie	Somalie	Yemen	Egypte	Jordanie	Liban	Maroc	Oman	Palestine	Soudan	Syrie	Tunisie			EAU	Bahrain	Koweït	Algérie	Libye	Qatar	
Viande (sauf volaille)		■		■	■	■	■	■		■	■		■	■							■	■		■	366,206	8,048
Matières grasses végétales				■	■	■	■					■						■		■		■			367,290	32,974
Viande (volaille)										■															299,801	6,149
Résidus végétaux & nourriture pour animaux				■	■	■		■						■								■	■		293,510	5,087
Boissons (alcoolisées)		■	■	■		■																			52,524	4,632
Poisson & fruits de mer		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	69,382	24,267
Fruits à coque											■			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	49,266	5,062
Bois et produits végétaux		■			■			■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	39,156	1,380
Fruits								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	23,143	1,728
Coton		■		■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	29,314	8,951
Autres produits alimentaires				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	21,027	1,882
Cacao et produits dérivés				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	12,310	455
Épices								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	9,942	159
Riz*								■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	8,217	57
Boissons (non alcoolisées)				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	6,178	806
Autres produits animaux (comestibles)														■				■						■	12,405	9,681
Autres cultures				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	846	107
Produits animaux (non comestibles)				■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	■	308	28

*toutes les possibilités de diversification concernent le riz transformé.

Remarque : les couleurs plus foncées indiquent un plus grand nombre de possibilités de diversification allant de 1 à 8. Dans le secteur agroalimentaire, les produits doivent satisfaire à un critère supplémentaire pour garantir que la diversification des exportations s'effectue uniquement dans les pays qui n'ont pas de déficits commerciaux importants pour ces produits. Ce critère est défini comme $\frac{X_{ik}-M_{ik}}{X_i-M_i} > -0,5 \%$.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

CHAPITRE 4 S'ATTAQUER AUX FRICTIONS POUR DEBLOQUER DES OPPORTUNITES D'EXPORTATION REGIONALES

La région de la Ligue des États arabes connaît un nombre élevé de frictions de marché liées aux MNT qui portent préjudice aux exportateurs régionaux. Des mesures ciblées devront être prises pour relever les défis tant transversaux que sectoriels. Dans ce chapitre, nous examinons les obstacles au commerce rapportés dans l'enquête de l'ITC auprès des entreprises sur les mesures non tarifaires menée dans cinq États arabes.¹⁶ Nous avons sélectionné huit secteurs dans lesquels les MNT intrarégionales ont une forte influence et dont l'énorme potentiel d'exportation inexploité est la conséquence des frictions de marché. Chaque secteur mis en évidence offre un potentiel de croissance des exportations d'au moins \$200 millions. Au total, des exportations intrarégionales supplémentaires de \$4 milliards seraient possibles si toutes les frictions dans ces secteurs, y compris celles liées aux MNT, étaient résolues.

Le reste de ce chapitre présente, pour chacun des secteurs sélectionnés, les combinaisons exportateur-marché présentant le potentiel inexploité courant le plus élevé pour les exportations intrarégionales et résume certains des défis liés aux MNT tels qu'ils ont été décrits dans les enquêtes sur les entreprises menées par l'ITC dans cinq pays arabes.

Secteurs manufacturiers

Dans le secteur manufacturier, nous mettons l'accent sur quatre domaines clés dans lesquels l'élimination des frictions sur le marché liées aux MNT peut donner un élan considérable au commerce intrarégional. Les secteurs des machines, matières plastiques, caoutchouc et produits minéraux constituent les secteurs manufacturiers qui comptent le plus grand nombre de MNT aux procédures contraignantes dans le commerce dans la région de la Ligue des États arabes. Le secteur de l'habillement a également fait l'objet d'un nombre important de rapports relatifs aux MNT contraignantes et détient un potentiel inexploité courant de plus de \$450 millions pour les exportations intrarégionales. L'exploitation du potentiel de ces quatre secteurs clés se traduirait par des exportations supplémentaires de \$2,8 milliards dans la région arabe.

Machines

Le secteur des machines recèle un potentiel inexploité courant de plus de \$1 milliard pour les exportations intrarégionales, ce qui signifie que près des deux tiers des possibilités de croissance des exportations pourraient être exploitées si les frictions du marché étaient pleinement réglées. Près de la moitié de ce potentiel inexploité courant est répartie entre les 10 principales paires exportateurs-importateurs (graphique 13). Les produits clés dans ce secteur visant à promouvoir le commerce intrarégional sont, entre autres, les faisceaux d'allumage, les conducteurs électriques, les machines de climatisation, les réfrigérateurs, les chauffe-eau, les fils, etc. Comme nous l'avons mentionné au chapitre 3, bien que la demande régionale pour certains de ces produits soit importante, les exportateurs régionaux ne ciblent pas efficacement les marchés de la Ligue des États arabes pour ces produits.

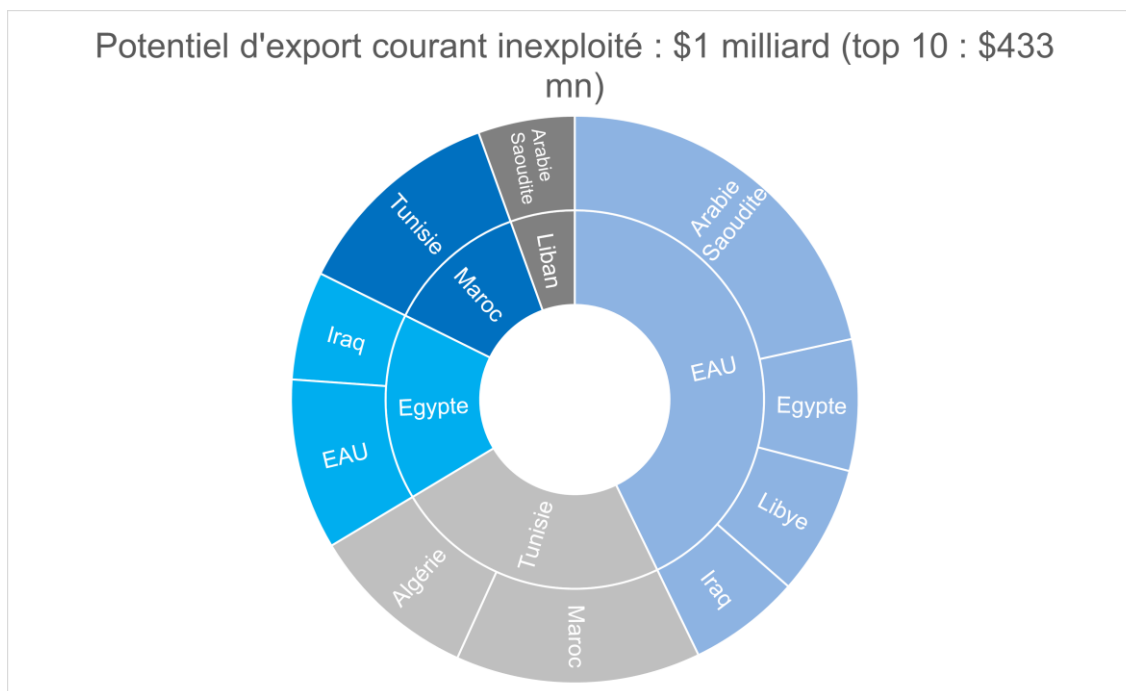
Pour exploiter l'important potentiel courant du secteur des machines, les importateurs et les exportateurs devront collaborer pour surmonter les diverses frictions du marché. La complexité et la sophistication technique des produits de ce secteur sont à l'origine des difficultés considérables que rencontrent les exportateurs régionaux pour satisfaire aux exigences en matière d'évaluation de conformité des produits et obtenir et faire reconnaître les certificats d'origine. Dans l'ensemble, les exportateurs arabes ont déclaré que 133 MNT constituent un fardeau pour le commerce intrarégional dans ce secteur.

28 de ces MNT problématiques sont à l'origine des entraves à l'exportation vers le marché saoudien, qui est également le plus grand marché, tant pour ce qui est des exportations courantes (\$1,2 milliard) que pour ce qui est du potentiel inexploité d'exportations intrarégionales (\$210,9 millions). 25 autres MNT contraignantes ont été rapportées concernant les exportations de machines vers le marché soudanais, avec un potentiel d'importation courant inexploité de près de \$23 millions. Les exportateurs de machines ont également

¹⁶ Égypte, Jordanie, Maroc, Tunisie, État palestinien.

rapporté des difficultés à exporter vers l'Algérie (14), l'Iraq (10), la Libye (8), la Tunisie (7), le Yémen (5), le Liban (5), le Maroc (4), la Jordanie (4), le Koweït (3), les Émirats arabes unis (3), Oman (2), Qatar (2), Mauritanie (1) et Égypte (1).

Graphique 13 Les 10 principales combinaisons exportateur-marché avec un potentiel inexploité courant dans le secteur des machines



Remarque : Le graphique montre les exportateurs du cercle intérieur et les principaux marchés d'importation respectifs du cercle extérieur.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

Les exportateurs de machines sont accablés par des réglementations différentes et des procédures exigeantes d'évaluation de conformité.

En ce qui concerne les réglementations techniques, l'évaluation de conformité des produits et les procédures connexes, les exportateurs ont fait des observations sur l'hétérogénéité et la rigueur des réglementations de la consommation d'énergie des machines. Rapport en a été fait pour les exportations vers les marchés tunisien et saoudien. Par exemple, les exportateurs jordaniens ont fait état de difficultés particulières liées aux restrictions sur l'utilisation du fréon, un gaz réfrigérant utilisé dans la production de réfrigérateurs, ainsi qu'aux normes d'efficacité énergétique rigoureuses. Les exportateurs jordaniens ont également relevé des difficultés liées à la reconnaissance de leurs certificats de conformité locaux en Arabie saoudite et aux nouveaux essais qui ont été effectués en Arabie saoudite, ce qui a entraîné des coûts et des retards supplémentaires. En outre, les exportateurs ont également exprimé leur frustration face aux obstacles procéduraux liés à ces évaluations. Par exemple, les exportateurs égyptiens ont noté que les autorités douanières saoudiennes exigent un certificat de conformité pour le produit selon les normes européennes, mais ce certificat n'est accepté que lorsqu'il vient d'une société privée située à Alexandrie. La spécificité de cette exigence d'inspection et de certification entraîne des semaines de retard et des coûts élevés. Les exportateurs vers le Liban et l'Algérie ont également été confrontés à des exigences similaires en matière d'inspection par des entreprises privées à des coûts élevés. Des difficultés liées à la reconnaissance des certificats de conformité ont également été relevées par les exportateurs en Arabie saoudite, en Iraq et en Égypte.

