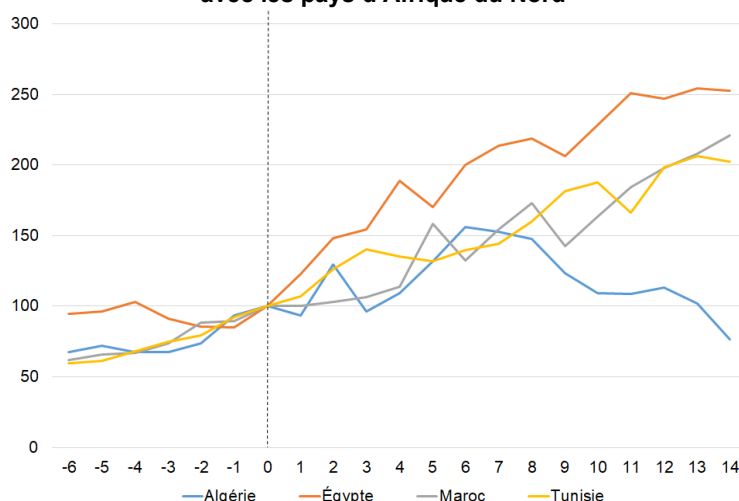


Accords d'association et intégration commerciale entre l'Union européenne et l'Afrique du Nord

Evelyne AHIPEAUD, Olivier BESSON, Camille BORTOLINI, Vincent MICHEL

- L'Union européenne (UE) a conclu à partir de la fin des années 1990 quatre accords d'association avec des partenaires d'Afrique du Nord – Tunisie en 1998, Maroc en 2000, Égypte en 2004, Algérie en 2005 – prévoyant des dispositions de coopération économique, commerciale et financière, dans l'objectif de permettre l'établissement progressif d'une zone euro-méditerranéenne de libre-échange. Ces accords ont favorisé une progression du commerce entre les deux rives de la Méditerranée, même si les parts de marché de l'UE sont compressées par la progression de celles des pays émergents, de la Chine et de la Turquie en particulier. En outre, les bénéfices relatifs de ces accords se sont progressivement réduits à mesure que l'UE concluait des accords plus complets et plus ambitieux avec d'autres partenaires. Depuis l'entrée en vigueur de ces accords, et sous l'effet de ces deux déterminants, le solde commercial des pays d'Afrique du Nord vis-à-vis de l'UE s'est dégradé, mais moins que vis-à-vis du reste du monde.
- Les accords d'association ont coïncidé avec une intensification des échanges dans certains secteurs industriels, accompagnant l'émergence de chaînes de valeur euro-méditerranéennes, notamment dans l'automobile et l'aéronautique.
- À l'origine des accords d'association, le Processus de Barcelone (1995), visait également à stimuler les échanges entre les pays d'Afrique du Nord, mais l'intégration économique et commerciale de la région reste très faible.
- Alors que les négociations d'Accords de libre-échange complets et approfondis (ALECA) sont à ce jour bloquées en dépit d'intérêts convergents pour un approfondissement des relations commerciales, la Commission européenne explore des voies plus modulables pour accroître les liens économiques avec les pays nord-africains. Ces nouvelles coopérations pourraient porter sur l'harmonisation réglementaire des produits industriels, afin d'aider à la création et au développement de filières industrielles méditerranéennes Nord-Sud et Sud-Sud.

Évolution des échanges de biens en valeur de l'UE-27 avec les pays d'Afrique du Nord



Source : Eurostat, calculs DG Trésor.

Note de lecture :

- Somme des échanges (exportations + importations), euros ;
- Base 100 : Année 0 = entrée en vigueur de l'accord ;
- Données estimées avant 1999.

1. Une progression des échanges bilatéraux freinée par celle des émergents et par l'érosion des préférences commerciales

1.1 Le déficit commercial nord-africain s'est moins creusé vis-à-vis de l'Union européenne qu'à l'égard du reste du monde

En cohérence avec le Processus de Barcelone qui, à partir de 1995, a posé les jalons d'un partenariat euro-méditerranéen, l'Union européenne a conclu sept accords d'association avec ses partenaires de la rive sud de la Méditerranée, dont quatre avec des pays d'Afrique du Nord (Tunisie en 1998, Maroc en 2000, Égypte en 2004, Algérie en 2005, cf. Tableau 1). Ces accords prévoient notamment une coopération économique, commerciale et financière, fondée sur la suppression progressive des droits de douane et des mesures de restriction du commerce.

