

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA BEJAIA.

**FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALES ET DES
SCIENCES DE GESTION.**

Département des sciences commerciales

Mémoire de fin de cycle

Pour l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales

Option : Finance et Commerce international

**L'ÉVOLUTION DU SYSTÈME FISCAL ALGERIEN ET SON IMPACT SUR
LES ENTREPRISES EXPORTATRICES HORS HYDROCARBURE :
CAS DES ENTREPRISES EXPORTATRICES DE LA WILAYA DE BEJAIA**

Thème

Réalisé par :

BOUHAROUN HANANE
MAHROUCHE AICHA

Encadreur :
M^m MOUSSI

Membre du jury

Mm BENMAMMAR
Mm BELAIDI

Promotion 2015-2016

REMERCIEMENT

Tout d'abord, nous tenons à remercier DIEU, le tout puissant de nous avoir accordé santé et courage pour accomplir ce travail.

On remercie particulièrement notre promotrice, madame MOUSSI, pour ces précieux conseils et son aide durant toute la période de travail

Nous représentons aussi nos remerciements les plus vifs et sincères à monsieur BOUGARMOUH et TOUAHRI au sein de la direction des impôts

On tient à remercier tous ceux qui ont contribué de près ou de loin à l'élaboration de ce travail et au déroulement de ce travail.

MAHROUCHE AÏCHA

BOUHAROUNE Hanane

DÉDICACES

Tout d'abord, je dédie ce travail au Bon Dieu qui a été toujours avec moi.

À mes très chers et adorables parents qui m'ont soutenu tout au long de mes études. Je leur souhaite une longue vie, et que dieu les garde pour nous.

Une pensée à mes grands-parents que Dieu les accueille dans son vaste paradis.

À mes sœurs et chers frères je le dédie également à mes chères adorables tantes à mes cousines et leurs enfants.

À toutes mes amies en particulier et à mon binôme aïcha

Hanane BOUHAROUN.

DÉDICACES

*Je dédie ce travail à mes très chers et adorables parents qui se sont
sacrifiés pour mon bien*

*Je le dédie également à mes chers frères et mon adorable sœur
À mes oncles et mes chères tantes*

*À tous mes cousins et cousines et tous ceux qui me sont chers.
À mes chères amies*

Aïcha MAHROUCHE

Liste des abréviations

ALGEX : agence algérienne de promotion du commerce extérieur.

ANEXEL : association nationale des exportateurs algériens.

CACI : chambre algérienne du commerce et d'industrie.

CAGEX : la compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.

FSPE : fonds spécial pour la promotion des exportations.

HH : hors hydrocarbure.

IBIC : Impôt sur le bénéfice des activités industrielles et commerciales.

IBS : L'impôt sur le bénéfice des sociétés.

ICR : Impôt complémentaire sur le revenu.

IRCDC : Impôt sur le revenu des créances, dépôt et cautionnement.

IRG : L'introduction de l'impôt sur le revenu global.

ITS : Impôt sur les traitements et salaires.

SBLC: stand-by letter of credit.

SEFEX : société algérienne des foires et expositions.

SGP : Système généralisé de préférence commerciale.

TAIC : Taxe sur l'activité industrielle et commerciale.

TANC : Taxe sur l'activité non commerciale.

TAP : La taxe sur l'activité professionnelle

TUGP : La taxe unique globale à la production.

TUGPS : La taxe unique globale sur les prestations de services.

TVA : La taxe sur la valeur ajoutée.

Table des illustrations

Tableau 1 : Evolution des exportations hors hydrocarbure durant la période 2008-2014.....	
Tableau 2 : La structure des principaux exportateurs algériens hors-hydrocarbure durant l'année 2013(en millions USD).....	
Tableau 3 : Répartitions des exportations selon le secteur d'activités en 2014 (En million dollar).....	
<u>Tableau 4</u> : Comparaient taux de croissance des exportations hors hydrocarbure entre Algérie et quelques pays pétroliers à la période 1980-2013	
<u>Tableau 5</u> : Les vingt partenaires commerciaux de l'Algérie durant l'année 2014	
Tableau 6 : La lenteur des procédures administratives et le poids de la bureaucratie par rapport aux pays voisins	
Tableau 7 : La comparaison en matière de TVA et de droit d'enregistrement	
Tableau 8 : Comparaison en matière d'impôts appliqués.....	
Tableau 9 : Les organismes publics chargés des exportations	
Tableau 10 : La totalité des exportations H.H à wilaya de Bejaia durant 2006-2014.....	
Tableau 11 : Liste des entreprises interrogées	
Tableau 12 : Depuis quand votre entreprise a commencé à exporter	
Tableau 13 : Quels sont vos clients ?.....	
Tableau 14 : Quels sont vos concurrents à l'échelle internationale ?	
Tableau 15 : Quelles sont les stratégies adoptées à l'exportation ?	
Graph 1 : Les exportations des entreprises de secteur industrie agro-alimentaire à Bejaia durant la période 2006-2014.....	Erreur ! Signet non défini.
Aucune entrée de table d'illustration n'a été trouvée. Graph 2 : Les exportations des entreprises industrielles dans la wilaya de Bejaia entre 2006-2014	Erreur ! Signet non défini.
Graph 3 : Les exportations des entreprises de secteur de construction Bâtiments, bois habitation dans la wilaya de Bejaia durant la période 2006-2014	
Graph 4 : Les exportations des entreprises artisanales dans la wilaya de Bejaia entre 2006-2014.....	
Graph 5 : Les exportations des entreprises de secteur d'industrie textile dans la wilaya de Bejaia entre 2006-2014.....	
Graph 6 : Les exportations des entreprises pêche dans la wilaya de Bejaia entre 2006-2014	
Graph 7 : La Taille des entreprises interrogées	
Graph 8 : La détention des entreprises interrogées	
Graph 9 : La date de création des entreprises interrogées	
Graph 10 : Secteur d'activité des entreprises interrogées	
Graph 11 : La région d'exportation des entreprises interrogées.....	
Graph 12 : Arrivez-vous à satisfaire le marché local ?	
<u>Graph 13</u> : Exportez-vous de manière régulière ?	
<u>Graph 14</u> : La stratégie adoptée par les entreprises	Erreur ! Signet non défini.
<u>Graph 15</u> : Vos exportations sont-elles en ?.....	
<u>Graph 16</u> : Les difficultés rencontrées par les entreprises exportatrices	
<u>Tableau 17</u> : Les organismes de promotion des exportations que vous octroient des aides par rapport à vos exportations	

- Grappe 18 : Les aides que vous avez obtenus sont-elles continuées ?.....
- Grappe 19 : Souhaitez-vous développer votre activité à l'export ?.....
- Grappe 20 : Est-ce que les exonérations de TAP, IBS, TVA sur les ventes à l'exportation sont appliquées ?
- Grappe 21 : Si oui, est-ce que c'est suffisant pour encourager les exportations ?.....
- Grappe 22 : Pensez-vous que la lourdeur fiscale réduit la rentabilité économique et financière de votre entreprise ?
- Grappe 23 : Avez-vous des difficultés pour le paiement de vos impôts ?
- Grappe 24 : Croyez-vous que la pression fiscale augmente la fausse déclaration des bénéfices
- Grappe 25 : Votre entreprise souffre-t-elle des charges fiscales ?
- Grappe 26 : Si oui, c'est quoi votre obstacle ?.....
- Grappe 27 : Pensez-vous que la lourdeur fiscale diminue la compétitivité face à des concurrents extérieurs ?
- Grappe 28 : Que pensez-vous du système fiscal algérien ?

Sommaire

Remerciements	I
Dédicaces.....	II
Liste des abréviations.....	III
Table des illustrations.....	iv
Sommaire.....	V
Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : Généralité sur les entreprises exportatrices en Algérie	4
Section01 : Généralités sur les exportations	4
Section02 : Les entreprises exportatrices hors hydrocarbure en Algérie	10
Section 03 : Les exportations et la relance économique	20
Chapitre 2 : Le système fiscal appliqué aux entreprises exportatrices.....	32
Section 1 : Généralités sur le système fiscal algérien	32
Section 2 : L'évolution du système fiscal algérien	36
Section 3 : Les incitations fiscales et les entreprises exportatrices	44
Section 4 : Étude comparative des législations incitatives.....	48
Chapitre 03 : Etude de l'impact de système fiscal algérien sur les entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia	53
Section 01 : Evolution des exportations de la wilaya de Bejaia selon le secteur d'activité. 53	
Section 02 : Etude des exportations de la wilaya de Bejaia par une enquête sur le terrain.. 59	
Conclusion générale	78
Bibliographie	80
Annexes	
Table des matières	

Introduction générale

Depuis la fin de la seconde guerre mondiale, on assiste à une hausse très importante des échanges internationaux et à l'ouverture des marchés commerciaux. La concurrence internationale impose ainsi, à chacun des intervenants d'être compétitif. C'est dans ce contexte qu'il convient d'étudier la présence de l'Algérie sur les marchés mondiaux à travers son engagement dans le cadre des accords commerciaux internationaux tels que l'accord d'association avec l'Union Européenne, les accords bilatéraux avec les pays arabes et le Système Généralisé de Préférences (SGP) avec les USA.

A cet effet, l'Algérie en 1990 a mis en place une politique commerciale s'articulant sur l'objectif de la diversification des exportations à travers l'élargissement de la gamme des produits exportés aux produits agricoles et aux produits industriels.

Il faut noter que les exportations de l'Algérie sont, depuis indépendance, constituées essentiellement des hydrocarbures qui présentent plus de 90% de la totalité des exportations. A titre d'exemple, les exportations hors hydrocarbures de l'Algérie ont enregistré une diminution de 40,76% en 2015 par rapport à 2014, soit 3,15% du volume global des exportations (Selon les informations du centre national d'informatique et des statistiques de douanes).

Aujourd'hui, les données disponibles montrent que seules quelques entreprises accèdent aux marchés extérieurs pour des volumes et des valeurs insignifiants. Le nombre d'entreprises qui accèdent aux marchés extérieurs régulièrement est passé de 280 dans les années 1980 à 40 en 2012¹.

L'État algérien a mis en œuvre des mesures d'encadrement à partir des années 1990 destinées à encourager la production nationale ainsi que les exportations vers les marchés extérieurs, dans le but de libérer l'Algérie de sa dépendance envers les recettes d'hydrocarbures et de se préparer à l'éventuel après le pétrole. Ce qui s'est traduit par l'encouragement des exportations par un certain nombre de moyens directs et indirects, dont les incitations fiscales qui font l'objet de notre travail de recherche.

Le système fiscal doit s'adapter régulièrement aux besoins du développement économique et social à moyen et à long terme. La législation fiscale algérienne accorde de nombreux

¹www.tsa-algerie.com :consulte le 03.03.2016

avantages pour les opérations d'exportations que ce soit des incitations fiscales, parafiscales ou douanières pour motiver la production nationale.

La fiscalité n'est pas seulement une des principales recettes du budget de l'État, mais aussi un instrument efficace dans l'orientation et l'attractivité des investisseurs tant nationaux qu'étrangers.²

L'objectif de notre étude est d'essayer d'apporter des éléments de réponse, à la question principale suivante :

Quel est l'impact du système fiscal algérien, de 1991 jusqu'à nos jours, dans la promotion des entreprises exportatrices hors hydrocarbures ?