« Tous les détails du certificat d'origine GAFTA doivent être rédigés en langue arabe, ce qui est difficile car certaines spécifications et certains chiffres ne peuvent pas et ne doivent pas être traduits ».

Exportateur égyptien de machines de climatisation aux Émirats Arabes Unis

Le caractère sophistiqué d'une machine avec de nombreux composants crée des difficultés à prouver ses origines.

Les exportateurs de près de la moitié des produits du secteur des machines ont exprimé des difficultés à obtenir des certificats d'origine, la reconnaissance de ceux-ci, ainsi que les obstacles procéduraux rencontrés dans le processus, notamment en ce qui concerne le nombre de documents qui doivent être fournis. Ces contraintes ont été rapportées par de nombreux exportateurs desservant les marchés algérien, mauritanien, égyptien, irakien, libyen, marocain, soudanais, tunisien, des Émirats arabes unis et saoudien. De plus, les exigences linguistiques créent des obstacles. En Iraq, les certificats d'origine étaient exigés en anglais et le certificat en arabe était refusé pour les exportateurs jordaniens. Par contre, dans de nombreux États arabes, les exigences stipulent que tous les détails du certificat d'origine GAFTA soient rédigés en langue arabe, ce qui crée des difficultés pour certaines spécifications techniques. Cela a été rapporté comme problématique par les exportateurs de machines en Arabie saoudite, au Soudan, en Tunisie, aux Émirats arabes unis, au Bahreïn, en Jordanie, au Koweït, au Liban, à Oman, au Qatar, en Algérie, au Maroc, en Syrie et en Libye.

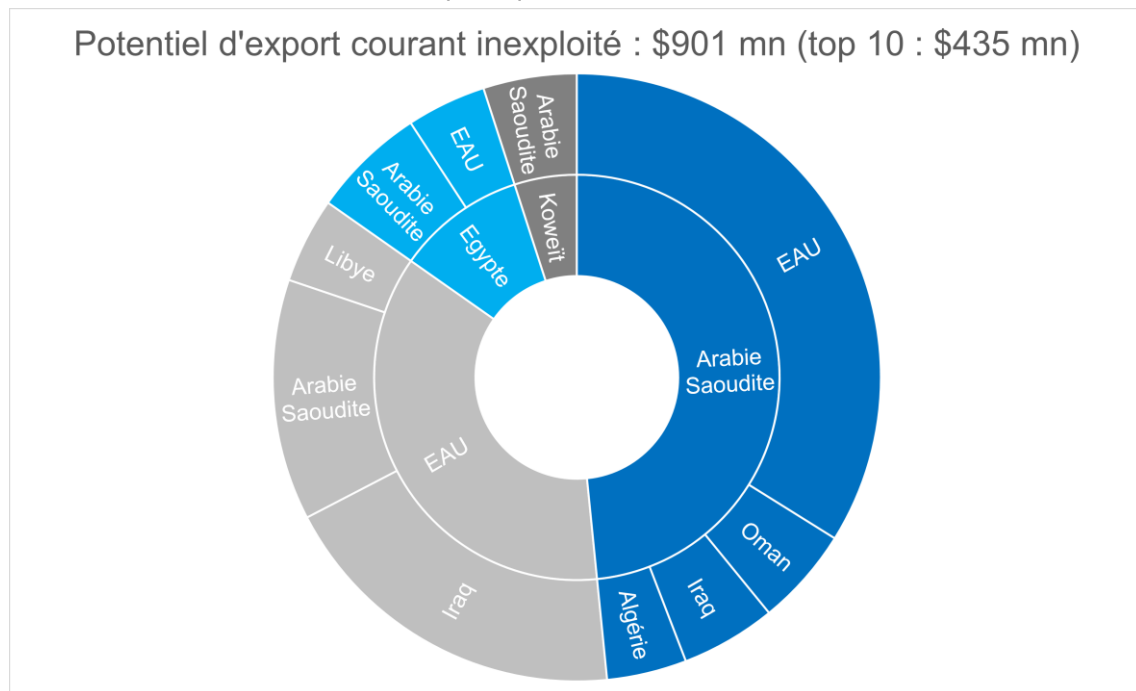
Les complications au niveau de la frontière entraînent des retards et des difficultés supplémentaires aux exportateurs de machines.

En outre, les tracasseries douanières constituent des obstacles pour les exportateurs du secteur des machines. Les exportateurs régionaux ont déploré les procédures d'inspection fastidieuses, longues et excessivement rudes, la classification erronée des produits et l'exigence de paiements supplémentaires pour accélérer les processus, ainsi que les procédures fastidieuses de légalisation des documents dans plusieurs institutions. Les exportateurs ont également noté les difficultés liées à la documentation rigoureuse nécessaire pour prouver qu'aucun composant ne provenait d'Israël.

Plastiques et caoutchouc

Même si dans le secteur des matières plastiques et du caoutchouc, le potentiel d'exportation courant qui reste inexploité est relativement faible (18 %), la taille même du secteur offre d'importantes possibilités de croissance des exportations, d'une valeur d'environ \$901 millions. En même temps, les résultats d'enquêtes menées dans cinq pays arabes révèlent que 54 MNT représentent des goulets d'étranglement dans les échanges au sein de la Ligue des États arabes. L'Arabie saoudite représente à elle seule plus d'un tiers du potentiel inexploité dans ce secteur au sein de la Ligue des États arabes en raison de ses bonnes performances en matière d'exportation au cours des années précédentes, ce qui lui a permis d'atteindre une part de marché mondiale de 21 % pour des produits clés. Les produits ayant le plus grand potentiel inexploité dans ce secteur comprennent le polyéthylène, les pneus, le polypropylène, les bouteilles en plastique, la vaisselle en plastique et les films plastiques. Parmi les principaux importateurs régionaux qui disposent d'un potentiel inexploité courant dans ce secteur, on peut citer les Émirats arabes unis, l'Égypte, l'Arabie saoudite, l'Algérie, l'Iraq et la Jordanie. Du côté de la demande, la croissance rapide des importations est le moteur du potentiel. Aux Émirats arabes unis, qui représentent la plus grande part des importations, la demande devrait croître de plus de 65 % en moyenne au cours des cinq prochaines années. En Égypte, la croissance des importations de certains produits de ce secteur devrait dépasser 80 % au cours des cinq prochaines années.

Graphique 14 Les 10 principales combinaisons exportateur-marché avec un potentiel inexploité courant dans le secteur des matières plastiques et caoutchouc



Remarque : Le graphique montre les exportateurs du cercle intérieur et les principaux marchés d'importation respectifs du cercle extérieur.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

L'obtention de certificats d'origine constitue un obstacle majeur pour les exportateurs de matières plastiques dans tous les États de la Ligue des États arabes.

Pour exploiter efficacement l'énorme potentiel courant de ce secteur, les exportateurs et les importateurs devront faire face aux frictions y relatives qui règnent sur le marché. Les principales contraintes sont liées à l'obtention des certificats d'origine. Par exemple, les exportateurs égyptiens de tubes en caoutchouc vers l'Algérie ont rapporté que les conditions requises pour la délivrance d'un certificat d'origine GAFTA englobent le nom et les coordonnées du producteur, qui sont considérés comme des informations confidentielles. Les exportateurs se sont également dit préoccupés par les obstacles procéduraux auxquels ils se heurtent dans le processus d'obtention d'un certificat d'origine, notamment les coûts élevés des exportations vers l'Arabie saoudite, la Tunisie, l'Algérie et l'Iraq. Par exemple, les exportateurs jordaniens de tubes en plastique à destination de l'Iraq ont déclaré que l'authentification du certificat d'origine par le ministère jordanien des Affaires étrangères et l'ambassade d'Iraq était obligatoire, entraînant des frais supplémentaires élevés. Les exportateurs jordaniens d'articles en plastique vers les Émirats arabes unis ont également déclaré être préoccupés par les coûts élevés et les longues périodes d'attente pour les certificats d'origine.

« L'entreprise possède des succursales dans d'autres pays et réexporte parfois les marchandises précédemment importées qui ne proviennent pas d'Égypte, vers ses succursales à l'étranger. Les pays importateurs exigent un certificat d'origine qui est très difficile à obtenir. »

Exportateur égyptien de matières plastiques

Les exigences en matière d'évaluation de conformité et d'essais des produits s'avèrent contraignantes pour les exportateurs régionaux de matières plastiques.

Les exportateurs de matières plastiques de l'Égypte, de la Jordanie et de l'État de Palestine ont relevé des normes d'essais extrêmement strictes concernant la coloration utilisée dans leurs produits, ainsi que les difficultés administratives et les coûts liés à l'obtention de certificats de conformité pour leurs produits. Ces

défis ont entraîné des coûts supplémentaires et des retards aux exportateurs en raison des différences de normes et de procédures entre les marchés régionaux.

Parmi les autres facteurs à l'origine de coûts supplémentaires et des retards pour les exportateurs dans ce secteur, on peut citer les difficultés liées aux inspections avant expédition, en particulier en Arabie saoudite. En outre, les exportateurs régionaux de matières plastiques ont fait état de difficultés particulières à exporter vers le marché soudanais en raison des interdictions temporaires d'importation et des restrictions de change.

« Les autorités douanières saoudiennes refusent d'appliquer les règles d'origine préférentielles de la GAFTA. Ils exigent également une marque d'origine claire « Made in Egypt » sur chaque groupe de plaques exportées ».