Malgré un contexte international difficile (crise financière de 2008-2009, Printemps arabes, crise de la zone euro...), les échanges de biens entre l'UE-27 et l'Afrique du Nord¹ ont globalement accéléré après l'entrée en vigueur des accords d'association (entre 1998 et 2005), à l'exception notable des échanges avec l'Algérie, dépendants des importations européennes d'hydrocarbures. Les exportations de biens de l'UE à destination des pays d'Afrique du Nord ont progressé de +2,5 Md€ par an dans les douze années suivant l'entrée en vigueur des différents accords d'association contre +1,5 Md€ sur les six

années antérieures. Les importations, elles, ont ralenti à la suite des accords d'association, en lien avec les importations d'hydrocarbures algériens (les importations de l'UE depuis les trois autres pays ont légèrement progressé, passant de +0,7 Md€ par an à +0,9 Md€).

Jusqu'à la crise sanitaire, ces liens commerciaux avaient montré une forte résilience. En 2009, lorsque les exportations de l'UE-27 vers le reste du monde se sont effondrées à la suite de la crise financière (-17,0 %), ses exportations à destination de l'Afrique du Nord ont nettement mieux résisté (-6,9 %). En 2012, dans le sillage des Printemps arabes et de la crise de la zone euro, les échanges entre l'UE et l'Afrique du Nord ont été sensiblement plus dynamiques qu'entre l'UE et le reste du monde : les exportations européennes vers l'Afrique du Nord ont augmenté de 12,3 % (contre +8,9 % vers le reste du monde) et les importations de 5,6 % (contre 2,2 % depuis le reste du monde). En 2020, la crise de la Covid-19 a cependant affecté les échanges entre les deux zones plus significativement qu'avec les autres régions : les exportations de l'UE vers l'Afrique du Nord ont diminué de 13,8 %, à 61,5 Md€ (contre -9,2 %) et les importations de 18,4 %, à 41,5 Md€ (contre -11,4 %), en raison notamment de l'effondrement des échanges d'hydrocarbures avec l'Algérie.

Tableau 1 : État des lieux des accords d'association UE-Afrique du Nord

| | Algérie | Égypte | Maroc | Tunisie |
|--|-------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|-------------------------------------|
| Date d'entrée en vigueur de l'accord d'association | 2005 ^a | 2004 | 2000 | 1998 |
| Négociation d'un accord de libre-échange complet et approfondi (ALECA) | Non | Négociations gelées (début en 2013) | Négociations gelées (début en 2013) | Négociations gelées (début en 2015) |
| Accord avec le Royaume-Uni post- <i>Brexit</i> ^b | Envisagé | Signé (décembre 2020) | Signé (octobre 2019) | Signé (octobre 2019) |

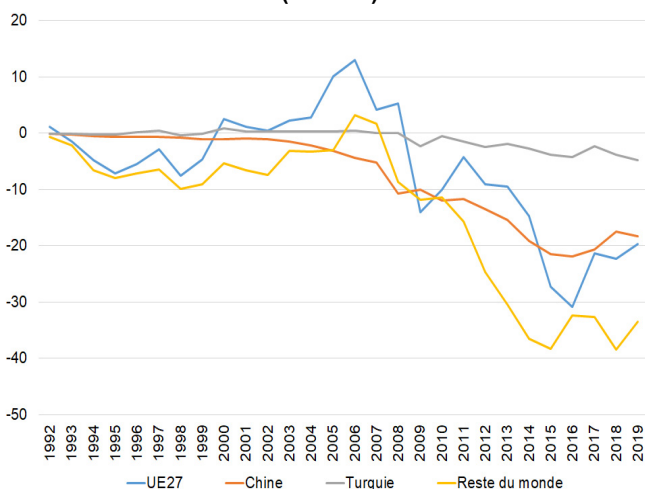
a. L'accord étant entré en vigueur en fin d'année 2005, l'année de référence utilisée plus bas pour l'Algérie dans ce papier est 2006.

b. Suite au *Brexit*, le Maroc, la Tunisie et l'Égypte ont conclu des accords commerciaux avec le Royaume-Uni, qui consistent pour l'essentiel en une reproduction des mesures de préférence commerciale prévues par les accords d'association avec l'UE.