Aussi, nous avons jugé nécessaire de développer encore davantage cette question principale en posant les questions qui suivent :

- Quel est le rôle des entreprises exportatrices dans le développement économique du pays ?
- Quelles sont les incitations fiscales accordées aux entreprises exportatrices ?
- Quelles sont les finalités du système fiscal algérien appliqué aux entreprises exportatrices hors hydrocarbures ?

Notre réflexion se base sur les hypothèses suivantes :

- H1 : Les entreprises exportatrices contribuent à la création de la richesse et le développement économique.
- H2 : La législation accorde des avantages fiscaux multiples sous forme d'exonérations en termes de l'IBS, de la TAP et de la TVA aux entreprises exportatrices.
- H3 : Le système fiscal algérien est un système moins compliqué et moins lourd par rapport aux pays voisins.

Pour mener à bien ce travail, nous adaptons une démarche méthodologique basée dans un premier temps sur une recherche documentaire à partir des différents ouvrages, mémoires, textes réglementaires ainsi que les sites web. Dans un second temps, une approche pratique est retenue. Elle se scinde en deux volets ; une collecte de données statistiques d'évolution des exportations de toutes les entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia au cours de la

² O. KANDI, théorie fiscale et de développement, Ed SNED, 1970, p9

période de 2006-2014, auprès de la direction de la chambre de commerce de la wilaya de Bejaia. Ensuite, nous avons effectué une enquête sur le terrain auprès des entreprises exportatrices hors hydrocarbures de la wilaya de Bejaia où nous avons pu collecter des informations auprès de leurs responsables.

Afin de concrétiser notre recherche, nous avons subdivisé notre travail en trois principaux chapitres. Le premier est consacré à la présentation générale des entreprises exportatrices hors hydrocarbure en Algérie. Dans le deuxième chapitre, nous avons abordé d'une façon générale le système fiscal algérien appliqué à celles-ci. Enfin, nous avons étudié l'impact du système fiscal sur les exportations hors hydrocarbure de la wilaya de Bejaia.

Chapitre 01 : Généralité sur les entreprises exportatrices en Algérie

Avant de chercher à s'internationaliser, l'exportateur doit élaborer une stratégie cohérente à ces compétences et ces objectifs et s'assurer que l'entreprise est compétitive hors de son territoire.

Ce premier chapitre comprend trois sections, la première section on va définir les exportations et ces types et enfin nous aborderons les techniques de paiement et les risques liés à l'exportation. La deuxième section on doit étudier le lieu des entreprises exportatrices hors hydrocarbure en Algérie. La troisième section on va montrer le rôle des entreprises exportatrices hors hydrocarbure dans la relance économique.

Section 01 : Généralités sur les exportations

Une entreprise qui est prête à exporter doit avoir un produit ou un service commercialisable, ainsi que la capacité, le mode de gestion et les ressources nécessaires pour livrer le produit ou le service sur le marché international à un prix concurrentiel. Il s'agit de déterminer si votre entreprise réunit ces conditions.

1-1 La définition et les types d'exportation

L'exportation est la vente à l'étranger d'un produit fabriqué dans un pays d'origine ; elle peut être directe ou indirecte et avant qu'une entreprise se lance dans l'export, il est absolument nécessaire de faire un bilan de ces moyens (compétences, savoir-faire, etc.) et ressources (trésorerie, outils industriels, etc.). Sa situation doit être saine, car la démarche à l'export ne porte souvent ces fruits qu'à long terme. Il serait périlleux d'envisager le recours à l'exportation comme un palliatif des difficultés internes de l'entreprise¹

1-1-1 Définitions d'entreprises exportatrices

L'entreprise exportatrice est toute personne physique ou morale qui réalise ces ventes à l'étranger, mais qui produit dans son pays d'origine.

L'entreprise exportatrice fournit une marchandise ou un service à l'entreprise importatrice qui paie la valeur de la marchandise ou du service, objet de la transaction.

Cette simple définition n'est pas suffisante, puisque l'exportation ne devrait pas exclusivement se définir comme la livraison d'un produit d'un pays vers un autre, mais comme un concept dynamique et non statistique²

¹ Mayrhofer Ulrik « stratégie management », Ed bréal, 2007, p106

² www.reingex.com/exportation.asp, consulté le 10-04-2016 à 17 :39

L'exportation est le fait de céder des produits et/ou services destinés à être commercialisés et vendus sur le marché étranger. On distingue entre les sociétés totalement exportatrices dont la cession porte sur l'ensemble de sa production, et les sociétés partiellement exportatrices, dont la cession porte plutôt sur une partie de sa production³

Le terme « exportation » désigne en économie l'ensemble des ventes de marchandises à l'extérieur d'un pays, qu'il s'agisse de biens destinés à la consommation (biens de consommation) ou biens destinés à service de l'investissement (bien de capital)⁴

1-1-2 Les types de stratégie d'exportations

La pénétration des marchés étrangers s'opère de différentes manières. L'entreprise exportatrice est appelée à choisir son propre mode d'acheminement et de distribution des produits et services sur le marché de destination. En effet Il existe trois modes de pénétration de marchés étrangers :

A- L'exportation directe (contrôlée)

Elle consiste à concéder à l'exportateur la maîtrise complète de la commercialisation et à lui faire peser l'intégralité des risques connexes. Cette alternative permet à l'entreprise exportatrice de mieux connaître le marché, de détenir des réseaux de communication à caractère stable et d'exploiter la totalité des bénéfices qui lui reviennent. Toutefois, l'exportation contrôlée génère des placements financiers de départ élevés et exige une expertise notable en matière de processus d'export.

B- L'exportation indirecte (sous-traitée)

Elle consiste à avoir recours aux intermédiaires (exportateurs, canaux de distribution) habilités à assurer l'introduction indirecte des entreprises exportatrices sur le marché d'export. Cette alternative se caractérise par des risques limités et des investissements réduits. Néanmoins, cette sous-traitance se distingue par une absence de la maîtrise de la politique commerciale et par un manque d'informations, aussi bien quantitatif que qualitatif.

C- L'exportation concertée

Elle consiste à former des partenariats avec d'autres sociétés de même nationalité ou de nationalités différentes. Elle permet de partager les risques, les charges, les ressources, le

³ www.petite-entreprise.net, consulté le 06-03-2016 à 14 :36

⁴ HELFER J P et ORSONI, l'entreprise et l'exportation, Vuibert, Paris, 1997, p10

savoir-faire, les contacts et les activités. Toutefois, la maîtrise de la politique commerciale demeure partielle et les risques d'entraîner des problèmes de compréhension dus aux différences culturelles et linguistiques sont élevés.

2-1 Les techniques de paiement et les risques liés à l'exportation

2-1-1 Les techniques de paiement à l'exportation

Du fait de l'éloignement géographique, l'acheteur et le vendeur ne connaissent souvent pas et c'est difficile de faire confiance à la première opération. Alors le choix d'un moyen de paiement est très important pour l'entreprise. Nous distinguons principalement quatre moyens :

A- L'encaissement simple

Cette technique consiste à demander le paiement des marchandises exportées contre une simple présentation de la facture commerciale. L'importateur est censé payé dès la réception de la facture (et éventuellement de tous les documents lui permettant de les dédouaner), pas après la réception de la marchandise.

Le paiement se fait selon les délais convenus entre les deux parties. Les instruments de paiement utilisés pour régler l'exportateur peuvent être le virement, le chèque ou la lettre de change (aussi appelée traite)⁵

B- La remise documentaire

Est une procédure de recouvrement dans laquelle une banque a reçu mandat d'un exportateur d'encaisser une somme due par l'acheteur contre remise des documents l'exportateur fait établir les documents de transport à l'ordre d'une banque. Cette banque doit remettre les documents commerciaux et de transport à l'acheteur, contre paiement ou acceptation d'effets de commerce.⁶

C- Crédit documentaire

Est un engagement d'une banque de payer un montant défini au fournisseur d'une marchandise ou d'un service, contre la remise des documents, dans un délai termine l'objet de ces documents est de rendre vraisemblable l'exécution correcte des obligations de

⁵ www.comprendredrelespaiements.com, consulté le 11-04-2016 à 15 :22

⁶ DESIRE LOTHER, l'essentiel des techniques de commerce international, Ed publibook, paris, 2009, p101.

l'exportateur, ces documents seront ensuite transmis par la banque à l'acheteur contre remboursement pour que ce dernier puisse prendre possession de la marchandise⁷.

D- La lettre de crédit stand-by

La lettre de crédit stand-by de type commercial garantit les obligations d'un acheteur de payer des marchandises ou service, elle consiste en engagement irrévocable d'une banque d'indemniser son bénéficiaire lors que le donneur d'ordre ou l'acheteur s'avère défaillant, les lettres de crédit stand-by sont utilisables contre la remise de certains documents (la facture et les documents de transport⁸

2-1-2 Les risques lié à l'opération d'exportation

Les exportateurs et les importateurs sont confrontés à nombreux risques dans la gestion de leurs opérations à l'international. Ces risques ne doivent pas constituer un frein pour le développement commercial de l'entreprise, mais nécessite une identification et un positionnement précis pour être intègre dans la politique de sécurisation de l'entreprise dans ces couts et ces prix parmi ces on trouve :

- **Le risque de crédit ou le risque client** : celui-ci est lié à l'insolvabilité du client et peut prendre naissance après livraison des marchandises et l'entreprise se retrouve dans ce cas face un client incapable de régler sa créance.
- **Le risque de non-transfert** : c'est le résultat d'une volonté politique de bloquer ou de retarder le transfert de devise hors d'un pays d'importation.
- **Le risque de change** : celui-ci est lié au paiement en devise et la fluctuation possible de la devise retenue entre la date de paiement effectif. En effet les variations importantes des taux de change peuvent réduire, voire annuler les bénéfices.
- **Le risque politique** : l'instabilité politique dans les pays cibles peut affecter la rentabilité ou la sécurité d'une opération d'exportation et induire ainsi des pertes pour l'exportateur.
- **Le risque de fabrication** : il s'agit de l'interruption du marché entre les deux parties, survenant avant la livraison des marchandises ; dans ce cas l'exportateur peut subir des pertes considérables, lié à l'exécution de la commande du client du client, s'il n'arrive pas à trouver rapidement un autre preneur pour sa marchandise.