Exportateur égyptien de marbre vers l'Arabie Saoudite

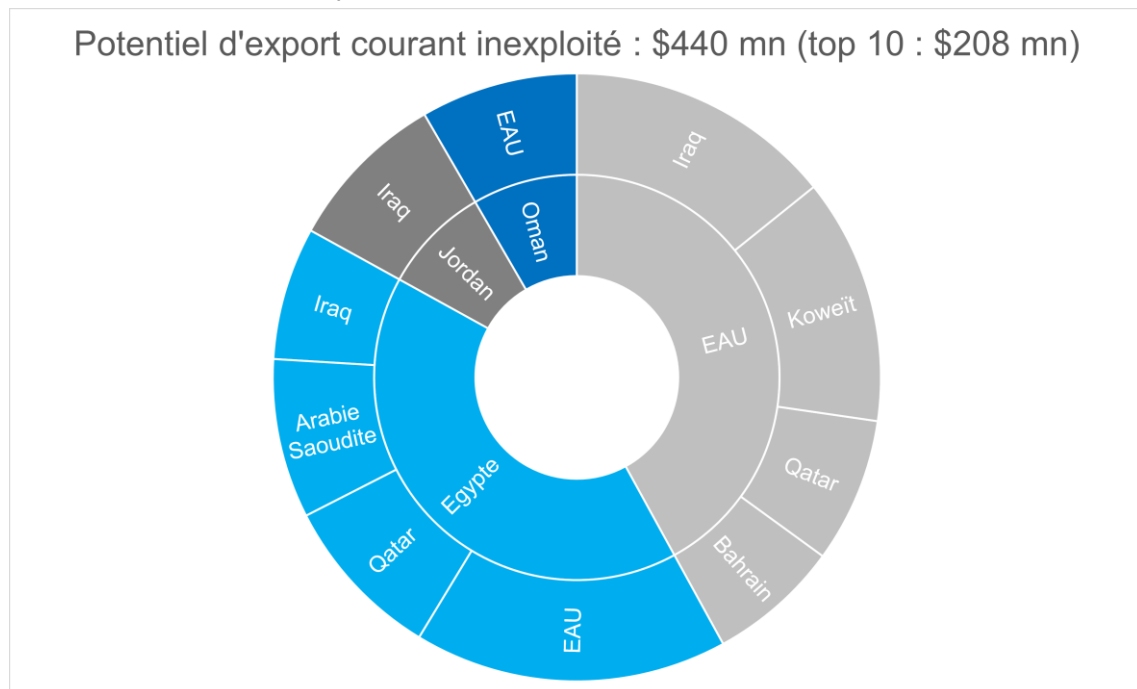
Les produits minéraux (hors-pétrole)

Dans le secteur des produits minéraux hors-pétrole, les exportateurs régionaux pourraient engranger \$440 millions supplémentaires d'exportations intrarégionales si les frictions du marché qui entravent le commerce dans ce secteur étaient résolues. Les Émirats arabes unis, l'Égypte, la Jordanie et Oman offrent d'importantes possibilités de croissance des exportations dans ce secteur (graphique 15), qui représentent ensemble 83 % du potentiel total courant inexploité de la région dans ce secteur. La plupart des exportations supplémentaires semblent possibles dans les produits du ciment, le marbre et les pierres de construction. La part du potentiel d'exportation total courant inexploité est particulièrement élevée sur certains marchés comme l'Arabie saoudite et l'Irak. Cela donne à penser que ces exportations ne s'effectuent pas actuellement dans les quantités compte tenu de l'offre, la demande et les droits de douane, et la facilité globale avec laquelle les exportateurs peuvent faire du commerce sur ces marchés. Les MNT peuvent expliquer cela en partie : 53 MNT ont été rapportées comme contraignantes pour le commerce intrarégional dans ce secteur.

Les différences dans les exigences en matière d'étiquetage et les difficultés liées aux certificats d'origine entravent les exportations régionales de produits minéraux.

Les exigences en matière d'étiquetage ainsi que le processus d'obtention et de reconnaissance des certificats d'origine posent souvent des problèmes pour les exportations dans ce secteur. Les exportateurs régionaux ont souligné l'hétérogénéité de l'étiquetage des produits de ce secteur dans les pays arabes. Par exemple, les exportateurs égyptiens de ciment vers la Jordanie ont mentionné une date de production spécifique qui doit être indiquée en plus de la date d'expiration, alors qu'en Syrie il semble y avoir des limites strictes à la durée des dates d'expiration maximales pour le même produit. En outre, la Syrie exige que toutes les étiquettes soient en papier, refusant les étiquettes en polypropylène acceptées par les autres marchés de la région. Les exportateurs de marbre et de granit vers l'Arabie saoudite ont également constaté un manque de transparence dans les exigences spécifiques d'étiquetage d'origine sur les carreaux individuels, ce qui n'est pas le cas sur les autres marchés. Les exigences en matière d'étiquetage sont davantage compliquées par les spécifications linguistiques. Les exportateurs égyptiens de produits asphaltiques vers l'Algérie, le Maroc, Oman, le Qatar, l'Arabie saoudite et la Libye ont indiqué que toutes les mentions requises dans le certificat d'origine GAFTA doivent être rédigées uniquement en arabe, faute de quoi le certificat est refusé. Les exportateurs régionaux ont également mentionné les obstacles liés à l'obtention et à la reconnaissance des certificats d'origine lorsqu'ils exportent vers le Maroc, l'Arabie saoudite, la Jordanie, Bahreïn, le Koweït, le Qatar et les Émirats arabes unis.

Graphique 15 Les 10 principales combinaisons exportateur-marché avec un potentiel inexploité courant dans le secteur des produits minéraux



Remarque : Le graphique montre les exportateurs du cercle intérieur et les principaux marchés d'importation respectifs du cercle extérieur.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

Les exigences en matière d'évaluation de conformité et d'essais créent des blocages pour les exportateurs de produits minéraux.

Les difficultés d'obtention des certificats de conformité et les différentes exigences en matière d'essais sur les marchés régionaux compliquent les procédures d'exportation pour les exportateurs régionaux. Par exemple, les exportateurs palestiniens de marbre ont noté les difficultés rencontrées dans les procédures d'essai au Koweït, à Bahreïn, au Qatar et en Arabie saoudite.

Secteur de l'habillement

Le secteur de l'habillement dispose d'un potentiel inexploité courant de près de \$467 millions pour les exportations intrarégionales. La plus grande part de ce potentiel est détenue par l'Égypte, qui représente 36 % du total intrarégional. Les produits ayant le plus grand potentiel de croissance à l'exportation sont les pantalons et les T-shirts en coton pour hommes. Actuellement, ces produits ne sont pas exportés vers les marchés de la Ligue des États arabes dans les quantités attendues sur la base de questions relatives à l'offre, à la demande et aux droits de douane, ainsi qu'à la facilité globale avec laquelle les exportateurs peuvent faire du commerce avec les marchés régionaux. Actuellement, les exportations les plus importantes de ces produits visent les marchés des États-Unis et de l'Europe, en accordant moins d'attention au commerce intrarégional. En même temps, il a été démontré au chapitre 3 que même en exploitant pleinement le potentiel d'exportation, le déficit résultant des occasions d'affaire non exploitées ne pourrait pas être comblé et qu'une diversification vers d'autres produits de confection serait nécessaire pour satisfaire la demande régionale.

Les MNT peuvent expliquer en partie les niveaux d'échanges intrarégionaux relativement faibles : 20 MNT ont été rapportées comme contraignantes pour le commerce intrarégional dans le secteur des produits de l'habillement. Les 10 principales combinaisons de marchés et d'exportateurs dans ce secteur représentent près de la moitié du potentiel inexploité courant de la Ligue des États arabes du secteur (graphique 16), ce qui indique une marge considérable de croissance des exportations intra-régionales si les initiatives visant à remédier aux frictions du marché dans ce secteur se révèlent efficaces.

« Les services douaniers soudanais n'appliquent pas pleinement le traitement préférentiel dans le cadre de l'accord du COMESA, bien que les produits soient conformes aux exigences des règles d'origine »

Exportateur égyptien de pyjamas pour hommes

Afin de développer ce potentiel, des actions ciblées seront nécessaires pour relever les défis liés aux règles et certificats d'origine, aux essais et à la certification des produits, ainsi qu'à d'autres mesures financières.

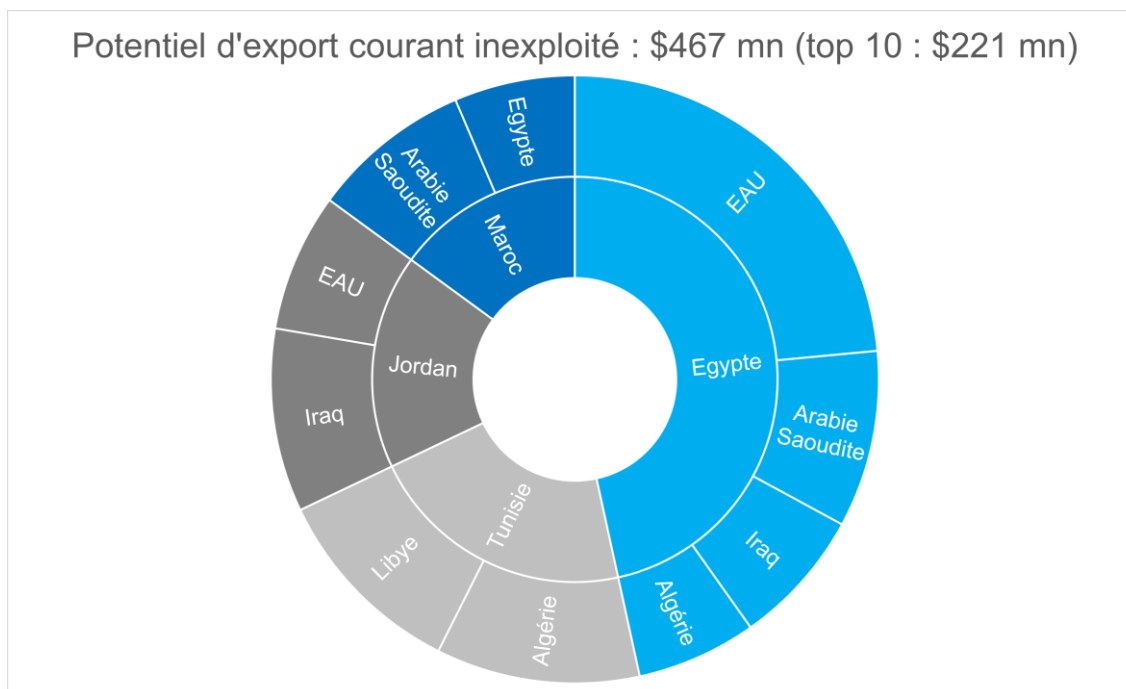
Les difficultés liées aux règles et aux certificats d'origine constituent une contrainte majeure pour les exportateurs intra-régionaux de vêtements.