(1) Sont retenus dans cette étude : Maroc, Algérie, Tunisie, Égypte.

Au total, les accords ont conduit à un accroissement de l'excédent commercial de l'UE vis-à-vis des pays d'Afrique du Nord, sauf l'Algérie. Proche de l'équilibre au début des années 1990, la balance commerciale de l'UE-27 vis-à-vis de l'Afrique du Nord s'est améliorée. Du point de vue des pays d'Afrique du Nord, la dégradation du déficit commercial est moins marquée vis-à-vis de l'UE (-19,7 Md\$, 3,1 % du PIB nord-africain) que vis-à-vis du reste du monde (-56,7 Md\$ -9,0 % du PIB-, dont 18,4 Mds\$ pour la Chine) (cf. Graphique 1).

Graphique 1 : Évolution de la balance commerciale des pays d'Afrique du Nord avec ses principaux partenaires (en Md€)



Source : Banque mondiale, calculs DG Trésor.

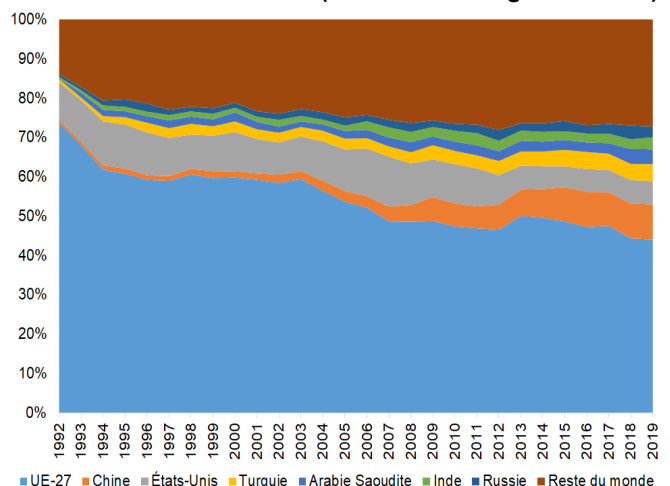
1.2 Les accords d'association ont permis de maintenir la part de l'Afrique du Nord dans les échanges européens malgré la hausse de la part des autres pays émergents

Depuis la fin des années 1990, la part des pays d'Afrique du Nord dans les échanges européens est restée stable (à périmètre géographique constant), représentant 3,3 % des exportations de l'UE-27 (70,2 Md€) et 2,6 % de ses importations (50,9 Md€) en 2019. La part de l'Afrique du Nord s'est même renforcée dans de nombreux pays du Sud de l'Europe, notamment en Espagne, au Portugal, en Grèce ou en

Bulgarie. À l'inverse, la part de l'UE dans les échanges a diminué dans tous les pays d'Afrique du Nord observés, de 67 % à 53 % pour les exportations en moyenne, et de 55 % à 39 % pour les importations, entre 1999 et 2019. Si l'orientation vers le marché européen varie d'un pays à l'autre (en 2019 : 67 % des échanges sont réalisés avec l'UE en Tunisie, 51 % au Maroc, 50 % en Algérie et 31 % pour l'Égypte), tous les pays ont vu le poids de l'UE dans leurs échanges décroître depuis l'entrée en vigueur des accords, à l'exception de l'Égypte dont la part de commerce avec l'UE s'est stabilisée.

Cette évolution est liée au dynamisme commercial des grandes économies émergentes depuis deux décennies, en particulier la Chine et la Turquie². En 1992, ces deux pays représentaient chacun moins de 1 % du commerce des pays observés, et encore seulement environ 2 % en 2000. En 2019, la Chine totalise 9 % du commerce nord-africain (13 % des importations) et la Turquie 4 % (5 % des importations). L'Inde, la Russie et l'Arabie Saoudite, qui représentaient une part marginale du commerce nord-africain au début du siècle, représentent aujourd'hui, pris ensemble, près de 10 % du commerce des pays observés (cf. Graphique 2).