⁷ BOUYACOUB FAROUK, l'entreprise et financement bancaire, Ed casbah, Alger, 2003, p263

⁸ DESIRE LOTHER, l'essentiel des techniques du commerce international, Ed publibook, paris, 2009, p103

- **Le risque de non-conformité** : qui est lié directement au produit qui peut ne pas être accepté sur le marché étranger ; lorsque celui-ci est régi par des règles spécifiques au marché visé, il y a lieu avant de procéder à une transaction de bien évaluer ce risque à travers un contrôle de conformité ainsi que les normes applicables à cette catégorie.
- **Le risque lié au transport** : les risques à prendre en considération concernant la mise sur le transport principal de l'exportateur ou de l'importateur, ainsi que les risques liés au transbordement.
- **Le risque de couverture d'assurance** : il faut veiller scrupuleusement à ce que l'assurance consentie couvre réellement les risques encourus.
- **Les risques catastrophiques** : une inondation, un tremblement de terre ou toute autre catastrophe peuvent désorganiser l'économie d'un pays et empêcher le client d'honorer son engagement

3-1 Les avantages et les inconvénients des opérations d'exportations

L'exportation peut présenter pour l'entreprise une multitude d'opportunités et d'intérêts qui lui permettront de se développer et de réussir sur les marchés étrangers. Cependant, celle-ci peut être source d'inconvénients et peut confronter l'entreprise à différents risques qui peuvent être sources d'échec et parfois même de faillite pour l'entreprise⁹

3-1-1 Avantage des opérations d'exportations

L'exportation peut offrir à l'entreprise les avantages suivants :

A- Augmentation de chiffre d'affaire

- Bénéficier de la croissance économique dans certaines régions du monde ;
- Élargir sa débouchée en ajoutant des marchés étrangers à un marché national réduit ;
- Les ventes de l'entreprise augmentent et ceci entraîne nécessairement une augmentation de ses parts de marché et de ses revenus.

B- Accroissement de la rentabilité de l'entreprise

Les prix à l'export permettent de dégager des marges suffisantes, les résultats bénéficiaires vont progresser.

⁹ MORSLI, y, & GUERROUT, H (2011). Mémoire de fin d'études. Procédure à l'exportation cas du complexe agroalimentaire CEVITAL. Sciences économiques : université Abderrahmane Mira Bejaia.

C- Gagne en notoriété

Progresser la notoriété et le savoir-faire de l'entreprise sur le plan international.

D- Mieux connaître la concurrence

- Élargir la connaissance de secteur d'activité et identifie les concurrents étrangers de l'entreprise ;
- Développer de nouveaux arguments de vente.

E- Utilisation de ces capacités de production

Si l'entreprise ne fonctionne pas à plein et ses équipements sont sous-utilisés, elle va pouvoir accroître sa fabrication grâce aux exportations.

F- Dynamisation de l'entreprise

Le fait d'exporter apporte un souffle d'air au sein de l'entreprise et la sort de ses habitudes de commercialisation. Ainsi, des conséquences positives sont enregistrées dans les méthodes de travail de l'entreprise :

- Élargissement des idées et de la culture de l'entreprise ;
- Modification et création de produits nouveaux spécifique pour l'export ;
- Mise en place de structure de vente à l'étranger : recrutement éventuel de personnel ;
- Nouvelle stratégie de marche.

3-1-2 Inconvénients des opérations d'exportation

Un projet d'exportation entraîne divers coûts immédiats : déplacements, production de nouveau matériel publicitaire et recrutement d'un nouveau personnel de vente. En outre il faut parfois modifier l'emballage des produits ou la présentation des services en fonction des marchés étrangers.

A- Un niveau de détermination

Il faudra que l'entreprise consacre du temps, des efforts et des ressources pour s'établir et maintenir sa présence à l'étranger.

B- La durée du projet

Bien que la plupart des entreprises comptent retirer des bénéfices substantiels du chiffre d'affaire qu'elles réalisent à l'étranger, il faut souvent attendre des mois, voire des années, avant que les investissements apportent leurs fruits.

C- Les différences culturelles

L'entreprise devra s'habituer à la paperasserie du fait de la multitude de documents exigés à l'export, ce qui en général décourage les exportateurs et ralentit la réalisation de leurs projets.

D- L'accessibilité

L'entreprise doit être accessible à tout moment et ses clients étrangers doivent pouvoir la joindre facilement, quelle que soit leur localisation.

E- La concurrence

L'entreprise devra tout savoir sur ses concurrents dans le marché cible et recueillir le maximum d'informations les concernant moyennant des études de marché.

Section02 : Les entreprises exportatrices hors hydrocarbure en Algérie

Dans cette section nous allons montrer la structure des exportations hors hydrocarbure et les principales destinations de nos exportations et puis les contraintes des entreprises exportatrices.

1-2 La Structure des exportations hors hydrocarbure

Tableau N°1 : Évolution des exportations hors hydrocarbure durant la période 2008-2014

	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
La part des exportations hors hydrocarbure en %	1.97	1.066	1.526	2.062	2.067	2.14	2.81

Source : Ministre des Finances- douanes algériennes (Centre National de l'Informatique et des Statistiques)

- On remarque que les exportations algériennes hors hydrocarbure enregistrent une augmentation timide durant la période 2008-2014 grâce à l'effort de pouvoir public par les incitations dans les différents Domain.

- En 2014, les exportations algériennes hors hydrocarbure représenté moins de 5% du volume globale des exportations, soit près de 2.8 milliards de dollars, malgré une augmentation de plus 31.79% de par rapport à 2013¹⁰.

1-2-1 principales entreprises exportatrices en Algérie

Quatre entreprises réalisent 83% de volume global des exportations hors hydrocarbure en Algérie (SONATRACH, FERTIAL, SOMIPHOS, CEVITAL)¹¹.

Il faut noter que l'Algérie exporte essentiellement des matières premières (pétrole, gaz), et demis produits, alors qu'on retrouve le pourcentage des autres produits est très peu.

- On trouve en figure SONATRACH, l'entreprise nationale hydrocarbure est le premier exportateur en dehors de son secteur primaire. En effet, SONATRACH compte à elle seule 49.5% des exportations hors hydrocarbure, soit 997million de dollars. Les produits exportent sont des solvants-naphta et de méthanol, des dérivés de pétrole.
- La seconde exportatrice la plus importante est FERTIAL, entreprise nationale des fertilisants. Elle exporte pour 293.7millions de dollars d'ammoniac et d'engrais, représente 14.58% des exportations hors hydrocarbure globales. SORFERT ALGERIE est une société concurrente, active dans le même secteur (engrais), exporte l'équivalent de 17.45 millions dollars (0.87% du total).
- En troisième position le group prive CEVITAL troisième exportateur avec 293.72 millions de dollars de sucre, graisses et huiles végétales, entreprise pèse pour 13.82% dans le totale des exportations hors hydrocarbures.
- En quatrième position l'entreprise SOMIPHOS qui export le phosphate et Hélios et d'hélium avec une totale de 96.57 millions de dollars

¹⁰www.douane.gov.dz consulte le 01-02-2016 a 23.45

¹¹www.Archive2014.tsa-algerie.com, consulté le 04-02-2016

Tableau N°2 : La structure des principaux exportateurs algériens hors hydrocarbure durant l'année 2013(en millions USD)

Rang	Exportateur	Produit	Valeur	Part
1	SONATRACH	Solvants-naphta méthanol	996,98	49,50
2	FÉTIAL	Ammoniac, engrais	293,72	14,58
3	CEVITAL	Sucre, graisses, huiles végétales	278,35	13,82
4	SOMIPHOS	Phosphate	96,57	4,80
5	FRUITAL	Eaux minérales et gazéifiées	31,72	1,57
6	HÉLIOS	Hélium	24,96	1,24
7	MEDITERRANEAN FLOAT GLASS (MFG)	Verre plat et trempe	22,82	1,13
8	ARCELORMITTAL	Produits laminés en fer ou en acier	21,70	1,08
9	SORFERT ALGERIE	Ammoniac engrais	17,45	0,87
10	ALZINC	Zinc et alliages en zinc cendres et résidus acide sulfurique	10,69	0,53
11	SEMOULERIE INDUSTRIELLE DE LA MITIDJA (SIM)	Pâtes alimentaires, couscous	9,95	0,49
12	CUIRS PLEINS (FLS)	Cuir et peaux	7,98	0,40
13	KAPACHIM ALGERIE	Dérives sulfonées	7,63	0,38
14	MICHELIN ALGERIE	Pneumatique en caoutchouc	7,41	0,37
15	KNAUF PLATERS	Ouvrages en plâtre ou en compositions à base de plâtre	7,03	0,35
Totale			1 835,0	91,11
Totale des exportations hors hydrocarbure en 2013			2 014	100

Source : Réalisé par nous-mêmes selon l'article Tewfik Abdelbari publiée le 25 janvier 2015 à 15h07 voire dans le site <http://archives2014.tsa.com>

1-2-2 Les produits exporté selon les secteurs d'activité

Tableau N°3 : Répartitions des exportations selon le secteur d'activités en 2014 (en million dollar)

Secteur	2012	2013	2014	La part %	Produit phare
Chimie et parachimie	1413	1352	2262	80.5	Solvants Naphta/ammoniac/méthanol
Agricole et agroalimentaire	313	398	323.7	11.5	Sucre/eaux minérales et gazéifiées/dattes...
Mines et carrière	164	103	102	3.6	Phosphate
Matériaux de construction	25.7	31	28.4	1.01	Verre plat et trempé/ouvrages en plâtre/dalles de pavement
Peaux et cuirs	24	26	28	1.00	
Métallurgie sidérurgie	54	31	24	0.84	Fonte brute/alliages de zinc/produits laminés
Carton et papier	6.6	9	11.7	0.42	
Appareils et engins mécaniques	10	6	5.7	0.2	
Bois	5	4	5.5	0.2	
Appareils électriques	2	1	4.6	0.16	
Plastiques		14.8	4.4	0.16	
Robinetterie	6	5	0.8	0.03	
Textiles	0.3	0.32	0.7	0.03	
Équipement de transport	0.2	2	0.7	0.3	
Confection	0.04	0.06	0.63	0.02	
Cosmétiques	1	0.35	0.63	0.02	
Autres	18.75	26	6	1	

Source : Ministère des Finances direction générale des douanes (Centre National de l'Informatique et des Statistiques)

A partir de tableau nous pouvons constater que Les exportations algériennes des produits manufactures ont très peu évolué en volume et en valeurs.

A- Les demi-produits

Les demi-produits représentant 83.6% du total exporté hors hydrocarbure, ils enregistrent une hausse de 61% induite par celle des engrais et de l'ammoniac.

Le principal produit exporté par l'Algérie et les solvants constituent à lui seul 39% de l'ensemble des exportations hors hydrocarbures. sa valeur à l'export a augmenté, passant de 966.6 millions USD en 2013 à 1105 millions USD en 2014.

Le second produit est l'ammoniac, dont le montant des ventes est de 610 millions USD, soit une augmentation de 115.5% par rapport à l'année 2013.

Le troisième produit est les engrais. Ils se démarquent par une importante hausse, les exportations sont passées de 28 millions USD en 2013 à 312 millions USD en 2014

Les principaux marchés de ces produits c'est le marché de l'UE, avec une pondération de l'Espagne et la France.

B- Les produits alimentaires

Constituant près de 11.5% du total des exportations hors hydrocarbures, ce groupe des produits occupe le deuxième rang de structure globale des exportations hors hydrocarbures avec une valeur de 323 millions de dollars USD, on a remarqué un recule de 20% par rapport à l'année 2013.

Cette baisse est due essentiellement à la régression des exportations, notamment, de sucre (-16%), des eaux minérales et gazéifiées (-54%), et des pâtes alimentaires (-59%) par rapport à l'année 2013

Le second produit régulier à l'export, les eaux minérales et gazéifiées, elles sont réalisées 15.4 millions USD contre 34 millions USD en 2013.

Leurs exportations sont vers les marchés d'Afrique Ouest et la France

En termes de nombre d'exportateurs, il ressort 14 pour les boissons gazeuses et 6 pour les minérales.