Sur les 20 MNT rapportées dans ce secteur, 15 concernent des préoccupations relatives aux règles d'origine et à la documentation nécessaire pour prouver l'origine des marchandises. Les exportateurs régionaux ont exprimé leurs inquiétudes concernant le fait qu'ils ne bénéficiaient pas d'un traitement préférentiel même après avoir fourni les documents requis au moment de l'exportation vers le marché soudanais. Ils ont par ailleurs exprimé leur frustration face à l'évolution des exigences en matière de certificats et aux retards dans les exportations vers l'Irak, l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis, le Soudan et l'État de Palestine.

Des mesures d'évaluation de conformité divergentes et complexes posent des défis aux exportateurs régionaux.

Le processus d'évaluation et de reconnaissance de la conformité des produits n'est pas harmonisé entre les produits et les pays de la région, ce qui crée des obstacles inattendus pour les exportateurs. Par exemple, les exportateurs jordaniens de vêtements destinés au marché saoudien se sont dit préoccupés par les difficultés qu'ils rencontrent le long du processus d'évaluation de conformité. D'autres exportateurs du marché ont également noté les coûts élevés et les retards liés à ce processus.

Graphique 16 Les 10 principales combinaisons exportateur-marché avec un potentiel inexploité courant dans le secteur de l'habillement



Remarque : Le graphique montre les exportateurs du cercle intérieur et les principaux marchés d'importation respectifs du cercle extérieur.

Source :: Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

Autres secteurs manufacturiers

Le secteur des métaux ferreux et celui des autres métaux détiennent un potentiel à l'exportation intra-régionale courant inexploité de plus de \$700 millions, et pourtant il n'y a que quelques MNT qui ont été rapportés comme contraignants. L'Égypte est le seul pays parmi les principaux exportateurs dans ces secteurs où l'enquête de l'ITC a été menée. Bien que l'Égypte puisse augmenter ses exportations intra-régionales de \$111 millions si les frictions sont éliminées, ces exportations semblent être liées à des facteurs autres que les MNT. Le seul obstacle au commerce rapporté concerne les difficultés rencontrées lors de la reconnaissance des certificats d'origine sur le marché soudanais.

Secteurs agroalimentaires

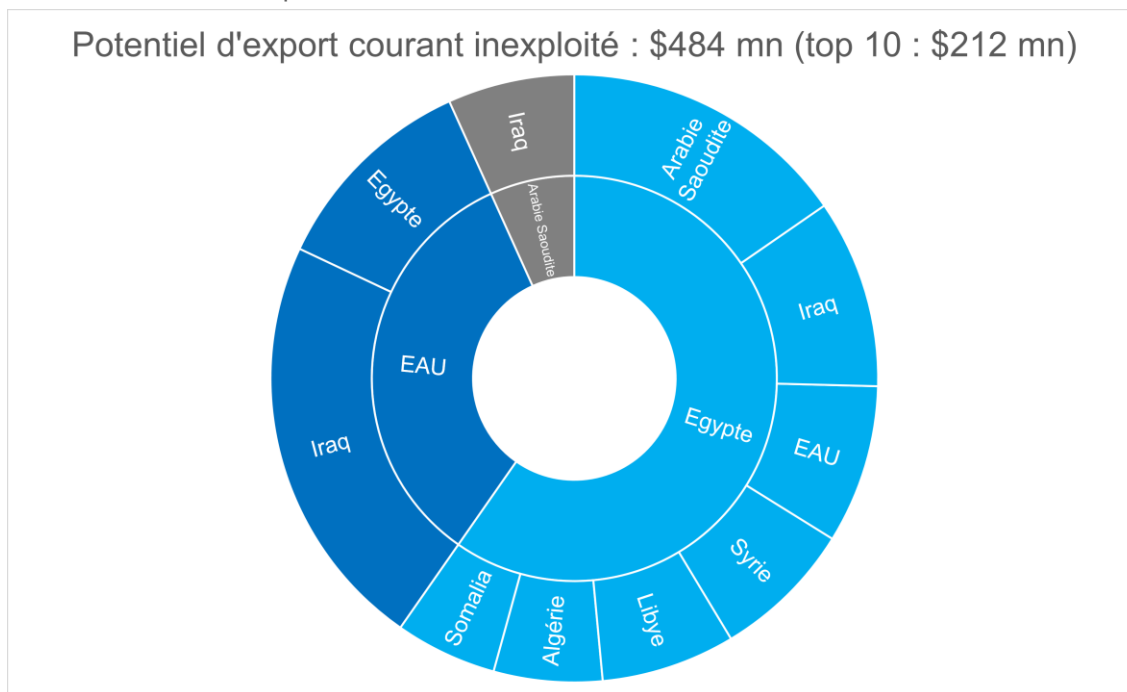
En agriculture, les secteurs qui comptent un nombre important de MNT intra-régionales contraignantes comprennent d'autres produits alimentaires, des huiles et graisses végétales, des fruits et des boissons non alcoolisées dont le potentiel inexploité courant combiné dépasse \$1,2 milliard. Pour développer une partie de ce potentiel et renforcer l'intégration commerciale régionale, il est important de comprendre les frictions liées aux mesures non tarifaires, auxquelles se heurtent certains exportateurs sur le marché régional par secteur.

Autres produits alimentaires

Le secteur des autres produits alimentaires détient un potentiel inexploité courant de \$484 millions dans une gamme de produits dont le pain, les pâtisseries, les gâteaux, les biscuits sucrés, la crème glacée, les légumes préparés, les sauces, les pâtes non cuites, les gommes à mâcher, les céréales, les olives et les soupes. Compte tenu de cette large gamme de produits, les exportateurs et importateurs aux potentiels inexploités sont souvent les mêmes. Si les frictions du marché sont éliminées, l'Égypte pourrait augmenter de \$5,5 millions ses exportations de gomme à mâcher vers les Émirats arabes unis, tandis que les Émirats arabes unis, à leur tour, disposaient d'un potentiel inexploité de \$22 millions d'exportation de préparations

alimentaires vers l'Égypte. Les 10 combinaisons marché-exportateur de ce secteur représentent 44 % du potentiel inexploité courant dudit secteur.

Graphique 17 Les 10 principales combinaisons exportateur-marché avec un potentiel inexploité courant dans les autres produits alimentaires



Remarque : Le graphique montre les exportateurs du cercle intérieur et les principaux marchés d'importation respectifs du cercle extérieur.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

Les exportateurs régionaux dans le secteur des autres produits alimentaires ont fait état de 113 MNT contraignantes qui entravent le commerce intra-régional. L'Arabie saoudite est le marché qui compte le plus grand nombre de MNT (21) et, parallèlement, le plus grand marché d'importation. Le pays dispose d'un potentiel intra-régional d'importation de \$59 millions d'autres produits alimentaires qui pourrait être exploité en cas de suppression totale des frictions. Parmi les autres marchés où les MNT prédominent dans ce secteur, on compte la Libye (9), l'Irak (9), la Jordanie (9), l'Algérie (8), les Émirats arabes unis (8), Bahreïn (7), le Liban (7), le Soudan (6) et le Maroc (6).

La diversité des réglementations techniques et les exigences élevées en matière d'évaluation de conformité entravent les exportations intra-régionales d'autres produits alimentaires.

Pour que le potentiel non exploité à cause des frictions puisse l'être dans ce secteur, divers obstacles doivent être surmontés. Vu la diversité des réglementations liées aux mesures sanitaires et phytosanitaires nationales dans les pays arabes et leur nombre, l'une des principales contraintes est la reconnaissance de l'évaluation de conformité. Les coûts associés aux certificats de conformité ont été mis en évidence par les exportateurs jordaniens vers l'Irak et la Libye. Par exemple, les exportateurs ont exprimé des difficultés à obtenir et à faire reconnaître des certificats sanitaires lorsqu'ils exportent en Arabie saoudite, aux Émirats arabes unis, en Jordanie, au Koweït, au Bahreïn, au

« Bien que les produits soient conformes aux règles d'origine de l'accord GAFTA, l'entreprise paie toujours des droits de douane à l'exportation vers ces marchés et ne bénéficie pas du traitement préférentiel promis. »

Exportateur tunisien de produits de confiserie

Qatar et en Syrie. La nature hétérogène des réglementations d'un pays à l'autre en ce qui concerne la composition des produits est également à l'origine d'autres difficultés. En effet, les exportateurs de la pâte de sésame tahini vers l'Arabie saoudite ont noté que les réglementations concernant la proportion de calcium autorisée dans la norme du produit diffèrent de celles de tous les autres pays arabes. De plus, les exigences

de certification liées à la traçabilité créent des obstacles supplémentaires pour les exportateurs desservant les marchés jordanien et saoudien. Par ailleurs, l'accès limité aux installations d'essais pour les essais obligatoires, les exigences divergentes en matière d'essais et les coûts élevés des essais ont été rapportés comme problématiques lors de l'exportation vers le Yémen, l'Irak, le Liban, la Tunisie, la Libye et Oman. La nature des essais requis varie également d'un marché à l'autre, certains importateurs exigeant des essais de rayonnement.

Les règles d'origine et la reconnaissance des certificats d'origine accroissent les défis auxquels font face les exportateurs de produits alimentaires.

Les difficultés d'obtention et de reconnaissance des certificats d'origine constituent une autre préoccupation majeure rapportée par les exportateurs vers le Maroc, l'Algérie, la Tunisie, le Soudan, l'Irak et la Libye. De nombreux exportateurs se sont plaints de ne bénéficier d'aucun accès préférentiel par l'intermédiaire du GAFTA et d'être contraints de payer des droits de douane. Aussi, les exportateurs intra-régionaux ont exprimé leur frustration face aux obstacles de procédure associés tels que des retards et des coûts supplémentaires à la frontière lorsqu'ils exportent vers le Bahreïn, les Émirats arabes unis, l'Arabie saoudite, le Qatar et le Koweït.

Les obstacles de procédure augmentent le temps et le coût de l'exportation.