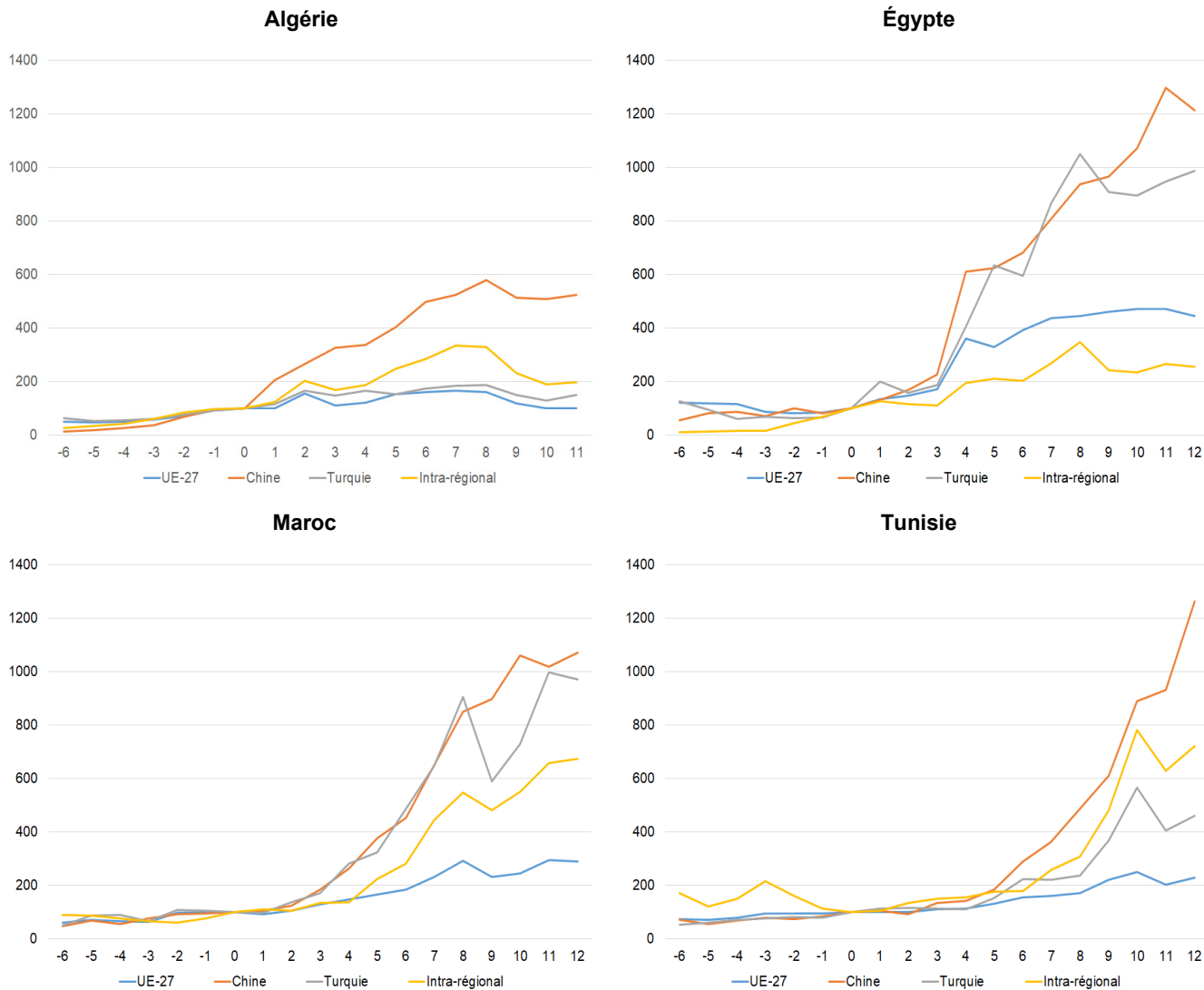
Graphique 2 : Part des principaux partenaires de l'Afrique du Nord dans le commerce (en % des échanges de biens)



Source : Banque mondiale, calculs DG Trésor.

(2) La Turquie a conclu des accords de libre-échange bilatéraux avec le Maroc, la Tunisie et l'Égypte.

Graphique 3 : Évolution des échanges de biens en valeur des pays d’Afrique du Nord



Source : Banque mondiale, calculs DG Trésor.

Note de lecture :

- Somme des échanges (exportations + importations) ;
- Base 100 : Année 0 = entrée en vigueur de l'accord ;
- Devise : Dollars américains courants.