Parmi les produits traditionnellement exportés, on trouve les dattes, qui ont connu une hausse de 28.5% passant de 30 millions USD en 2013 à 38 millions en 2014. classe parmi les

principaux producteurs mondiaux de dattes avec une moyenne annuelle de 8.5 millions USD, l'Algérie n'exporte que près de 3% de la quantité totale de produits.

Il y a une diversification en termes des marchés, on trouve en premier la France avec une part de 51% de l'ensemble des dattes suivie par d'autres pays comme la Russie (14%) puis le Maroc (8%) et E.A.U (5%), l'Allemagne (4%), le Canada (3%), la Mauritanie (2.5%), la Grande-Bretagne (2%), l'Espagne (1.5%).

Contrairement aux dattes, les pâtes alimentaires et couscous ont marqué une régression, en passant de 15.5 millions USD en 2013 à 7 millions USD en 2014.

C- Les mines et les carrières

Représentant 4% du total des exportations hors hydrocarbures, ce groupe est dominé à 90% par les phosphates.

Produit régulièrement à l'export, la valeur exportée du phosphate est plutôt stable alors la quantité physique a haussé de 24.5% et ce en raison d'une baisse de prix sur la scène internationale induite par une offre de l'Arabie Saoudite et un ralentissement économiques de certains pays émergents en concurrence la Chine et l'Inde.

L'Algérie est classée septième sur la liste des pays vendeurs de phosphate, après le Maroc, la Jordanie, le Pérou, la Fédération de Russie, l'Égypte, et enfin la Syrie.

D- Les matériaux de construction

Pour les matériaux de construction, le premier produit qui ressort est le verre plat et le verre trempé.

Malgré la baisse des exportations enregistrée en 2014 le verre plat et verre trempé sont des produits régulièrement exportés.

Ces produits sont exportés vers les marchés de l'UE, l'Espagne, l'Italie et la France.

Tableau N°4 : Comparaison des taux de croissance des exportations hors hydrocarbure entre Algérie et quelques pays pétroliers à la période 1980-2013

Pays	1980	1990	2000	2010	2013
Algérie	0.04	0.34	0.32	0.46	0.57
Arabie saoudite	0.7	3.6	5.9	31.9	56.4
E.A.U	0.6	2.8	6.5	52.7	82.5
Indonésie	0.5	9.0	36.9	58.4	67.8
Iran	0.4	0.7	1.9	12.7	17.1
Oman	0.1	0.3	1.3	4.1	6.1
Qatar	-	0.6	0.9	5.9	13.1

Source : données de l'OMC, calculs faits par Perspective monde de l'université de Sherbrooke Données du Ministère des Finances – Douanes algériennes.

- On remarque que le taux de croissances des exportations algériennes hors hydrocarbure à très peu évoluer dans cette période par rapport au taux de croissance réalise par E.A.U (Émirat arabe uni) et Arabie Saoudite et l'Indonésie qui sont considérables.
- Les processus de diversification de l'Iran, le Qatar et Oman sont lents, mais ils ont réalisé de bons résultats. Par rapport au taux de croissance des exportations algériennes hors hydrocarbures.

2-2 Les principales destinations des exportations algériennes

L'Algérie effectue 95.5% des exportations à destination de 20 pays. Le gros de nos échanges se fait avec l'UE qui est nos principaux partenaires commerciaux durant l'année 2014 lui à absorber près de 58% des achats de l'Algérie.¹²

Les exportations algériennes hors hydrocarbure montrent une prépondérance nette de la zone UE avec un taux de 82.1% durant l'année 2014 contre 75.1% en 2013.

Les principaux clients de l'Algérie sont départagés entre les pays bas (30%), la France (18%), l'Espagne (15%), et l'Italie avec (5%).

Par ailleurs, la progression des exportations hors hydrocarbure vers la France, la Belgique et l'Allemagne a hauteurs respectives de +215%, +233%, +612% concernant essentiellement les solvants naphta et l'ammoniac.

¹² www.ALGEX.dz consulte le 07-02-2016 à 14 :16

Tableau N°5 : Les vingt partenaires commerciaux de l'Algérie durant l'année 2014

Rang	Clients	Millions USD	Évolution	Part en%
1	Pays-Bas	844	28.3	30
2	France	515.5	215.6	18.3
3	Espagne	434.6	25.8	15.5
4	Italie	133.75	39	4.7
5	Belgique	112	233.4	4
6	Grande Bretagne	85.3	21.5	3
7	Tunisie	71	67.5	2.5
8	Allemagne	50.5	612	1.8
9	Brésil	50	383.6	1.78
10	Portugal	48.5	88.3	1.7
11	Pologne	42.9	20	1.5
12	Turquie	40	2.54	1.4
13	Maroc	38.2	-6	1.3
14	Irak	30.9	-21.17	1.1
15	USA	29.8	267	1
16	Norvège	27.9		1
17	Syrie	24.87	-28.6	0.9
18	Mauritanie	23.28	461	0.8
19	Liban	21.43	15.8	0.7
20	Malte	19.5	-58.5	0.7
Sous total		2644	54	94
Total		2810	40	100

Source : ministère de commerce

3-2 Les contraintes des entreprises exportatrices en Algérie.

La faiblesse des exportations HH de l'Algérie s'explique par les divers dysfonctionnements et défaillances d'ordre économique, institutionnel et organisationnel auxquels échappent les le développement des produits exporte et la présence entreprises exportatrices algériennes à l'internationale. On peut citer également :

3-2-1 La prospection

Dans la prospection, il faut signaler le non maîtrisé :

- Des critères de ciblage des marches ;
- Des méthodes utilisées pour la prospection ;
- De la participation aux foires et expositions ;
- De l'adaptation des produits pour l'exportation ;
- Manque d'information ou information non actualisées (ALGEX-CAGEX-ANEXEL-CACI...).

3-2-2 La négociation internationale

Les difficultés poses par les opérateurs peuvent être résumées comme suit :

- Faiblesse et impréparation des exportations aux techniques de négociation internationale ;
- Absence de structures spécialisées dans la négociation internationale ;
- Manque de formation du personnel des entreprises dans les techniques de négociation internationale, des langues étrangères.

3-2-3 La production et le conditionnement

Il s'agit des difficultés suivantes :

- La qualité des produits et de services, résultat du retard technologique des entreprises algériennes à cause des équipements qui ne répondent pas aux normes internationales ; (L'offre nationale de produit à l'exportation est insuffisante en termes de qualité) ;
- La non-valorisation du produit algérien à l'étranger ;
- Inadaptation des conditionnements et d'emballage, notamment pour le marché européen ;
- Problème de la langue utilise sur l'emballage constitue un problème.

3-2-4 Le transport et les sévices douaniers

On distingue deux types de contraintes signalées :

a) En matière de transport

- 97% de transport maritime algérien est assuré par des compagnes étranger. Nos exportations coutent 40% plus cher que chez nos voisins tunisiens et marocains. Le cout moyen d'un conteneur à l'exportation est 733 dollars en Tunisie et 700 dollars au Maroc alors qu'en Algérie il coute 1.248 dollars ;¹³
- Insuffisance du niveau de remboursement des frais de transport dans le cadre du FSPE ;
- Délai très long de remboursement.

b) En matière de sévices douaniers

- Manque d'information (la douane ne communique pas avec les exportateurs) ;
- Délai très long de l'intervention et d'inspection.

Tableau N°6 : La lenteur des procédures administratives et le poids de la bureaucratie par rapport aux pays voisin

Indicateurs	Algérie	Maroc	Tunisie	Moyen-Orient et Afrique du Nord
Documents nécessaires à l'exportation (nombre)	8	4	4	6
Délai nécessaire à l'exportation (jours)	17	10	16	19.4
Couts à l'exportation (USD par conteneur)	1270	595	805	1166.3

Source : Données du Doing business 2015 sur le commerce transfrontalier

¹³ Rapport de la banque mondiale, 2011

3-2-5 Le point d'embarquement

Les contraintes poses sont comme suit :

- Éloignement des points d'embarquement des produits destinés à l'exportation ;
- Absence d'endroit d'entreposage spécifique aux exportations ;
- Insuffisances de matériels de chargement ;
- Fréquence de pannes du matériel de chargement trop élevé ;
- Délais trop longs entre le dédouanement et l'embarquement ;
- Vols de marchandises destinées à l'exportation.

3-2-6 Le service bancaire

Les plus importantes contraintes que rencontrent les exportateurs au niveau des banques sont :

- Les délais de domiciliation (moins de deux jours), les crédits documentaires, et le délai d'encaissement ;
- Manque de motivation et de diligence dans le traitement des opérations ;
- Insuffisance de la quote-part des recettes perçues directement en devises (limite à 50%) ;

3-2-7 Le service fiscal

La non-exonération de la TVA et droit de douane pour les matières premières destinées à la transformation puis l'exportation. C'est le problème posé par 45% des exportateurs algériens¹⁴

Section 03 : Les exportations et la relance économique

Les exportations des hydrocarbures en Algérie détiennent une part majeure avec un taux marginal qui dépasse les 95%, les pouvoirs publics veulent mettre fin à cette dépendance par l'encouragement des exportations hors hydrocarbures.

À cet effet, l'État algérien engage plusieurs mesures et met en œuvre plusieurs organismes et établissements permettant d'encourager et de faciliter cette dernière et des incitations accordent par pouvoir public algérien.

¹⁴ Rapport Eco technique réalise par anexel, P181

1-3 Les organismes d'appui aux exportations hors hydrocarbure

1-3-1 FSPE (fonds spécial pour la promotion des exportations)

Le fonds spécial pour la promotion des exportations a été institué par la loi de finances 1996. Il est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leurs actions de promotion et de placement de leurs produits sur le marché extérieur.¹⁵

L'aide de l'État par le biais du FSPE est octroyée à toute entreprise résidente productrice de bien et service et a tout commerçant régulièrement inscrit de registre de commerce œuvre dans le domaine de l'exportation.

Le montant de l'aide accordée est fixé par le ministre de commerce selon des pourcentages déterminés à l'avance, en fonction des ressources disponibles.

Ces aides peuvent être citées en Cinq rubriques¹⁶ :

- Les charges liées à l'étude de marchés extérieures ;
- La prise en charge partielle des frais des participations aux foires et exposition à l'étranger ;
- Une partie des coûts de prospections des marchés extérieures ;
- Le coût de transport international et de manutention dans les ports algériens des marchandises destinées à l'exportation ;
- Le financement des coûts liés à l'adaptation des produits aux marchés extérieur ;
- Pour remboursement des frais de transport et des foires à l'étranger : Ce taux de remboursement est de 25% pour le transport des marchandises exporte et de 65% et 35% pour les frais de participation aux foires à l'étranger.

1-3-2 Ministère de commerce

Le ministre du Commerce algérien dispose des instruments pour la promotion des exportations hors hydrocarbure à travers l'organisation des foires à l'étranger : il s'agit de la programmation des participations officielles de l'Algérie aux foires internationales et aux expositions spécifiques de produit algérien organisées dans le pays cible, cette programmation s'effectue annuellement dans le cadre d'un comité national intersectoriel.

Il faut noter que les autres participations des entreprises ont des foires au salon à l'étranger à titre individuel bénéficient d'un soutien à hauteur 35%.