Les obstacles de procédure tels que les exigences liées à la légalisation obligatoire des documents et les frais connexes constituaient une autre préoccupation lors de l'exportation vers l'Arabie saoudite, le Koweït, l'Irak et les Émirats arabes unis. Des exigences très strictes en matière d'étiquetage concernant la description du produit, la taille des caractères et les aspects linguistiques ont été rapportées par les exportateurs vers la Jordanie, l'Arabie saoudite, le Liban et le Koweït.

Huiles et graisses végétales

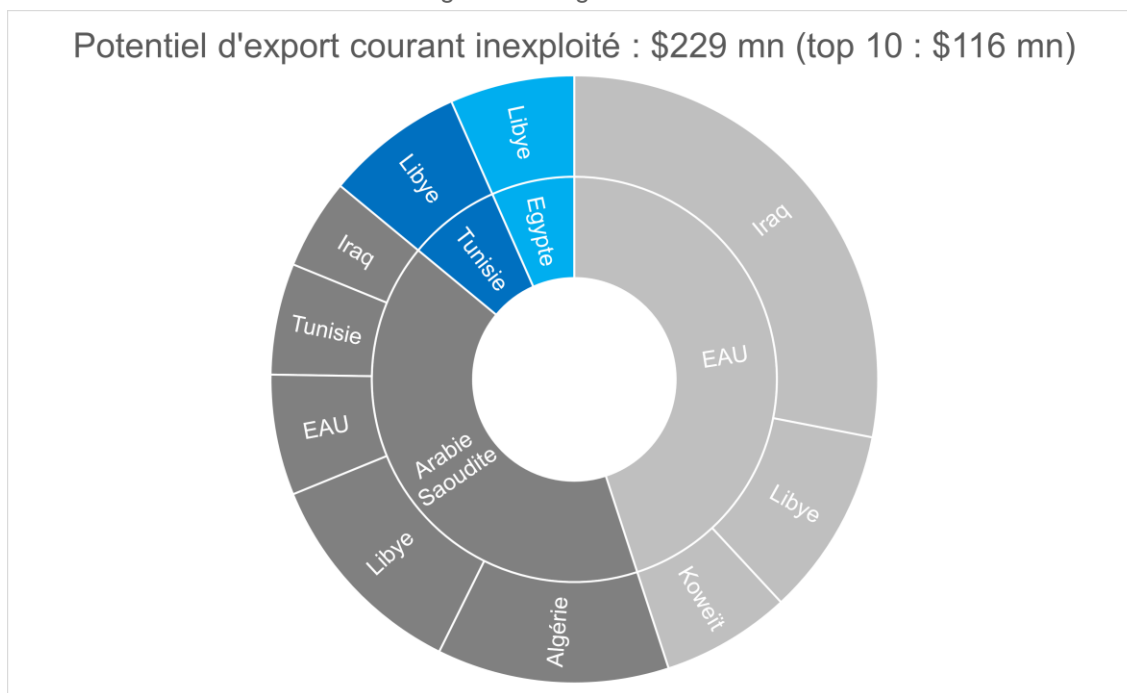
La Ligue des États arabes possède un potentiel inexploité courant de \$229 millions dans le secteur des huiles et graisses végétales. Parmi les principaux exportateurs intra-régionaux on compte les Émirats arabes unis, l'Arabie saoudite, la Tunisie et l'Égypte. Les Émirats arabes unis représentent à eux seuls \$80 millions du potentiel inexploité courant, pour des produits comme l'huile de maïs, l'huile brute de soja, l'huile de palme et l'huile brute de tournesol. Les 10 principales combinaisons exportateur-marché au sein de la Ligue des États arabes représentent 51 % du potentiel inexploité courant du secteur dans la région (graphique 18).

Bien qu'il se classe seulement au 8^e rang pour ce qui est du potentiel courant à l'exportation inexploité dans tous les secteurs agroalimentaires, le secteur des huiles et graisses végétales est le deuxième secteur agroalimentaire possédant le plus grand nombre de MNT intra-régionales contraignantes. Les exportateurs vers l'Égypte, la Tunisie et l'État de Palestine ont ainsi rapporté 54 MNT comme problématiques dans ce secteur. Il est donc probable que les frictions du marché soient souvent liées aux MNT dans ce secteur et que le fait d'y remédier puisse permettre d'exploiter de manière substantielle, ce potentiel. Les exportateurs ont fait état de difficultés liées à la conformité et aux essais des produits, aux règles d'origine et aux certificats connexes, ainsi qu'aux frais de manutention et d'entreposage des marchandises. Les MNT les plus contraignantes ont été mentionnées par les exportateurs desservant les marchés algérien (9) et saoudien (7). Si les frictions sont surmontées, ces marchés pourront accroître collectivement de près de \$30,2 millions, leur commerce intra-régional.

« Pour la certification des produits, le Qatar exige deux certificats supplémentaires non requis dans d'autres pays. »

Exportateur tunisien d'huile d'olive confiturée

Graphique 18 Les 10 principales combinaisons exportateur-marché avec un potentiel inexploité courant dans le secteur des huiles et graisses végétales



Remarque : Le graphique montre les exportateurs du cercle intérieur et les principaux marchés d'importation respectifs du cercle extérieur.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

Les exigences en matière d'essais et de conformité des produits limitent les exportations d'huiles végétales.

Les exportateurs présents dans les marchés de la Ligue des États arabes ont rapporté des difficultés à satisfaire aux exigences de conformité et obtenir la reconnaissance de la conformité par les institutions du marché cible pour leurs produits. Ces mesures représentaient plus du tiers de toutes les mesures non tarifaires considérées comme contraignantes dans ce secteur. À titre d'exemple, les exportateurs tunisiens d'huile végétale ont indiqué que de nombreux certificats étaient exigés pour exporter vers la Libye, le Maroc, le Qatar, et les Émirats arabes unis. L'obtention de ces certificats a été soumise à de multiples essais sur leurs produits, ce qui a entraîné des frais et des délais supplémentaires.

La certification de l'origine des produits reste un fardeau pour les exportateurs dans les marchés de la Ligue des États arabes.

Les difficultés d'obtention et de reconnaissance des certificats d'origine représentaient plus du quart de l'ensemble des MNT problématiques dans le secteur des huiles et graisses végétales. Les exportateurs ont déclaré ne pas avoir bénéficié de tarifs préférentiels malgré la présentation des documents requis pour exporter vers l'Algérie, l'Irak, la Libye, le Soudan, la Tunisie et le Liban. Les retards dans la délivrance des certificats étaient également fréquents en Jordanie, au Liban et en Arabie saoudite.

Les frais de manutention et d'entreposage nuisent aux marges bénéficiaires des exportateurs.

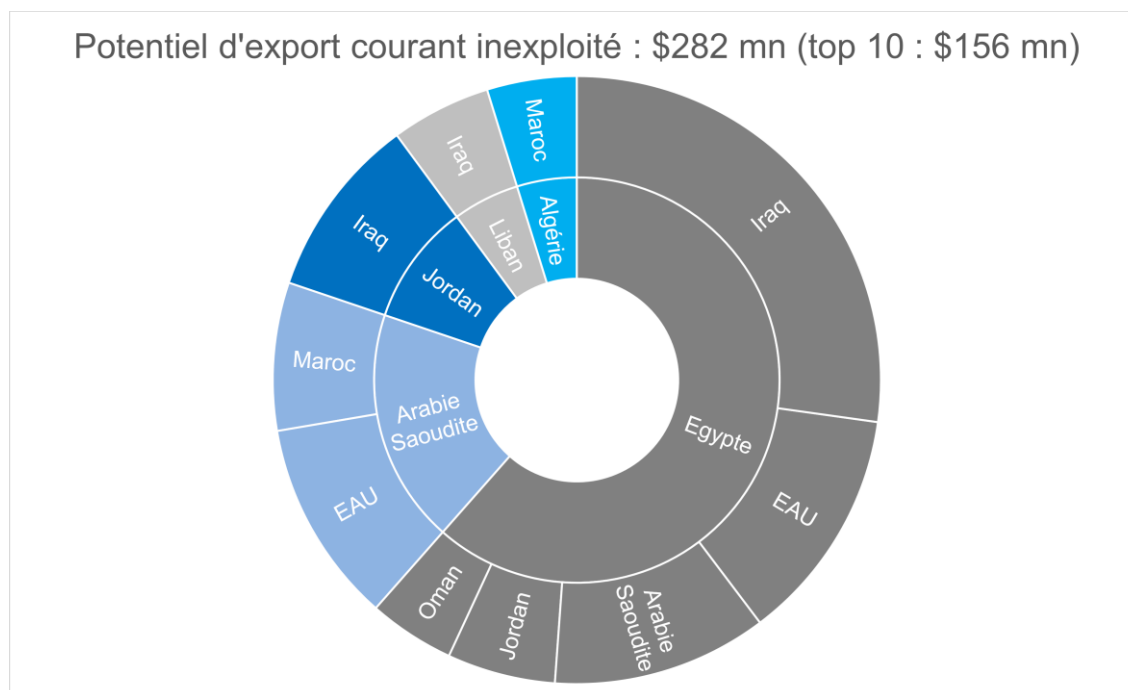
Les coûts élevés associés aux procédures d'exportation nuisent à la compétitivité des entreprises. Les exportateurs ont noté des frais de manutention élevés au terminal d'exportation de leurs produits lorsqu'ils exportent vers l'Algérie, l'Irak, la Jordanie, la Libye, l'Arabie saoudite, le Soudan, la Tunisie et le Yémen.

Fruits

Bien que la majorité du potentiel inexploité dans ce secteur soit dynamique et dépende de la croissance continue de l'offre et de la demande, il est possible d'exploiter davantage le potentiel bloqué par les frictions de marché. Si toutes les frictions pertinentes du marché sont résolues, le secteur des fruits disposera d'un potentiel de \$282 millions d'exportations intra-régionales supplémentaires. Parmi les principaux

exportateurs intra-régionaux ayant un potentiel de croissance dans ce secteur on compte l'Égypte, l'Arabie saoudite, la Jordanie, le Liban et l'Algérie. L'Égypte à elle seule en représente plus de 45 % : alors qu'elle exporte \$380,5millions en fruits vers la Fédération de Russie, le Royaume-Uni et les Pays-Bas, elle ne répond pas à la demande des marchés régionaux, notamment les Émirats arabes unis, l'Irak, la Jordanie, le Soudan et Oman. Le potentiel inexploité courant de l'Égypte est particulièrement élevé en ce qui concerne les oranges et les dattes.