1.3 L'érosion des bénéfices relatifs des accords d'association a pu aussi jouer un rôle dans cette évolution

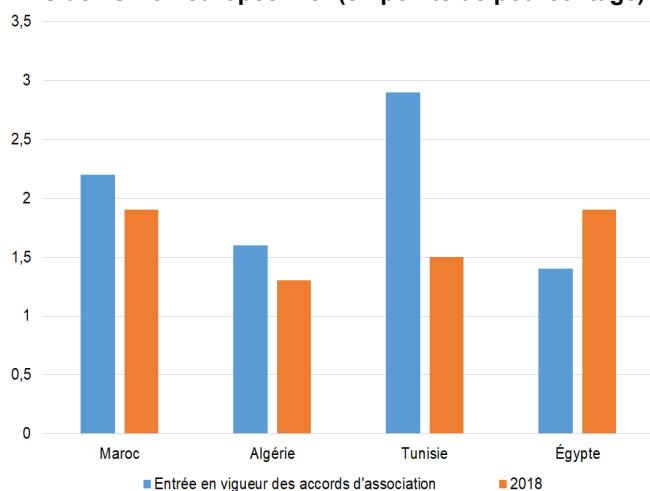
La Commission européenne³ constate une érosion progressive de la *marge de préférence commerciale effective* octroyée par l'UE (Royaume-Uni compris) aux pays d'Afrique du Nord, tout en soulignant que les accords d'association ont produit des résultats positifs en termes d'accroissement des échanges intra-méditerranéens et de croissance pour les pays de la rive sud. La *marge de préférence commerciale effective* mesure l'avantage dont bénéficient les pays

d'Afrique du Nord sur le marché européen. Elle correspond à la différence entre (i) les droits de douane moyens pondérés par les échanges qui sont effectivement appliqués par l'UE aux importations en provenance du reste du monde, et (ii) les droits de douane moyens pondérés appliqués aux importations provenant d'Afrique du nord. Selon la Commission européenne, cette marge est toujours positive, entre 1,3 et 1,9 point de pourcentage selon les pays, mais elle s'est significativement réduite entre la date de l'entrée en vigueur des accords d'association – qui a coïncidé avec une suppression des droits de douane européens sur les importations en provenance

(3) Commission européenne, *Ex-post evaluation of the impact of trade chapters of the Euro-Mediterranean Association Agreements with six partners: Algeria, Egypt, Jordan, Lebanon, Morocco and Tunisia - Final report*, Mars 2021.

d'Afrique du Nord dans de nombreux secteurs – et aujourd'hui. C'est en particulier le cas pour la Tunisie (de 2,9 à 1,5 point de pourcentage), et plus légèrement pour le Maroc (de 2,2 à 1,9 pp) et l'Algérie (de 1,6 à 1,3 pp). La marge de préférence commerciale effective se serait au contraire accrue pour l'Égypte (de 1,4 à 1,9 pp – cf. Graphique 4).

Graphique 4 : Évolution de la marge commerciale préférentielle effective des pays d'Afrique du Nord vis-à-vis de l'Union européenne⁴ (en points de pourcentage)



Source : Commission européenne, WITS.

À l'inverse, la marge de préférence commerciale effective dont jouit l'UE vis-à-vis de ses partenaires nord-africains s'est progressivement accrue depuis l'entrée en vigueur des accords d'association, en lien avec la réduction plus progressive des droits de douane appliqués par les pays d'Afrique du Nord aux importations provenant de l'UE. Elle est passée de 0,5 à 7,6 pp pour les exportations européennes vers le Maroc, de 0,6 à 7,0 pp vers l'Égypte, de 5,4 à 9,3 pp

vers l'Algérie, même si l'augmentation a été plus faible vis-à-vis de la Tunisie (de 0,6 à 0,7 pp).

L'évolution des marges de préférence commerciale s'explique en partie par le fait que l'UE a conclu davantage d'accords commerciaux que les pays d'Afrique du Nord sur la période récente, mais aussi par l'évolution de la structure des échanges euro-méditerranéens. En effet, depuis l'entrée en vigueur des accords d'association, l'UE a conclu avec d'autres partenaires de nombreux accords de libre-échange plus ambitieux sur le plan normatif (couvrant par exemple les aspects non-tarifaires)⁵. Ceci a réduit la marge de préférence commerciale dont bénéficient les exportations nord-africaines sur le marché européen, par exemple dans le secteur textile, plusieurs pays en développement (dont des pays producteurs de textile) ayant vu leur accès au marché européen facilité au titre du Système de préférences généralisées (SPG) et de l'initiative « Tout sauf les armes » (TSA). Dans le même temps, et à l'exception du Maroc⁶, les États nord-africains n'ont conclu que peu d'accords commerciaux significatifs avec des pays tiers.