¹⁵ www.mincommerce.gov.dz, consulté le 10-04-2016 à 13 :00

¹⁶ Ministère de commerce, textes réglementaires régissant les fonds spéciaux pour la promotion des exportations direction de la promotion des exportations, p07

1-3-3 ALGEX (agence algérienne de promotion du commerce extérieur)

La création d'ALGEX est venue pour apporter un support efficace aux exportateurs hors hydrocarbure est créé en 12 juin 2004, est chargée de contribuer aux efforts de promotion du produit algérien et de diversification des exportations.

L'agence de promotion du commerce extérieur a pour missions¹⁷ :

- Analyse de marchés mondiales et réalisation d'études prospectives globale et sectorielle sur les marchés extérieures ;
- Élaboration d'un rapport annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportation ;
- Mise en place et gestion de système d'information statistique sectorielle et globale sur le potentiel national à l'exportation et sur les marchés extérieures ;
- Suivi et encadrement de la participation des opérateurs économiques nationaux aux différentes manifestations économiques, foires-expositions et salons spécialisés à l'étranger.
- Assistance aux opérateurs économiques pour développement d'actions de communication, d'information et de promotion relatives aux produits et services destinés à l'exportation ;
- Apporter un soutien financier aux exportateurs dans leur action de promotion et de placement de leurs produits sur le marché extérieur.

1-3-4 CAGEX (la compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations)

La CAGEX est une société par actions, créée le 03 décembre 1995 par l'ordonnance N°96-06 du 10 janvier 1996 et dont l'actionariat est réparti à parts égales entre différentes banques et assurances. Celle-ci a pour objectif :

- D'offrir à l'exportateur algérien, des garanties pour certains risques encourus lors d'une opération d'exportation ;
- L'assurance du risque commercial pour son propre compte et engageant ses propres fonds, tout en restant sous le contrôle de l'État, ceci avec un taux de couverture de 80% du montant de l'impayé ;
- L'assurance des risques politiques, les risques de non-transfert et les risques de catastrophes naturelles, pour le compte et sous contrôle de l'État, avec un taux de couverture de 90%.

¹⁷ www.algex.com, consulté le 05-mars 2016 à 17 :35

Les différents risques couverts par la CAGEX sont notamment :

- Le risque d'interruption de marché ;
- Le risque de fabrication ;
- Le risque de crédit ou de non-paiement par les acheteurs privés ou publics ;
- Le risque de non-rapatriement de matériels et produits exposés.

1-3-5 SEFEX (société algérienne des foires et expositions)

Est une entreprise publique (SPA), elle issue des différentes modifications apportées le 24 décembre 1990 à l'ONAFEX (office national algérien des foires et expositions). Elle a pour objet de contribuer au développement et à la promotion des activités commerciales, créée en 1971. Ces activités sont¹⁸ :

- ❖ Organisation des foires, salon spécialisée et expositions à caractère national, international, régional ;
- ❖ Organisation de la participation algérienne aux foires et expositions à l'étranger ;
- ❖ Assistance aux opérateurs économiques en matière de commerce international au moyen de : Les opportunités d'affaire avec l'étranger, les procédures d'exportation ;
- ❖ Organisation de rencontre professionnelle, séminaire et conférences.

1-3-6 OPTIMEXPORT

Il s'agit d'un programme d'accompagnement pilote au service de la relance et de la diversification des exportations hors hydrocarbure algériennes (renforce les capacités d'exportations des PME algériennes)

Objectif¹⁹ :

- Renforce les capacités exportatrices des entreprises algériennes hors hydrocarbure au moyen de la mise en œuvre d'un planning structurel d'actions coordonnées dans les principaux volets liés au développement international des entreprises ;
- Renforce la formation et la professionnalisation aux techniques du commerce extérieur ;
- Développer l'offre d'information à l'international, accompagner les entreprises algériennes à la conquête des marchés étrangères.

¹⁸ Tiré le site : www.safex-algerie.com consulté le 23-03-2016 à 17 :31

¹⁹ www.andpme.org.dz, consulté le 23-03-2016 à 21 :09

1-3-7 CACI (chambre algérienne du commerce et d'industrie)

La chambre de commerce émette, vises certifier tous les document, attestation ou formulaire présents ou demandes par les exportateurs et destinés à être utilisés principalement à l'étranger et d'organiser ou participer à l'organisation de toutes rencontre et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger tels que notamment, foire, salons, colloques, journée d'étude et mission commerciale visant la promotion et le développent des échanges commerciaux avec l'extérieur qui réalise toute action et étude pouvant concourir à la promotion des produits et sévices nationaux sur le marché extérieur et de propose toute mesure tendant à faciliter et à promouvoir les opérations d'exportation des produits et services nationaux.²⁰

1-3-8 ANEXEL (association nationale des exportateurs algériens)

Créée le 10juin 2001, l'ANEXEL est une association régie par la loi N°90/31 du décembre 1990 ainsi par ces statuts particuliers

Ces objectifs sont²¹:

- Rassembler et fédérer les exportateurs algériens ;
- Défendre leurs intérêts matériels et moraux ;
- Participer à la définition d'une stratégie de promotion des exportations ;
- Assister et sensibiliser les opérateurs économiques ;
- Promouvoir la recherche du partenariat à travers les réseaux d'information ;
- Animer les programmes de formation aux techniques des exportations ;
- Organiser et participer aux salons spécifiques et manifestation économique en Algérie et à l'étranger ;
- Participer à la mise à niveau de l'outil de production en vue de développer la capacité d'exportation par notamment la recherche de meilleures solutions logistiques.

2-3 Mesures règlementaires

L'exportation est libre en Algérie et n'est soumise à aucune licence ou autorisation préalable.

Cette libéralisation de l'acte d'exportation s'est notamment traduite par²² :

²⁰www.commerce.org.dz, consulté le 24-03-2016

²¹www.exportateur-algerie.org, consulté le 24-03-2016 à 18 :14

²²www.algex.dz, consulté le 02-04-2016 à 17 :15

- Une immatriculation plus simplifiée des exportateurs au registre de commerce et l'introduction récente de deux codes d'activités :
 - 411.101 pour l'exportation des produits agroalimentaires ;
 - 411.102 pour l'exportation des produits industriels et manufacturés hors hydrocarbures.
- Une obligation de domiciliation bancaire et de rapatriement du produit des exportations en devises (code financier Règlement de la Banque d'Algérie n°91-13 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures et règlement n°95-07 du 23 décembre 1995 relatif au contrôle des changes). En termes de rétrocession du produit de la vente, l'exportateur reçoit 100% du montant de son contrat qui est réparti comme suit :
 - 50% en dinars algériens ;
 - 50% en devises donc ;
 - 30% sur son compte devises « -personnes morales » (cf. Instruction de la banque d'Algérie n°22/94 du 12.04.1994) ;
 - 20% pouvant être utilisés en dehors des règles de fonctionnement du compte devises à la discrétion et sous l'entière responsabilité de l'exportateur.

3-3 Facilitation à l'export

En plus des incitatifs à l'exportation, d'autres mesures connexes qui tendent à faciliter l'exportation et la simplification des procédures ont été instituées par les pouvoirs publics, aussi bien dans les ports et aéroports, aux frontières terrestres, que dans les circuits administratifs qui sont impliqués en amont ou en aval de la gestion du processus d'exportation. Nous en citerons les principales²³.

- **Facilitations douanières**

Exonérées de droits de douane, les exportations sont particulièrement encouragées et facilitées. C'est ainsi que pour faire face aux préoccupations des exportateurs, l'administration des douanes a procédé à l'allègement de certaines procédures douanières telles que :

- La dispense de caution dans le cadre de l'admission temporaire d'emballages vides destinés aux marchandises à l'exportation et de marchandises pour perfectionnement actif (transformation) destinées à l'exportation. Celle-ci s'applique aussi pour les

²³ Un rapport établi par M. BENTAHAR khaddour publié par la direction générale des douanes www.gov.dz

exportations temporaires de marchandises pour perfectionnement passif (ouvraison) destinées à l'exportation définitive ;

- La visite sur site et le dédouanement à domicile ;
- La vente en consignation ou « vente au mieux » est facilitée par le dépôt d'une déclaration d'exportation incomplète et par la possibilité de procéder après la vente des produits à une régularisation par le dépôt d'une déclaration complémentaire reprenant les éléments non communiqués lors de l'expédition ;
- L'exportation sans formalités d'échantillons gratuits, dont la valeur commerciale est fixée à 30.000,00 DA ;
- Le titre de passage en douanes (TPD) pour les exportations réalisées par route ;
- Le circuit vert, qui permet la validation de la déclaration d'exportation sans vérification des marchandises ;
- Les magasins et aires de dépôt temporaire à l'exportation ou à la réexportation, qui permettent aux exportateurs de placer leurs marchandises dans les locaux appropriés (dans les ports, aéroports, gares ferroviaires ou postes frontaliers terrestres) en attendant leur embarquement à destination de l'étranger et de libérer les intéressés de leurs obligations éventuelles envers l'administration des douanes, et le remboursement de la TVA et autres débours ;
- Les exportations de marchandises vers les entrepôts étrangers (pour saisir d'éventuelles opportunités de ventes à partir de l'étranger), qui permettent aux exportateurs de déposer, lors de l'expédition, une déclaration d'exportation temporaire incomplète, à charge pour eux de procéder à sa régularisation après la vente par une déclaration complémentaire surtout en matière de contrôle des changes ;
- Le carnet ATA qui constitue une procédure simplifiée d'admission temporaire, notamment pour les échantillons et pour la participation aux foires à l'étranger. Le carnet ATA qui est délivré exclusivement par la Chambre algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI), est valable pendant un (01) an.

- **Facilitations portuaires**

Cinq mesures de facilitations ont été mises en œuvre par l'Entreprise Portuaire d'Alger (EPAL) depuis le début de l'année 2003²⁴ ; celles-ci portent sur :

²⁴ L'agence nationale pour la promotion du commerce extérieur www.algex.dz

- L'affectation d'un magasin aménagé à recevoir en priorité les marchandises destinées à l'exportation d'une superficie de 1000 m² au quai N°09/2 zones nord – accès N°01 ;
- L'affectation d'un terre-plein de 1.862 m² à la zone centre pour la mise à quai des marchandises destinées à l'exportation, entrée accès N°04 - zone centre- grand môle Bologhine ;
- Une franchise de 10 jours pour le paiement des frais d'entreposage et de magasinage avant embarquement, des marchandises d'origine algérienne destinées à l'exportation ;
- Des dégrèvements modulés des frais de manutention et d'acconage pour les cargaisons à exporter, selon la régularité et le volume des opérations ;
- L'ouverture d'un bureau de liaison permanent de l'entreprise portuaire, et disposant d'une ligne téléphonique : 021.42.35.35, au terminal à conteneurs (guichet unique) pour informer les opérateurs et faciliter les expéditions des exportateurs.

4-3 Le contrôle phytosanitaire

Un dispositif législatif et réglementaire mis en place par les pouvoirs publics porte sur le contrôle phytosanitaire aux frontières pour l'exportation des produits agricoles. Conformément aux conventions et accords internationaux qui régissent les échanges commerciaux, le contrôle phytosanitaire, qui est sanctionné par l'établissement du certificat phytosanitaire, a pour objet de conférer aux végétaux destinés à l'exportation les garanties phytosanitaires exigées par le pays importateur.