Graphique 19 Les 10 principales combinaisons exportateur-marché avec un potentiel inexploité courant en fruits



Remarque : Le graphique montre les exportateurs du cercle intérieur et les principaux marchés d'importation respectifs du cercle extérieur.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

Les fruits occupent le troisième rang parmi les secteurs agroalimentaires pour ce qui est du nombre de MNT intra-régionales déclarées. Les exportateurs régionaux ont mentionné 34 MNT contraignantes dans ce secteur, avec le plus grand nombre de contraintes rapportées pour les exportations vers les marchés d'Arabie saoudite (9) et vers des Émirats Arabes Unis (7). Ces deux marchés détiennent un potentiel d'importation intra-régionale combiné de près de \$82 millions.

Des interventions ciblées visant à relever les défis fréquents que posent les quotas saisonniers, la certification des produits, les essais, les règles d'origine et les certificats d'origine, les exigences en matière d'étiquetage et les inspections avant expédition sur les principaux marchés cibles pourraient donc donner une impulsion significative aux exportations intra-régionales de fruits.

« En exportant vers l'Irak, une certification doit être obtenue de SGS. Les procédures de certification sont très complexes, car SGS exige des essais provenant d'un laboratoire certifié ISO, et des essais de l'Organisation égyptienne de l'Énergie atomique. »

Exportateur égyptien de citrons

La certification des produits, les exigences en matière d'essais et les inspections avant expédition sont contraignantes pour les exportateurs de fruits de la Ligue des États arabes.

Les exportateurs régionaux de fruits ont estimé que les nombreuses différences dans les essais et les exigences spécifiques d'évaluation de conformité des produits sur les marchés de la Ligue des États arabes étaient contraignantes. Les exportateurs de fruits égyptiens ont noté la difficulté et le coût élevé des analyses de résidus à la frontière saoudienne, qui ont également entraîné des retards. Les exportateurs tunisiens de

fruits vers le Maroc ont noté des conditions contraignantes d'obtention du certificat phytosanitaire requis. Les exportateurs de fruits ont également déploré les dommages et la réduction de la durée de conservation en raison d'une mauvaise manipulation du produit lors des inspections avant expédition. Les exportateurs jordaniens de fruits ont rapporté des problèmes liés à l'inspection avant expédition lors de leurs exportations vers le Koweït, l'Arabie saoudite et les Émirats arabes unis.

La diversité des exigences en matière d'étiquetage d'un pays à l'autre frustre les exportateurs régionaux.

Les exportateurs tunisiens de fruits ont noté qu'il était difficile de normaliser leurs étiquettes en raison des exigences divergentes sur les marchés régionaux. Les étiquettes doivent être imprimées avec des imprimantes spécifiques et la date doit être indiquée en arabe pour les exportations vers le Maroc. Les exportations de fruits vers les Émirats arabes unis et l'Arabie saoudite doivent contenir des informations spécifiques sur les entreprises pour être autorisées à pénétrer sur ces marchés. Ces différences compliquent les processus d'affaires des exportateurs, qui sont obligés de créer des étiquettes personnalisées pour chaque marché.

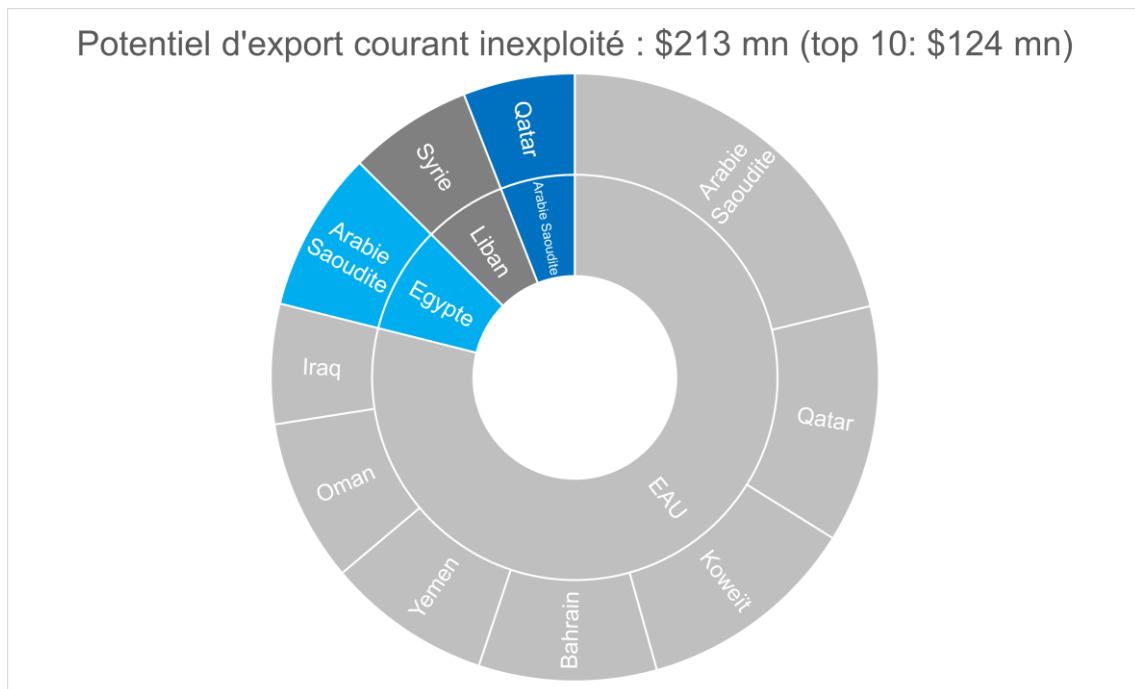
Les quotas saisonniers entravent les exportations de fruits de la Ligue des États arabe

Les taxes et droits supplémentaires prélevés sur les fruits pendant certaines périodes de l'année pèsent sur la compétitivité des exportateurs de la Ligue des États arabes dans certains marchés régionaux. En effet, les exportateurs tunisiens de pêches ont déclaré payer des droits supplémentaires liés aux contingents saisonniers lorsqu'ils exportent leurs produits vers le Qatar, l'Arabie saoudite, les Émirats arabes unis, le Koweït et la Libye.

Boissons (non alcoolisées)

Les membres de la Ligue des États arabes pourraient réaliser des exportations intra-régionales de boissons à hauteur de \$213 millions supplémentaires en cas de suppression totale des frictions. Les principaux exportateurs ayant le plus important potentiel inexploité courant sont les Émirats arabes unis, l'Égypte, le Liban et l'Arabie saoudite. Les Émirats arabes unis représentent 24 % des exportations intra-régionales de boissons, mais détiennent 51 % du potentiel intra-régional courant inexploité dans ce secteur. Ce potentiel disproportionné de croissance des exportations peut être en partie dû au rôle de plaque tournante du commerce régional dont bénéficie le pays, ce qui renforce son potentiel de commercialisation de nombreux produits. Les principaux produits comprennent des mélanges de jus de fruits et de légumes et de l'eau. Les 10 principales combinaisons d'exportateurs et d'importateurs régionaux représentent 58 % du potentiel intra-régional total courant inexploité dans ce secteur.

Graphique 20 Les 10 principales combinaisons exportateur - marché avec un potentiel inexploité courant en boissons



Remarque : Le graphique montre les exportateurs du cercle intérieur et les principaux marchés d'importation respectifs du cercle extérieur.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC .

Dans le secteur des boissons, 34 MNT ont été rapportées comme contraignantes par les exportateurs d'Égypte, de Tunisie et de Jordanie. Les MNT les plus problématiques dans ce secteur ont été rencontrées sur les marchés libyen (12) et algérien (9). Le potentiel d'importation combiné de ces deux marchés dépasse les \$7 millions. Pour développer le potentiel inexploité courant, il faut s'attaquer à certains des principaux problèmes récurrents. Sur la liste des principales préoccupations soulevées par les exportateurs intrarégionaux de boissons figuraient notamment les défis liés au nombre d'essais requis pour l'évaluation de conformité, les réglementations techniques divergentes concernant la durée de conservation des produits, les difficultés liées aux certificats d'origine et les exigences hétérogènes en matière d'étiquetage.

« Les normes soudanaises relatives aux boissons importées sont très strictes. La durée de conservation restante des produits importés ne doit pas dépasser le quart de la durée totale de conservation du produit ».

Exportateur de boissons égyptien

Les procédures de test et d'évaluation de conformité s'avèrent fastidieuses pour les exportateurs régionaux.

Selon les exportateurs interrogés, les tests et l'évaluation de conformité de produit représentaient 14 des 34 MNT les plus contraignantes rapportées dans ce secteur. Par exemple, les exportateurs vers la Libye, le Maroc et l'Algérie se sont dit préoccupés par le nombre de tests requis pour leurs produits dans les procédures d'évaluation de conformité. Plusieurs exportateurs ont également exprimé leur frustration face aux défis liés à l'obtention et à la reconnaissance des certificats de conformité.

Les exportateurs intrarégionaux de boissons rencontrent des obstacles de taille quant à l'obtention de certificats d'origine. Les entreprises tunisiennes ont rapporté des exigences trop strictes en matière de réception des certificats d'origine pour l'exportation de leurs produits vers le Maroc, la Libye et l'Algérie. La reconnaissance des certificats par les autorités frontalières constituait un défi supplémentaire.

Les différences des exigences en matière d'étiquetage posent des problèmes aux exportateurs de boissons.

Les membres de la Ligue des États arabes exigent différents types d'informations sur les étiquettes de produits, ce qui empêche les producteurs de créer des étiquettes uniques valables pour tous les marchés régionaux. À titre d'exemple, les exportateurs tunisiens sur le marché algérien ont souligné l'obligation spéciale d'inclure les noms des sociétés importatrices sur l'étiquette du produit. Ces différences occasionnent des coûts supplémentaires et des retards pour les entreprises qui ont du mal à adapter leurs emballages aux besoins spécifiques de chaque marché.