L'évolution des marges de préférence commerciale ne suffit cependant pas à expliquer celle des flux commerciaux observés : les exportations marocaines vers l'UE ont accéléré en dépit de la réduction de la marge de préférence commerciale, et les exportations européennes vers l'Algérie ont décéléré malgré l'accroissement de cette marge. De manière générale, l'Afrique du Nord a stabilisé sa part dans les échanges commerciaux de l'UE en dépit de l'émergence de concurrents commerciaux tiers (Chine, Turquie) dans la région euro-méditerranéenne.

2. Des effets contrastés des accords d'association sur l'intégration régionale

2.1 Les accords d'association ont accompagné la structuration de quelques filières industrielles euro-méditerranéennes

Les accords d'association ont permis de mieux exploiter les avantages comparatifs à l'export des pays nord-africains et renforcé l'intensité des échanges UE-Afrique du Nord dans certains secteurs, accompagnant

le développement de filières industrielles euro-méditerranéennes. En particulier, les exportations marocaines et dans une moindre mesure, tunisiennes vers l'UE ont été portées par le développement des écosystèmes automobiles et aéronautiques : alors qu'il représentait moins de 1 % des exportations marocaines et tunisiennes vers l'UE-27 au début des années 2000, le secteur automobile concentre

(4) Différence entre les droits de douane moyens effectivement appliqués par l'UE-28 aux importations provenant d'Afrique du Nord et ceux appliqués par l'UE-28 aux importations provenant du reste du monde.

(5) Les accords d'association entre l'UE et les pays d'Afrique du Nord contiennent peu de disciplines non-tarifaires et pour certains d'entre eux (Algérie, Tunisie) ne disposent pas de protocole agricole spécifique (secteur où les droits de douane sont les plus élevés).

(6) À la différence des autres pays nord-africains, le Maroc a notamment conclu des accords commerciaux bilatéraux avec les États-Unis et les Émirats Arabes Unis.

aujourd'hui 17 % des exportations du Maroc et 4 % des exportations de la Tunisie. Les exportations aéronautiques représentent aujourd'hui 3 % des exportations marocaines et tunisiennes vers l'UE, alors que leur part était négligeable au début du siècle. Plus largement, les exportations nord-africaines de matériels et appareils électriques – notamment les câbles – vers l'UE-27 ont décollé depuis le début des années 2000, représentant désormais un tiers des exportations tunisiennes, un quart des exportations marocaines et 8 % des exportations égyptiennes. Les échanges agricoles et agroalimentaires ont conservé leur part dans les exportations au Maroc (20 % environ) et en Tunisie (6 %) et ont augmenté en Egypte (de 4 % à 12 %). L'industrie textile, elle, représente toujours une part importante des exportations même si elle a été divisée par deux depuis 2000 en Tunisie (de 48 à 23 %), au Maroc (de 36 à 18 %) et en Egypte (de 23 à 11 %). Malgré le développement de certaines filières égyptiennes (agroalimentaire, matériel électrique, engrais), les hydrocarbures ont vu leur part augmenter dans les exportations de l'Egypte vers l'UE-27 et en représentent aujourd'hui plus d'un tiers. Quant aux exportations algériennes vers l'UE, elles restent toujours très concentrées autour des hydrocarbures (plus de 95 % des exportations), malgré l'avancée des exportations chimiques et d'engrais.