Les produits agricoles peuvent être ainsi exportés à partir de vingt septes postes frontaliers officiels (huit aéroports, onze ports maritimes, huit postes-frontière terrestres), dont la liste est :

- **Postes aériens** : Aéroport de Tlemcen (Zenâta) ; Oran (Senia) ; Alger (Houari Boumediène) ; Constantine (Mohamed Boudiaf) ; Annaba (El Malaha) ; Tébessa ; Ghardaïa (Noumerat) et Biskra (Khider Mohamed).
- **Postes maritimes**: Port de Ghazaouet ; Arzew ; Oran ; Mostaganem ; Tenès ; Alger ; Dellys, Béjaïa ; Skikda ; DjenDjen et Annaba.

- **Postes frontaliers terrestres** : Akid Lotfi-Tlemcen ; El Kala-Taref ; Souk Ahras ; Tine Zaouatine ; et Ain Guezzam–Tamanrasset ; Bordj Badji Mokhtar-Adrar ; Bouchabka-Tébessa ; Taleb Larbi-El Oued et deb deb-illizi.

5-3 Les accords et les conventions internationales

Dans le cadre de la promotion et de la diversification de ses échanges commerciaux, l'Algérie a conclu des accords préférentiels avec plusieurs pays et groupements.

5-3-1 L'accorde d'association avec l'Union européenne

L'accord d'association est signé à valence (Espagne) en avril 2002(huit pays de l'EU), ne se limite pas uniquement à la création d'une zone de libre-échange, mais intègre aussi bien les aspects économiques (volet commercial, coopération économique et financière, flux d'investissement) que les dimensions politiques, sociales et culturelles nécessaires pour un développement durable²⁵.

L'accord d'association est entré en vigueur le 1^{er} septembre 2005, cet accord s'inscrit dans le contexte du processus de Barcelone initié par l'Union européenne pour développer les relations de coopération avec les pays de sud méditerranéens.

A- À l'exportation vers l'U.E des produits agricoles (Chapitre 1 à 24)

► Protocole N°1 : produits agricoles

- 117 lignes tarifaires bénéficient d'un accès en franchise des droits de douane sans limitation de quantités ;
- 26 lignes tarifaires sont admises en franchise de droits de douane sous quotas tarifaires ;
- 15 lignes tarifaires sont admises en franchise de droits de douane sous quantités de référence.

► Protocole N° 3 : produits de la pêche

- 20 lignes tarifaires, bénéficient de l'exemption de droit de douane.

► Protocole N°5 : produits agricoles transformés

- Franchise de droits de douane sans limitation de quantités ;
- Franchise de droits de douane avec imposition d'éléments agricoles ;

²⁵ Mémoire master, l'accord d'association entre l'Algérie et l'union européenne, p01

- Franchise de droits de douane sous quotas : Les pâtes alimentaires (2000T/An), Le couscous (2000T/An), Préparation à base de lait fermenté (1500T/An).

B- À l'exportation vers l'U.E des produits industriels (Chapitre 25 à 97)

Le démantèlement est immédiat dès la mise en œuvre de l'Accord d'Association (le premier septembre 2005).

5-3-2 L'accord bilatéral avec les pays arabes

Tous les produits de la zone arabe de libre-échange originaire de l'Algérie bénéficient à leur exportation vers les états membre dans la zone arabe de l'exonération totale des droits des douanes et des droits et taxes²⁶.

➤ Tunisie

La convention entre l'Algérie et la Tunisie de 1981 qui prévoit l'exonération des taxes et droits de douane entre les deux pays a été gelée par la partie algérienne en 1996. Cette convention est en cours d'actualisation.

➤ Libye

La convention de 1973 entre les deux parties qui prévoit l'exonération des taxes et droits de douane n'est pas appliquée par l'Algérie. Néanmoins, la partie libyenne accorde, en vertu d'une loi interne, l'exonération des droits de douane à tous les produits d'origine des pays arabes y compris l'Algérie.

➤ Jordanie

La convention de coopération commerciale entre l'Algérie et la Jordanie signée à Alger en 1997 et appliquée par les deux parties prévoit l'exonération des droits de douane et des taxes et impôts d'effet équivalent aux droits de douane, sauf les marchandises figurant sur une liste négative jointe à la convention.

➤ Mauritanie

Une convention commerciale et tarifaire a été signée entre l'Algérie et la Mauritanie en 1996, stipulant que les deux parties s'engagent à supprimer tous les droits de douane et taxes d'effet équivalent pour tous les produits d'origines algérienne et mauritanienne.

²⁶ Mémoire master, la grande zone arabe de libre échange, p1

Ratifiée par l'Algérie au mois de septembre 2005, cette convention n'a pu être mise en application, les instruments de ratification n'étant pas encore échangés entre les autorités diplomatiques des deux pays.

➤ **Maroc**

La convention prévoyant l'exonération des droits et taxes entre les deux pays signés en mars 1989 a été gelée en 1996.

Le gouvernement algérien a suspendu ses accords de libre-échange avec l'Union européenne et avec la Zone arabe à partir de 1er janvier 2016 : aucune marchandise importée ne peut profiter d'une franchise de frais de douanes, c'est-à-dire d'une réduction de taxe par rapport au niveau de régime tarifaire commun.

6-3 Système généralisé de préférences commerciales (SGP) avec les USA

Depuis 2004, les produits algériens sont éligibles au SGP américain qui est un système par lequel les États Unis accordent une franchise de droits de douane pour un certain nombre de produits (plus de 3000) en provenance des pays éligibles à ce système.

Dans le tarif harmonisé des USA, la lettre A dans la colonne spéciale indique que le produit est éligible et donc admis en franchise de droits de douane sur le territoire des États-Unis d'Amérique.

Le bénéfice de cet avantage est conditionné par :

- **L'exportation directe** : le produit doit être exporté de l'Algérie vers les USA sans passer par le territoire d'un quelconque autre pays, sauf en transit.
- **Tous les documents** : factures, connaissement et autres pièces doivent indiquer les USA comme destination finale.
- **Règles d'origine** : une des conditions essentielles pour que le produit puisse bénéficier du SGP est la règle d'origine. Ainsi, la somme du coût des matières premières en provenance de l'Algérie et des coûts directs de transformation (main d'œuvre ...) doit représenter au moins 35% du prix payé par l'importateur US.

Conclusion

Après vingt Cinq ans des réformes économiques lancées par les pouvoirs publics dans le but d'encourager les exportations hors hydrocarbure et la diversification des produits destinés à l'étranger. Aujourd'hui, quelque donnée montre que moins de 100 entreprises hors hydrocarbure accèdent au marché international pour des volumes et des valeurs insignifiantes.

Leur nombre à passe de 280 dans les années 1980 à 40 entreprises régulièrement exportatrices en 2012²⁷ le volume des exportations globales hors hydrocarbures arrive à peine à franchir le cap de deux milliards de dollars/an.

²⁷ www.tsa-algerie.com, consulté le 03-03-2016 à 21 :40

Chapitre II : Le système fiscal appliqué aux entreprises exportatrices

La fiscalité, système de contributions obligatoires prélevées par l'État, le plus souvent sous forme d'impôts, pesant sur les personnes, sur les entreprises et sur les biens, joue un rôle décisif dans la planification et la véhiculassions du progrès national.

La fiscalité ordinaire algérienne après avoir été une composante complexe, lourde et dissuasive a l'égard de l'investissement privé, les pouvoirs publics dans le cadre de la mondialisation et d'ouverture économique, ont entamé la réforme fiscale de 1992 qui envisage d'encourager la production.

Ce chapitre est consacré à la présentation générale du système fiscal algérien, sa définition ainsi que son rôle et ses finalités, puis l'évolution du système fiscal de notre pays, ensuite les incitations fiscales et leur influence sur les entreprises exportatrices, et enfin, la comparaison entre le système fiscal algérien et ceux des pays voisins.

Section 1 : Généralités sur le système fiscal algérien

Le système fiscal algérien était le produit du système fiscal colonial, que le législateur a reformulé à maintes reprises pour l'adapter à la réalité socio-économique du pays.

Cette section est consacrée à définir le système fiscal algérien, exposer les objectifs assignés ainsi que son rôle, et enfin, nous aborderons ses finalités.

1-1-Définition du système fiscal

Un système fiscal est défini comme étant un ensemble d'impôts institués dans un État. Il désigne, au sens large, toutes les procédures d'adoption et de gestion de l'impôt, d'organisation de l'administration fiscale ainsi que les éléments du système d'organisation et de gestion de l'économie, les influences des données culturelles et psychologiques des citoyens.

La fiscalité est l'un de ces moyens d'action des gouvernements afin de les permettre d'intervenir dans différents domaines, elle est par les possibilités d'inciter, orienter, diriger ou prohiber qu'elle offre, la mieux placée pour l'instauration d'un comportement propice au développement.¹

¹ O, KANDIL, théorie fiscale et développement. Ed SNED 1970, p9.

Le système fiscal « c'est la combinaison des divers éléments techniques, administratifs et juridiques qui entrent en ligne de compte pour l'établissement ». ²

Les impôts ne constituent qu'une partie des prélèvements obligatoires, qui comprennent aussi les sommes versées à des organismes non étatiques dans un but de protection sociale la sécurité sociale, par exemple, n'est pas financée par le budget de l'État, mais perçoit des cotisations auprès des ménages et des Entreprises.

L'impôt est une obligation financière déterminée par l'État, c'est un retrait appliqué sur les gains des salariés et les exerçants d'activités commerciales ou professionnelles pour des personnes physiques ou morales.

Plusieurs auteurs L.MEHL et BELTRAME (1972), Jean KAKONGE KAMANGU (2000) ont songé de donner différentes définitions de l'impôt qui très souvent se complètent les unes aux autres pour Gaston JÈZE (xx siècle 1901), l'impôt est une prestation pécuniaire requise des personnes physiques ou morales par voie d'autorité, a titre définitif et sans contrepartie, en vue de la couverture des charges politiques et permettre à l'État d'effectuer certaines interventions dans le domaine économique et social. ³

A partir de différentes définitions on conclure que La fiscalité désigne l'ensemble des règles, lois et mesures qui régissent le domaine fiscal d'un pays. Définie autrement, la fiscalité se résume aux pratiques utilisées par un État ou une collectivité pour percevoir des impôts et autres prélèvements obligatoires.

1-2- Le rôle de la fiscalité

a- Au niveau macro-économique

La fiscalité sert d'instrument de régulation économique et sociale.

- Elle organise la perception des impôts et taxes au profit de l'État et des collectivités locales ;
- Elle précise le risque fiscal lie au non-respect des obligations légales ;
- Elle offre aux entrepreneurs une vision des choix de politique économique et sociale et ainsi des opportunités offertes. Elle peut ainsi devenir un instrument d'orientation de l'activité économique ;
- Elle a pour objectif d'attendre la stabilité économique de l'État en essayant de contrer l'inflation par l'augmentation des taxes ou la déflation pour la baisse des impôts.

² Guerrou. S, « la problématique de l'incitation fiscale a l'investissement productif national et étranger en Algérie », mémoire de magistère, sciences économiques, université de Bejaia, 2005, p 67.