Autres secteurs agroalimentaires

Les secteurs du sucre et des produits laitiers détiennent un énorme potentiel inexploité courant en matière d'exportations intrarégionales, mais les exportateurs régionaux n'ont souligné que 18 MNT contraignantes dans les enquêtes de l'ITC. D'autres facteurs, notamment les interdictions d'importer, peuvent expliquer l'écart entre le potentiel à l'exportation et les exportations effectives dans le secteur du sucre. Étant donné que les enquêtes de l'ITC auprès des entreprises concernant les MNT portent uniquement sur les exportations actives, les relations commerciales anéanties par les interdictions ne sont pas couvertes, même si elles ont un potentiel. Dans le secteur laitier, les quelques rapports sur les MNT révèlent que les exigences en matière de tests et de certification des produits sont des facteurs problématiques pour les exportateurs égyptiens, qui détiennent avec 37,5 % la plus grande part du marché du commerce intrarégional du secteur, secteur actuellement sous-exploité à cause des frictions. Nous avons en particulier les exportateurs de fromage égyptiens vers la Jordanie qui ont souligné les nouveaux tests effectués par les autorités douanières malgré le fait qu'ils avaient présenté les certificats de conformité requis. Les exportateurs de fromages égyptiens sur le marché saoudien ont exprimé leurs difficultés concernant la rigueur des normes de conformité dépassant celles des autres pays de la région.

RESUME ET RECOMMANDATIONS

Le présent document avait pour objectif de faire le point sur l'intégration régionale entre les États arabes et de définir les possibilités de renforcement du commerce intrarégional. Il propose deux moyens pour atteindre cet objectif : Premièrement, les pays peuvent exploiter les opportunités commerciales actuellement inexplorées en luttant contre les frictions des marchés qui entravent l'expansion du commerce intrarégional. Deuxièmement, ils peuvent chercher à renforcer la complémentarité des exportations et des importations régionales en diversifiant de manière stratégique les produits pour lesquels les fournisseurs régionaux ne répondent pas à la demande.

Nous avons utilisé la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC pour comparer le potentiel commercial inexploité d'un secteur à l'autre, afin de refléter les parts du potentiel intrarégional inexploitées qui sont la conséquence des frictions du marché et ; de définir les possibilités de diversification résultant des mesures ciblées visant à accroître la complémentarité des structures d'exportation et d'importation régionales. En combinant les perspectives des entreprises sur les MNT problématiques et l'analyse du potentiel à l'exportation dans les secteurs sélectionnés, le document a établi les priorités dans l'harmonisation des procédures de réglementation et d'exportation afin de garantir une meilleure focalisation sur les secteurs davantage porteurs pour l'intégration régionale. Les principales conclusions et messages des présents travaux sont les suivants :

Malgré les mesures déployées pour réduire les droits de douane au moyen de l'Accord élargi sur la zone de libre-échange des pays arabes et d'autres accords, l'intégration régionale reste modérée et inéquitable dans toute la région.

Les tarifs moyens pour les membres de la Ligue des États arabes ont quasiment été annulés, mais les exportations intrarégionales ne représentent que 33 % des exportations totales, soit moins de la moitié du niveau de l'Europe. Les importations intra-régionales, quant à elles, ne représentent que 12 % du total des importations, soit moins du quart des parts d'importations intra-régionales de la plupart des autres régions. Les niveaux d'intégration varient toutefois considérablement selon les pays et les secteurs. La part des exportations intrarégionales par pays va de 1 % en Mauritanie jusqu'à 72 % en Libye, soit 54 % dans l'agriculture et 31 % dans le secteur manufacturier.

Les limitations en matière de complémentarité entre les exportations et les importations régionales ainsi que la présence de frictions de marché entravant les échanges et freinent les progrès vers une meilleure intégration dans la région de la Ligue des États arabes.

Il existe un déséquilibre entre les exportations et les importations en raison des nombreux profils d'exportation principalement basés sur le pétrole dans la région, par rapport aux parts élevées des importations de machines, de voitures et d'autres produits manufacturés. Étant donné que le secteur agroalimentaire ne représente que 4 % des exportations totales de la région, la part prédominante des importations de produits alimentaires provient de l'extérieur de la région, financée par les recettes pétrolières. Toutefois, même au niveau de complémentarité actuellement modérée, les opportunités commerciales intrarégionales sont loin d'être épuisées : après l'Afrique, la région arabe détient une part écrasante des opportunités commerciales intrarégionales inexploitées dans toutes les régions du monde ; cette part s'explique dans une moindre mesure par les effets de croissance. Les frictions du marché et d'autres facteurs conduisant à une répartition sous-optimale des exportations entraveraient, selon les estimations, le commerce entre les pays de la Ligue des États arabes à hauteur de \$12 milliards.

Pour mieux tirer parti des complémentarités existantes, il faut mettre en place des politiques visant à lutter contre les frictions du marché, y compris contre les contraintes liées aux MNT, et développer des capacités de production.

Une part du potentiel inexploité entre les pays de la Ligue des États arabes est tributaire de la faible croissance de l'offre et de la demande dans la région, tandis qu'une autre part résulte des entraves liées aux frictions du marché, notamment celles occasionnées par les MNT, les disparités de prix et de qualité ou le simple manque d'informations commerciales. Pour tirer parti de ces possibilités d'exportations intrarégionales supplémentaires, il est nécessaire d'augmenter les capacités de production de manière à

optimiser les prévisions de croissance économique ainsi que de lancer des initiatives ciblées et coordonnées d'harmonisation des réglementations et des procédures de commerce intrarégional.

Le secteur des plastiques et du caoutchouc, ainsi que le secteur des fruits présentent les niveaux les plus élevés de potentiel dynamique inexploité, avec des exportations supplémentaires de plus de \$3,7 milliards, s'il était possible de renforcer les capacités d'approvisionnement pour tirer parti du potentiel dont l'exploitation est conditionnée par la croissance.

La région détient un potentiel dynamique inexploité de plus de \$3,7 milliards, rien que dans les secteurs du plastique, du caoutchouc et des fruits, lequel potentiel devrait être exploité dans les cinq prochaines années si les capacités d'approvisionnement s'accroissent et si la demande continue de croître conformément aux prévisions. Les exportateurs peuvent continuer d'investir dans les capacités d'approvisionnement de ces secteurs, ainsi que d'autres, pour tirer parti du potentiel à l'exportation inexploité de \$16 milliards dont l'exploitation est conditionnée par la croissance sur les marchés régionaux.

S'attaquer aux frictions du marché pour libérer le potentiel courant peut générer des gains substantiels dans les exportations intrarégionales. Les exportations intrarégionales pourraient s'accroître de \$4 milliards supplémentaires si les MNT et d'autres frictions du marché dans huit secteurs clés étaient résolues.

Se concentrer sur les secteurs au potentiel inexploité courant important et à forte prévalence de MNT et travailler spécifiquement avec les principaux pays exportateurs et les marchés d'importation dans ces secteurs peut aider à maximiser les effets de l'harmonisation des réglementations et des procédures dans la région. Le sucre, les produits laitiers, les animaux vivants et les autres produits alimentaires représentent les secteurs agroalimentaires présentant le potentiel inexploité le plus élevé pour le commerce régional, et dont l'exploitation n'est pas tributaire des effets de croissance. Dans l'enquête auprès des entreprises sur les MNT réalisée par l'ITC, les exportateurs ont rapporté les principales difficultés rencontrées dans les secteurs des autres produits alimentaires, des fruits, des huiles et graisses végétales et des boissons non alcoolisées. Exploiter le potentiel de ces secteurs générerait des exportations supplémentaires de \$1,2 milliard. Parmi les secteurs de fabrication, le potentiel bloqué par les frictions de marché est le plus élevé dans les secteurs des machines, des plastiques et du caoutchouc, les métaux ferreux et les autres métaux. Outre les machines, les plastiques et le caoutchouc, de nombreuses MNT ont été déclarées comme problématiques dans le secteur des minéraux. Le secteur de l'habillement compte un nombre relativement élevé de MNT intrarégionales et un potentiel inexploité de \$467 millions. Surmonter les frictions que ces contraintes entraînent permettrait d'améliorer les exportations de \$2,8 milliards supplémentaires dans ces quatre secteurs manufacturiers.

Dans les secteurs agricoles, les problèmes liés à la conformité des produits constituent une contrainte majeure.

Pour exploiter le potentiel à l'exportation inexploité courant dans les principaux secteurs agricoles, il faudra résoudre les entraves qu'entraînent les mesures non tarifaires, notamment les obstacles techniques au commerce et les mesures sanitaires et phytosanitaires et plus particulièrement, les normes de produits, les évaluations de la qualité et la conformité. Les exportateurs régionaux se sont dit préoccupés par l'hétérogénéité des exigences, notamment en ce qui concerne l'étiquetage des produits et les procédures de test. Ces facteurs augmentent les coûts du commerce et créent une incertitude pour les exportateurs régionaux, rendant plus difficiles l'exploitation de l'abondant potentiel intrarégional. Une étude antérieure de l'ITC ¹⁷ avait déjà suggéré la mise en place d'un mécanisme régional de normalisation pour harmoniser et développer les normes arabes régionales ainsi que les exigences techniques. Cela pourrait considérablement atténuer les préoccupations exprimées par les exportateurs des principaux secteurs agricoles et aider à libérer le potentiel restant du commerce intrarégional.

Dans les principaux secteurs manufacturiers, les exportateurs ont rapporté une incidence élevée de problèmes liés à la reconnaissance des règles d'origine et à l'hétérogénéité des exigences en matière d'étiquetage.

¹⁷ ITC (2015) : Mise en pratique de l'intégration régionale - Points de vue des entreprises sur les mesures non tarifaires dans les États arabes <http://www.intracen.org/publication/Working-towards-regional-integration---Company-perspectives-on-non-tariff-measures-in-Arab-States/>.

L'exploitation du potentiel inexploité courant dans les secteurs des machines, du plastique et du caoutchouc, des minéraux et des vêtements dépendra de la résolution des problèmes courants relatifs aux règles d'origine et à leur certification. Dans l'ensemble des secteurs manufacturiers, 40 % des MNT déclarées concernent les règles d'origine complexes ou les difficultés à obtenir ou à faire reconnaître le certificat d'origine. Cela montre à quel point il peut être difficile pour les entreprises de bénéficier des tarifs préférentiels convenus dans le cadre de la GAFTA et des autres accords de libre-échange régionaux ou bilatéraux, en particulier dans le secteur manufacturier où les chaînes de valeur transnationales peuvent rendre difficile la preuve de l'origine de divers composants. Les échecs persistants dans l'octroi d'un traitement préférentiel, les problèmes de langue et l'inefficacité dans la délivrance des certificats d'origine créent un climat d'incertitude pour les exportateurs régionaux. En outre, le secteur de la fabrication souffre d'une hétérogénéité considérable dans les exigences en matière d'étiquetage dans la région en ce qui concerne la langue, les détails requis ou autorisés sur les étiquettes, ainsi que la nature des matériaux utilisés pour fabriquer les étiquettes.