La structuration des échanges UE-Afrique du Nord autour de certaines filières industrielles et du secteur de l'énergie, se reflète dans la composition des exportations européennes, dominées par les machines mécaniques utilisées dans l'industrie et les réacteurs (turboréacteurs pour l'aéronautique notamment) qui représentent toujours le premier poste d'exportation vers l'Afrique du Nord (15 % du total, contre 20 % au début des années 2000). Les machines et appareils électriques (câbles, panneaux électriques, circuits intégrés...) représentent, pour leur part, 10 % des exportations européennes. La structuration de la filière automobile entre l'UE-27 et l'Afrique du Nord a également permis le renforcement des exportations automobiles européennes, d'équipements et de véhicules finis, surtout vers l'Egypte et le Maroc. Elles représentent aujourd'hui près de 10 % des exportations européennes vers la région. Enfin, depuis le début des années 2000, les exportations d'hydrocarbures,

principalement les huiles de pétrole, pèsent pour 10 % dans les exportations européennes vers l'Afrique du Nord et jusqu'à 14 % vers la Tunisie.

2.2 La faiblesse des échanges commerciaux intra-maghrébins illustre l'absence d'intégration régionale nord-africaine

L'un des objectifs du Processus de Barcelone était de construire une « zone de prospérité partagée », à travers le renforcement de la coopération et de l'intégration économique régionale, avec l'objectif de construire une zone euro-méditerranéenne de libre-échange. Du point de vue européen, un renforcement de l'intégration commerciale sur la rive sud de la Méditerranée créerait des conditions favorables à l'émergence de chaînes de valeur méditerranéennes. En dépit des accords d'association et de l'existence de quelques accords régionaux sud-sud⁷, l'intégration commerciale des pays d'Afrique du Nord entre eux reste extrêmement faible. Les échanges commerciaux intra-maghrébins⁸ représentent moins de 5 % des échanges des pays de la région, alors que les échanges intrarégionaux s'élèvent à 16 % pour les pays d'Afrique subsaharienne, 19 % pour les pays d'Amérique Latine, 51 % pour l'Asie, 54 % pour l'Amérique du Nord, ou 70 % pour l'Europe. Ce commerce se limite en outre à quelques produits : exportations gazières et pétrolières de l'Algérie, importations algériennes de fer et d'acier, exportations marocaines d'engrais et de vêtements vers l'Algérie, exportations tunisiennes de produits chimiques vers l'Égypte, exportations égyptiennes de matières plastiques et machines électriques vers le Maroc.

Cette faible intégration s'explique par des barrières tarifaires et non-tarifaires élevées, des réseaux de transport terrestres et aériens restreints, ou encore un faible niveau de migration intra-maghrébine, conséquences de facteurs historiques et géopolitiques. Selon une étude du FMI de 2018⁹, l'indice de complémentarité commerciale (*trade complementarity index*), qui mesure la correspondance entre les structures d'exportation d'un pays A et la composition des importations d'un pays B, indique pourtant une complémentarité élevée entre les pays maghrébins.

(7) Tels que l'Accord d'Agadir, en vigueur depuis 2007, réunissant le Maroc, la Tunisie et l'Égypte, en plus de la Jordanie et plus récemment le Liban et la Palestine, la grande zone arabe de libre-échange (GAFTA), ou les accords bilatéraux Maroc-Tunisie et Maroc-Égypte.

(8) Algérie, Libye, Maroc, Mauritanie, Tunisie.

(9) FMI, *Economic Integration in the Maghreb- An untapped source of growth*, 2018.

3. Les pistes pour intensifier les échanges et accroître la complémentarité entre l'Afrique du Nord et l'Union européenne

Pour renforcer ses liens commerciaux avec l'Afrique du Nord, la Commission européenne explore des voies nouvelles, susceptibles de davantage de modulation. En février 2021, dans le cadre de sa nouvelle stratégie de politique commerciale, la Commission a suggéré de lancer la négociation d'accords de facilitation des investissements avec les pays de la région, ainsi que des dialogues sectoriels sur des sujets d'intérêt commun. La modernisation du cadre des relations commerciales entre l'UE et les pays d'Afrique du Nord pourrait par exemple impliquer un rapprochement des normes techniques (intérêt réciproque pour accroître les investissements productifs industriels et profiter de l'effort de relocalisation régionale des chaînes de valeur), l'inclusion d'un volet développement durable, l'inclusion des services (concurrence, marchés publics, propriété intellectuelle, normes sanitaires et phytosanitaires) ou, le cas échéant de l'agriculture.

Ces coopérations pourraient prendre la forme d'une meilleure harmonisation réglementaire, via la négociation d'accords sur l'évaluation de la conformité et l'acceptation des produits industriels (ACAA)¹⁰. De tels accords favoriseraient la création de filières industrielles mieux intégrées avec l'UE et renforceraient la complémentarité des chaînes de valeurs entre l'Afrique du Nord et l'UE selon un principe de régionalisation des échanges.