³ JEZE.GASTON, cité par DUVERGER, finances publiques, 11e édition PUF, paris, 2007, p 29.

b- Au niveau micro-économique

L'impôt peut jouer un rôle très important dans le développement économique à plusieurs niveaux⁴ :

- **Mobiliser les ressources internes pour financer le développement** : les collecter pour les acheminer vers les dépenses publiques d'investissement, de même cette mobilisation optimale des ressources internes par la fiscalité accroître et renforce l'indépendance vis-à-vis de l'extérieur, car le recours à des solutions de facilité immédiate (l'endettement extérieur) ne peut que porter atteinte à la liberté de décision économique et financière ;
- **La fiscalité et l'épargne**: la fiscalité peut intervenir pour favoriser la formation de l'épargne et sa consommation, c'est-à-dire, non pas l'encouragement de l'épargne en soi, mais cette dernière sera acheminé vers les circuits d'investissement. De même que l'État peut exercer une action de freinage des consommations de luxes et le gaspillage des revenus et fortunes en pénalisant la dépense pour inciter les agents économiques à épargner ;
- **La fiscalité et l'investissement** : joue un rôle très important dans l'encouragement des investissements en accordant des avantages aux investisseurs. S'agissant de l'investissement étranger, il est généralement admis que la décision d'investir dans un pays prend en considération certains éléments :

-politiquement : la stabilité des institutions et le respect de la justice et son autonomie ;

-Administrativement : l'investisseur cherche les lois modernes et efficaces, de procédures faciles et une communication adéquate ;

-Techniquement : il cherche une infrastructure moderne et générale ;

-Économiquement : il cherche une politique économique claire, un marché suffisant et en expansion, et des perspectives d'exportation.

⁴ Marouan RADOUÏ « la pression fiscale : quels impact sur les entreprises marocaines », voir dans le site www.memoireonline.com/02/15/6931/m_la-pression-fiscale-quels-impacts-sur-les-entreprises-marocaines-Cas-des-entreprises-de-la-region13.html

1-3- Les finalités d'un système fiscal

Les pouvoirs publics en usant de l'instrument fiscal s'efforcent d'atteindre des objectifs sociaux et économiques qu'imposent les impératifs d'une politique de développement du moment. Nous distinguons principalement trois grands objectifs⁵ :

1-3-1 La rentabilité financière(le budget)

La rentabilité financière est la finalité première, elle constitue le fondement crucial de l'impôt. À travers la collecte des ponctions, l'État vise à se procurer des recettes ou des ressources financières destinées à faire face aux multiples dépenses publiques et à assurer une vie décente et moderne. Donc, la conception classique de l'impôt consiste à alimenter les caisses de l'État pour l'établissement d'un budget.

1-3-2 La redistribution des revenus et la justice sociale

En matière fiscale, la fonction redistribuiez est l'instrument privilégié pour mener une action sur les structures sociales en opérant un nivellement (égalité) social au moyen d'impôt progressif sur le revenu et de détaxation des produits de première nécessité afin de protéger les catégories à bas revenus. Donc, une action peut être menée par le choix de manière imposable et une progressivité de l'impôt. Une autre technique est également utilisée et qui consiste à transférer une partie des impôts collectés aux subventions, aux allocations sociales, aides diverses...etc.

La continuité de la fonction publique est garantie par la rémunération permanente des salaires (redistribution secondaire) issus de sources fiscales⁶.

1-3-3 La régulation économique

La doctrine fiscale considère la fonction régulatrice de l'économie via la fiscalité un élément significatif dans l'orientation des activités et la détermination des comportements des agents économiques vis-à-vis de la production, de la consommation, de l'épargne et de placements financiers.

L'action de l'État par le biais de la fiscalité vise à promouvoir ou à entraver certaines activités, certains secteurs voire même certaines zones. Donc, à véhiculer l'effort du progrès

⁵Jean-Marie. Monnier « la politique fiscale : objectifs et contraintes », paris, centre d'économie de la Sorbonne, p1.

⁶www.vie-publique.fr/decouverte-institutions/finances-publiques/aprofondissements/fiscalite-redistribution.html, consulté le 23/04/2016 a 14 :30.

économique. Selon Guerrou. S⁷, la règle fiscale empêche l'État de recourir à la régulation administrative, synonyme de dirigisme et laisse le marché comme arbitre et comme meilleur régulateur.

Le système fiscal doit s'adapter aux exigences, aux besoins et aux attentes des opérateurs économiques nationaux/étrangers, publics/privés et se conjuguer conformément à la réalité économique du moment.

Section 2 : L'évolution du système fiscal algérien

La structure fiscale a subi des réajustements imposés par les nouvelles données du moment, son évolution s'est faite progressivement d'une manière à s'adapter à la réalité socio-économique du pays tout en permettant la modernisation, l'efficacité et l'administration des impôts.

Cette problématique de réformes fiscales nous l'abordons à travers trois étapes : de l'indépendance jusqu'à 1992, la réforme de 1992 et le système fiscal actuel.

2-1-De l'indépendance jusqu'avant la réforme de 1992

Le lendemain de l'indépendance a été marquée évidemment par le trouble dans la sphère économique et sociale le besoin urgent et immédiat de se procurer des ressources financières suite à la prise de l'État de l'appareil productif économique et la nécessité d'améliorer la situation sociale du citoyen ont poussé le législateur à redresser la structure fiscale pour épouser les premiers plans quadriennaux de développement.

Après l'indépendance, la structure fiscale se caractérise par la distinction classique entre impôt direct et impôt indirect.

2-1-1-Impôt direct

« L'impôt direct est assis par l'administration des contributions directes. Il a pour objet des revenus acquis au cours d'une période déterminée »⁸. Ce sont normalement ceux qui restent à la charge du contribuable (et qui ne peuvent donc pas être répercutés sur autrui), d'une manière définitive, comme l'impôt sur le revenu et l'impôt sur les sociétés. qui se subdivisent en deux grandes catégories : l'un touche les revenus des activités productivités, l'autre touche le capital et la fortune des individus.

⁷ Guerrou.S, o.p. cité, p77.

⁸ Abdelkader Bouderbail « La fiscalité a la portée de tous », édition maison des livres, Alger, 1987, p27.

A- L'impôt sur le revenu

Il y a distinction de plusieurs catégories de revenus, à chaque catégorie correspond un impôt spécifique :

- **Impôt sur le bénéfice des activités industrielles et commerciales (IBIC)**

Il est lié aux bénéfices réalisés par des personnes physiques ou par des sociétés soumises à l'impôt sur le revenu, provenant de l'exercice d'une profession commerciale, industrielle ou artisanale. Les entreprises étrangères qui interviennent dans le cadre de la réalisation de contrat d'assistance technique sont soumises à une taxe forfaitaire

En 1984, le taux applicable variait de 5% à 50%⁹ selon la nature de l'activité et la forme juridique de l'entreprise.

- **Taxe sur l'activité industrielle et commerciale(TAIC)**

C'est une taxe annuelle, assise sur le chiffre d'affaires réalisé par les activités industrielles et commerciales. Son taux était de 2,55%¹⁰ en 1984.

- **Impôts des activités non commerciales**

Est une taxe annuelle imposée dans la catégorie des bénéfices non commerciaux des professions libérales n'ayant pas la qualité d'un commerçant et ne relevant pas de l'IBIC, son taux était en 1984 de 25%¹¹ pour l'ensemble des wilayas.

- **Taxe sur l'activité non commerciale (TANC)**

C'est une taxe annuelle, appliquée aux chiffres d'affaires des activités non commerciales. Son taux est 6,25%¹² en 1984.

- **Impôt sur les traitements et salaires (ITS)**

Sont considérés comme des salaires et des traitements, les rémunérations perçues par les personnes qui sont liées à un employeur par un contrat de travail ou se trouvent, vis-à-vis de lui, dans un état de subordination. Vous devez déclarer dans cette catégorie, les rémunérations principales (les rémunérations en nature, traitements, soldes, gages, indemnités...) les traitements et salaires versés par les employeurs sont soumis au barème IRG mensualisé.

⁹ Ainouch. M. C, « fiscalité instrument de développement économique », ED HIWAR, Alger, p103.

¹⁰ Benaissa, S, « fiscalité, produits domaniaux, parafiscalité », nouvelle édition avec l'article 21 de la loi de finances 2001, p5.

¹¹ Ainouche, o.p. cité, p103.

¹² Benaissa. S, o. p. cité. P 5.

L'ITS est à la charge de l'employé, quant au versement forfaitaire est supporté par l'employeur. Ces deux impôts sont perçus par voie de retenue à la source.

- **Impôt sur l'activité agricole**

Bénéficiaire d'une exonération totale, à titre permanent, les revenus issus des cultures de céréales, de légumes secs et des dattes, et bénéficie également d'une exonération permanente au titre de l'impôt sur le revenu global les revenus issus des activités portant sur le lait cru destiné à la consommation en l'état.

Cette mesure était prise après « la mise place des structures de la révolution agraire de la politique visant l'amélioration de la production et l'autosuffisance alimentaire »¹³ l'activité agricole était exonérée de toute imposition.

- **Impôt complémentaire sur le revenu (ICR)**

L'impôt complémentaire sur le revenu (ICR) est payé annuellement par chaque contractant aux taux de l'impôt sur les bénéfices des sociétés « selon les termes et conditions en vigueur à la date du paiement et les taux d'amortissement prévus en annexe de la loi pétrolière ». Mais la TPR est déductible de la base fiscale pour le calcul de l'ICR. La loi ouvre la possibilité, assez nouvelle dans la fiscalité pétrolière, d'une consolidation des résultats de l'ensemble des activités pétrolières en Algérie¹⁴.

B- Impôt sur le capital et la fortune

Nous distinguons dans cette catégorie :

- **Impôt sur le revenu des créances, dépôt et cautionnement(IRCDC)**

Est à la charge du créancier entré en vigueur en 1975. Sont considérés comme revenus des créances, dépôts et cautionnements, les intérêts, arrérages, compte bancaire, et autres produits.

- **Taxe foncière des propriétés bâties**

Les propriétés bâties (maison, usine, immeuble...) sont assujettis à la taxe foncière, est ajoutée la taxe d'assainissement qui est à la charge du propriétaire ou du locataire.

- **Taxe spéciale sur les plus-values**

L'impôt sur les plus-values immobilières concerne les immeubles ou les parts de sociétés de personnes à prépondérance immobilière (dont l'actif est composé à plus de 50 % de biens immobiliers). Les actions de sociétés de capitaux à prépondérance immobilière suivent le

¹³ Ainouche. M.C, o.p. cité, p178.

¹⁴ Madjid Benchikh, « La nouvelle loi pétrolière algérienne : direction publique et économie de marché », L'année du Magreb, II /2007, 201-221 p72.

régime des plus-values de cession de valeurs mobilières et sont passible selon la loi de finances de 1984 à :

- 50% → quand la cession intervient dans les 03 premières années de l'acquisition de l'immeuble ;
- 40% → le délai de cession est compris entre 3 et 6 ans de la date d'acquisition
- 30% → le délai de cession set compris entre 6 et 9 ans.

- **L'enregistrement et le timbre**

Concerne les actes notariés liés à toute opération de mutation. Il est fait également à tous les actes relatifs aux sociétés et aux droits sociaux.