Des mesures ciblées de diversification pourraient renforcer la complémentarité des échanges régionaux. Les opportunités de diversification qui pourraient stimuler l'intégration régionale incluent les véhicules à moteur, les vêtements, les bijoux, les produits à base de viande et les huiles végétales.

La diversification sera particulièrement importante dans les secteurs où l'intégration régionale est relativement faible et où les fournisseurs courants de la Ligue des États arabes ne disposent pas d'un potentiel à l'exportation inexploité suffisant pour la renforcer de manière significative. Dans le secteur agroalimentaire, la diversification dans les huiles de viande et les légumes pourrait offrir des opportunités prometteuses dans plusieurs pays de la Ligue des États arabes, ce qui renforcerait également la complémentarité du commerce régional. Dans l'industrie manufacturière, les secteurs de l'automobile, de l'habillement et de la bijouterie offrent de nombreuses options pour élargir les paniers d'exportation des pays de la Ligue des États arabes en fonction de la demande régionale. Construire un secteur automobile plus fort et plus diversifié pour desservir les marchés régionaux pourrait constituer une option intéressante pour l'Arabie saoudite et la Tunisie.

Une intégration plus poussée nécessite un cadre favorable et le déploiement d'interventions visant à rendre le commerce plus transparent et plus prévisible dans tous les secteurs et entre les partenaires régionaux.

La suppression des droits de douane est insuffisante pour créer l'environnement favorable nécessaire à une intégration plus poussée. Les enquêtes de l'ITC auprès des entreprises sur les MNT et les publications connexes ont formulé un certain nombre de recommandations visant à faciliter le commerce intrarégional. Compte tenu de l'énorme potentiel restant des exportations intrarégionales, ces recommandations demeurent valables :

Premièrement, la normalisation des certificats d'origine et un accord sur l'accumulation du contenu local pourraient remédier aux confusions résultant d'accords commerciaux qui se chevauchent avec les règles d'origine et les exigences de certification différentes. Cela pourrait créer une assurance tout au long du processus d'exportation, en particulier dans les secteurs des machines et des minéraux, où ces problèmes représentaient environ la moitié de toutes les MNT contraignantes rapportées. Bien que toutes les frictions dans ces secteurs ne soient pas liées aux MNT, il est important de noter que les machines et les produits minéraux non pétroliers offrent ensemble un potentiel d'exportation courant de 1,4 milliard à l'échelle intrarégionale qu'il reste à exploiter.

Deuxièmement, la mise en place d'un mécanisme régional de normalisation visant à harmoniser les normes et les exigences techniques et à élaborer des normes arabes régionales pourrait atténuer les préoccupations exprimées par les exportateurs dans les principaux secteurs manufacturier et agricole. Ceci est particulièrement pertinent dans le secteur des autres produits alimentaires, où 52 MNT sur 116 sont liées aux difficultés relatives aux normes, aux tests et à l'évaluation de conformité. Compte tenu des exportations intrarégionales supplémentaires de \$484 millions promises par le secteur de l'alimentation sous réserve de l'élimination des frictions, il peut s'avérer important de prendre des mesures pour remédier à ces problèmes afin de renforcer le commerce intrarégional. Parmi les secteurs manufacturiers, les problèmes liés à l'hétérogénéité des réglementations et des normes relatives aux produits étaient particulièrement présents dans le secteur des plastiques et du caoutchouc (\$901 millions de potentiel inexploité courant), représentant plus de 30 % des MNT déclarées dans ce secteur.

Troisièmement, la création d'un « label arabe » normalisé en arabe, français et anglais pourrait réduire les coûts de personnalisation de l'étiquette et faciliter le commerce intrarégional, en particulier pour les autres produits alimentaires, fruits, huiles et graisses végétales, produits métalliques et minéraux, où les exportateurs ont exprimé des difficultés concernant l'hétérogénéité des exigences en matière d'étiquetage pour ce qui est de la langue, le contenu informatif et même les matériaux autorisés pour produire les étiquettes.

Enfin, pour donner la priorité aux actions dans les pays et les secteurs où les avantages les plus importants peuvent être obtenus, les informations fiables sur l'accès aux marchés et sur les activités commerciales sont essentielles. Les exportateurs régionaux de tous les secteurs couverts par les enquêtes auprès des entreprises sur les MNT ont souligné la difficulté de trouver des informations réglementaires et procédurales pertinentes pour les marchés cibles de la région. Le centre d'assistance Euromed Trade de l'ITC fournit des informations pertinentes sur le commerce, les marchés et les procédures, et relie efficacement les institutions des pays méditerranéens de la région afin de résoudre les problèmes récurrents liés aux processus d'exportation et d'importation. Un portail similaire couvrant l'ensemble de la région de la Ligue des États arabes pourrait permettre de mieux exploiter le potentiel du commerce intrarégional en ciblant les initiatives de résolution des problèmes sur les secteurs et les partenaires les plus prometteurs.

APPENDICE

Graphique A Balance commerciale par pays et par groupe de produits

Pays	Produits agroalimentaires			Produits manufacturés			Produits exclus		
	Exportations (\$ millions)	Importations (\$ millions)	TBI	Exportations (\$ millions)	Importations (\$ millions)	TBI	Exportations (\$ millions)	Importations (\$ millions)	TBI
Algérie	347	8,362	-0.92	620	36,512	-0.97	38,406	3,765	0.82
Arabie Saoudite	3,574	18,480	-0.68	44,456	111,359	-0.43	90,763	9,713	0.81
Bahrain	444	1,418	-0.52	5,096	9,054	-0.28	4,693	2,608	0.29
Comores	49	117	-0.41	16	229	-0.87	7	36	-0.69
Djibouti	55	903	-0.88	40	3,181	-0.98	47	246	-0.68
EAU	6,488	16,094	-0.43	104,339	194,702	-0.30	59,346	19,935	0.50
Egypte	4,861	11,630	-0.41	15,058	43,774	-0.49	6,434	12,688	-0.33
Etat de Palestine	95	285	-0.50	162	587	-0.57	31	56	-0.29
Iraq	143	9,087	-0.97	1,827	35,395	-0.90	62,581	3,655	0.89
Jordanie	1,024	3,486	-0.55	5,177	13,093	-0.43	1,323	3,331	-0.43
Koweït	417	4,185	-0.82	4,986	24,767	-0.66	57,265	1,682	0.94
Liban	760	2,984	-0.59	2,185	12,027	-0.69	346	4,113	-0.84
Libye	36	3,069	-0.98	2,017	7,471	-0.57	14,908	2,011	0.76
Mauritanie	802	799	0.00	426	1,866	-0.63	1,123	294	0.58
Maroc	5,225	4,342	0.09	16,435	28,027	-0.26	3,465	7,692	-0.38
Oman	1,192	3,116	-0.45	6,252	20,668	-0.54	21,549	4,899	0.63
Qatar	38	2,671	-0.97	8,119	23,205	-0.48	69,285	4,287	0.88
Somalie	509	1,363	-0.46	75	1,243	-0.89	18	188	-0.83
Soudan	1,559	1,897	-0.10	1,972	5,955	-0.50	1,036	306	0.54
Syrie	503	1,669	-0.54	336	3,602	-0.83	55	617	-0.84
Tunisie	1,455	1,980	-0.15	11,474	14,696	-0.12	1,723	3,547	-0.35
Yemen	254	2,794	-0.83	270	4,322	-0.88	2,489	1,662	0.20

Remarque : l'indicateur de la balance commerciale (TBI) est calculé comme suit $(x_{ik} - m_{ik}) / (x_i + m_i)$. Le pétrole fait partie des produits exclus par l'ITC.

Source : Calculs du personnel de l'ITC basés sur la méthode d'évaluation du potentiel d'exportation et de diversification de l'ITC.

RÉFÉRENCES

- Baldwin, L. et L. Forslid (2013) The development and future of Factory Asia.
<https://pdfs.semanticscholar.org/bc1c/526f9863c999e6424b64455828c97ec64b8a.pdf>
- Ebaidalla, E. et E. Mustafa (2018) Assessing intra-Arab trade integration and potential: evidence from stochastic frontier gravity model. Un document préparé pour la 24^e conférence annuelle du FER. <https://erf.org.eg/wp-content/uploads/2018/02/Ebaidalla-M.-Ebaidalla-Mohamed.pdf>
- Hidalgo, Klinger, Brabasi et Hausman (2007) The product space conditions the development of nations. *Science*, Vol 317. <http://science.sciencemag.org/content/317/5837/482.full>
- Hoekman, Bernard (2016) Intra-regional Trade: Potential catalyst for growth in the Middle East. MEI Policy Paper 2016-1. <http://www.mei.edu/content/intra-regional-trade-potential-catalyst-growth-middle-east>
- Hoekman, B. et E. Konan (2001) Deep integration, non-discrimination and Euro Mediterranean Free Trade. <http://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.39.1780&rep=rep1&type=pdf>
- Hoekman, Bernard et J. Zarrouk (2009) Changes in Cross-Border Trade Costs in the Pan-Arab Free Trade Area, 2001–2008. <https://openknowledge.worldbank.org/handle/10986/4223>
- ITC (2015) Making Regional Integration Work – Company Perspectives on Non-Tariff Measures in Arab States. http://www.intracen.org/uploadedFiles/intracenorg/Content/Publications/Working_towards_regional_integration_web.pdf



Centre du
Commerce
International

Adresse physique : ITC,
54-56, rue de Montbrillant,
1202 Genève, Suisse

Adresse postale : ITC,
Palais des Nations,
1211 Genève 10,
Suisse

Téléphone: +41-22 730 0111
Fax: +41-22 733 4439
E-mail: itcreg@intracen.org

Sponsorisé par :



Adresse : U.S. Agency for International
Development (USAID)
Bâtiment Ronald Reagan
Washington, D.C. 20523-1000