La Commission compte également mener à son terme le processus de modernisation de la Convention Pan-euroméditerranéenne (PEM), qui ambitionne de fixer des règles d'origine uniques pour une zone Pan-Euromed élargie¹¹. L'harmonisation des pratiques d'origine dans le commerce entre pays de la zone

faciliterait l'utilisation d'intrants et la réexportation de produits finis entre pays co-contractants. L'adhésion de pays d'Afrique du Nord à une telle convention révisée serait donc complémentaire de leur relation commerciale bilatérale avec l'UE, en permettant la réexportation de produits (notamment du textile-habillement) à titre préférentiel vers d'autres pays de la zone.

Le renforcement de ces coopérations pose à plus long terme la question d'accords de libre-échange complets et approfondis (ALECA) qui viseraient à compléter les accords d'association existants en poursuivant le démantèlement des droits de douanes et en intégrant de nouvelles questions telles que la libéralisation des services, les investissements, le développement durable, et les questions réglementaires. Cependant, les négociations d'ALECA demeurent à ce jour bloquées pour des raisons politiques et techniques (Maroc, Tunisie) ou n'ont jamais commencé, dans la mesure où la priorité porte sur la mise en œuvre des accords d'association existants (Égypte, Algérie).

De manière plus générale, les efforts se poursuivent pour améliorer l'application des accords d'association existants dans la région, qui est l'un des objectifs prioritaires de la Commission au titre de sa nouvelle stratégie de politique commerciale, mise en œuvre sous l'égide de son *Chief Trade Enforcement Officer*. Pour autant, à la faveur du développement de stratégies industrielles volontaristes, les secteurs de coopération d'intérêt commun ne manquent pas entre les deux rives de la Méditerranée même si les modalités concrètes de leur structuration doivent encore être trouvées.

(10) Politique développée depuis 15 ans, et dont l'objectif était de disposer d'un instrument ambitieux permettant d'interpénétrer le marché unique et les marchés des pays partenaires. En pratique, un seul ACAA a été signé (par Israël dans le secteur pharmaceutique).

(11) Cette convention regroupe les 28 de l'UE, les 4 de l'AELE (Islande, Liechtenstein, Norvège, Suisse), les 9 du processus de Barcelone (Algérie, Égypte, Israël, Jordanie, Liban, Maroc, Syrie, Territoires palestiniens, Tunisie) et la Turquie, mais aussi les participants au processus de stabilisation et d'association (Albanie, Bosnie-Herzégovine, Macédoine du Nord, Monténégro, Serbie et Kosovo) et certains pays du partenariat oriental (République de Moldavie, Ukraine, Géorgie).

Éditeur :

Ministère de l'Économie,
des Finances
et de la Relance
Direction générale du Trésor
139, rue de Bercy
75575 Paris CEDEX 12

**Directeur de la
Publication :**

Agnès Bénassy-Quéré

Rédacteur en chef :

Jean-Luc Schneider
(01 44 87 18 51)
tresor-eco@dgtresor.gouv.fr

Mise en page :

Maryse Dos Santos
ISSN 1777-8050
eISSN 2417-9620

Derniers numéros parus**Décembre 2021**

N° 295 Le risque cyber dans le secteur financier

Benjamin Hadjibeyli, Adrien Moutel

N° 294 Évaluations économiques des services rendus par la biodiversité

Vincent Bouchet, Clémence Bourcet, Eléonore Cécillon, Sophie Lavaud

Novembre 2021

N° 293 Discriminations sur le marché du travail : comment les mesurer, quel coût économique ?

Cyprien Batut, Chakir Rachiq

N° 292 Le positionnement de la Chine parmi les bailleurs en Afrique subsaharienne

Louis Bertrand, Sary Zoghely

<https://www.tresor.economie.gouv.fr/Articles/tags/Tresor-Eco>



Direction générale du Trésor



@DGTrésor

Pour s'abonner à *Trésor-Éco* : tresor-eco@dgtresor.gouv.fr

Ce document a été élaboré sous la responsabilité de la direction générale du Trésor et ne reflète pas nécessairement la position du ministère de l'Économie, des Finances et de la Relance.