2-1-2 Impôt indirect

Ce sont tous les Impôts payés par un assujetti, mais dont le montant est répercuté sur un tiers. (Le consommateur final) « L'impôt indirect relève de l'administration des contributions indirectes. Des douanes et de l'enregistrement. Il est perçu à raison d'actes de production, d'échange ou de consommation de biens »¹⁵ nous distinguons trois types :

- **La taxe unique globale à la production (TUGP)**

La TUGP est une taxe assise sur la valeur ajoutée et perçue au niveau du secteur de la production et des entreprises de travaux et pour les importations de biens. Elle est donc limitée dans son champ d'application, mais elle touche une infinité d'affaires ou de produits dont l'assujettissement à cette taxe obéit à un certain nombre de critères. Elle est caractérisée par un nombre élevé de taux, ces derniers étant calculés par rapport au prix toutes taxes comprises.

- **La taxe unique globale sur les prestations de services(TUGPS)**

La TUGPS se distingue, quant à elle, fondamentalement de la TUGP, car c'est un impôt assis sur le chiffre d'affaires et non sur la valeur ajoutée, elle n'est pas récupérable.

- **Droits de consommation**

Sont conçus pour sauvegarder le pouvoir d'achat des contribuables à bas revenus, ils tiennent compte de l'utilité des produits et leur nature :

- ❖ produits de première nécessité ;
- ❖ produits de luxe ;
- ❖ produits de consommation courante.

¹⁵ Abdelkader Bouderval, o.p. cité, p27.

➤ **Droits de douane**

Le droit de douane a été instauré dans l'objectif de favoriser la consommation de produits nationaux. En taxant les produits importés. Un État augmente en effet le prix des marchandises étrangères et incite les consommateurs à acheter au niveau local. La fiscalité douanière peut limiter l'importation trop massive des produits pouvant concurrencer la production nationale ou accorder des régimes de faveur pour faciliter l'importation des biens nécessaires à l'économie.

Durant cette période de l'indépendance jusqu'avant la réforme, la charge fiscale ordinaire demeure lourde et s'accroît aux alentours des années 1886 avec la diminution des recettes pétrolières suite à la chute des cours mondiaux du pétrole (10 \$ le baril¹⁶).

En général, le système fiscal algérien :

- Est un système cédulaire. (c'est un impôt analytique et fragmentaire assis sur une catégorie particulière de revenus)¹⁷ ;
- Est un système à situations multiples ;
- Est un système à taux d'imposition pléthorique (excessif).

2-2- La grande réforme de 1992

L'insertion de l'Algérie dans le contexte de l'économie de marché, et la modification de l'exercice des activités ont conduit le législateur algérien à penser au rôle que doit jouer la fiscalité dans le rendement financier d'une part et dans l'effort de développement économique d'autre part.

La réforme de 1992, permet au pays de s'aligner aux normes internationales. La nouvelle problématique fiscale s'inscrit dans le but de garantir¹⁸ :

- Une meilleure répartition de la charge fiscale ;
- La simplification du système fiscal ;
- L'amélioration du rendement financier ;
- La non-aggravation de la pression fiscale ;
- Rationaliser, moderniser l'impôt pour une meilleure transparence.

¹⁶ Guerrou. S, o.p. cité, p 54.

¹⁷ <http://www.larousse.fr/dictionnaires/français/>; consulté le 22/04/2016 à 10 :07.

¹⁸ www.mf.gov.dz/article/2/A-la-une/296/Abderrahmane-Raouya,-Directeur-Général-des-impôts-L'administration-fiscale-amis-en-place-un-programme-ambitieux, consulté le 22/04/2016 à 10 :55.

La mise en place de ces objectifs a nécessité principalement trois changements :

2-2-1 La taxe sur la valeur ajoutée(TVA)

L'introduction de la TVA constitue une grande innovation issue de cette réforme fiscale, cette taxe vient en remplacement des taxes sur le chiffre d'affaires.

La TVA, s'agit d'un impôt indirect de consommation qui frappe les transactions commerciales réalisées sur le territoire national. Instituée au MAROC depuis le premier avril 1986 et en TUNISIE à partir du premier juillet 1988¹⁹, elle frappe les produits et services, de façon fractionnée, durant tout le cycle de production et de commercialisation. qui déclare et paye la TVA à l'État cependant, le consommateur final et le redevable (Contribuable) réel qui supporte cette taxe en dernier ressort.

L'Algérie a institué la TVA en 1992, en remplaçant le système ancien des taxes sur le chiffre d'affaires à savoir : la TUGP et la TUGPS incompatibles avec le contexte de la nouvelle économie.

Les caractéristiques de la TVA se résument comme suit :

- c'est un impôt indirect de consommation : la taxe est incluse dans le prix de vente d'un bien ou service que l'on peut acquérir
- c'est un impôt variable : le taux appliqué varie selon l'importance et le rôle joué par le bien ou services vendus.

En effet, le taux de la TVA calculé sur un produit alimentaire et réduit par rapport à celui appliqué sur un bijou.

- C'est un impôt territorial : les taux appliqués dans un pays x différent d'un pays y. En effet, malgré que le principe soit le même chaque pays fixe un taux applicable. Propre en fonction de plusieurs critères tels que : l'économie, le social...
- la TVA présente moins de complexité et moins de possibilités de fraude par rapport à la TUGP/TUGPS qui présente des limites liées à leurs champs d'application restreints et à la multiplicité des taux qui les régissent.

¹⁹ Centre de politiques et d'administration fiscale (OCDE), « principes directeurs internationaux pour l'application de la TVA /TPS », février 2006, p32.

2-2-2 L'introduction de l'impôt sur le revenu global (IRG)

En matière d'impôts sur le revenu, il y a eu abandon du système cédulaire et l'adoption du système de la taxation unitaire qui s'est matérialisés par la création de l'Impôt sur le Revenu global (IRG).

L'IRG était établi de telle sorte qu'il synthétisait tous les revenus réalisés par un même contribuable (personne physique). Une seule imposition était calculée au titre de l'ensemble de ses revenus, quelle que soit leur source.

Le revenu global était constitué de sept catégories de revenus. Il s'agit des revenus issus : des bénéfices industriels, commerciaux et artisanaux, des bénéfices des professions non commerciales, des exploitations agricoles, de la location des propriétés bâties et non bâties, des capitaux mobiliers, des traitements, salaires, pensions et rentes viagères et les revenus réalisés au titre des plus-values de cession à titre onéreux des immeubles et les droits y afférents.

Chaque revenu catégoriel était soumis à des règles de détermination de l'assiette imposable qui lui est propre. Certains abattements et réductions d'impôts étaient appliqués au montant résultant de la sommation de l'ensemble des revenus catégoriels. Le résultat obtenu était soumis au barème progressif de l'IRG. Ce qui mérite d'être signalé, à ce titre, est que certains revenus catégoriels étaient soumis, dans certains cas, à des retenues à la source libératoires d'impôts (traitements et salaires, plus-values de cessions immobilières, location de propriétés bâties ou non bâties) et, dans d'autres cas, à des retenues à la source qui ouvrent droit, pour leur titulaire, à des crédits d'impôt (capitaux mobiliers...).

Le barème progressif de l'IRG était composé de tranches de revenus lesquelles sont soumises à des taux proportionnels. Ces derniers n'atteignaient pas le montant global du revenu se situant dans la tranche, mais étaient appliqués uniquement sur le différentiel résultant entre ce montant et le montant maximal de la tranche précédente. Autrement dit, le barème de l'IRG avait une progressivité par tranche et non une progressivité globale.

2-2-3 L'introduction de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS)

C'est une autre nouveauté résultante de la réforme fiscale. Cet impôt était établi sur la base d'un taux proportionnel assis sur les bénéfices réalisés par les personnes morales.

La base d'imposition était la même que celle qui servait à la détermination des revenus issus des bénéfices industriels et commerciaux pour les personnes physiques. Ce mode d'imposition renfermait, toutefois, une exception qui est celle de l'application du système de retenue à la source à certains revenus réalisés par lesdites personnes morales. Il s'agit de

retenues applicables sur les revenus de capitaux mobiliers. Lesdites retenues constituaient des crédits d'impôt imputables sur l'imposition définitive au titre de l'IBS. En outre, afin d'encourager les entreprises qui consentent un effort en matière d'investissements, l'IBS était appliqué à un taux réduit pour la fraction des bénéfices réinvestis.

2-2-4 La taxe sur l'activité professionnelle(TAP)

La taxe est due à raison :

- des recettes brutes réalisées par les contribuables qui, ayant en Algérie une installation professionnelle permanente, exercent une activité dont les profits relèvent de l'impôt sur le revenu global, dans la catégorie des bénéfices non-commerciaux à l'exclusion des revenus des personnes physiques provenant de l'exploitation de personnes morales ou sociétés, elles-mêmes soumises en vertu du présent article à la taxe²⁰ ;
- du chiffre d'affaires réalisé en Algérie par les contribuables qui exercent une activité dont les profits relèvent de l'impôt sur le revenu global, dans la catégorie des bénéfices industriels et commerciaux.

Elle vient remplacer la TAIC et la TANC, de ce fait, la TAP simplifie les impositions en unifiant les taux en un seul taux. En 1984, le taux de la TPA était de 2,55%²¹.

2-3- Le système fiscal actuel

Il s'approche aujourd'hui des systèmes fiscaux des pays développés et facilite des relations avec les partenaires commerciaux étrangers. La structure fiscale algérienne actuellement est composée de six codes en vigueur²² :

- code des impôts directs et le code assimilés. **(l'article.2 les dispositions de l'Art142du code des impôts directs et taxes assimilés sont modifiées par l'Art 141 de la loi de finances 2016)** Les contribuables qui bénéficient d'exonérations ou de réductions d'impôt sur les bénéfices des sociétés et de la taxe sur l'activité professionnelle, accordée dans la phase d'exploitation dans le cadre des dispositifs de soutien à l'investissement sont tenus de réinvestir 30% des bénéfices correspondants à ces exonérations ou réductions dans un délai de quatre ans à compter de la date de clôture de l'exercice dont les résultats ont été soumis au régime préférentiel ;

²⁰ L'article 24 de la loi de finances pour 2003.

²¹ Benaissa, s, o.p. cité, p5.

²² <http://www.tsa-algerie.com/20160103/la-loi-de-finances-2016-publiee-au-journal-officiel-document/>, consulté le 22/04/2016 à 12 :25.

- code des impôts indirects. (**ART 19 les dispositions de l'article 351 du code des impôts indirects modifiés par la L F 2016**) Art. 351. Les poinçons utilisés sont apposés sur les ouvrages dans les conditions déterminées par l'administration fiscale ;
- code des taxes sur le chiffre d'affaires. (**ART 14 les dispositions de l'article 23 du code des taxes sur le chiffre d'affaire modifiée par la L F 2016**) Art. 23. Le taux réduit de la taxe sur la valeur ajoutée est fixé à 7 %. Il s'applique aux produits, biens, travaux opérations et services ;
- code de l'enregistrement. (**l'article 353-5 du code de l'enregistrement de la L F 2016**) ;
- code des procédures. (**L'article 20-8 du code des procédures fiscales modifiées par l'Art 20-1 de la L F 2016**) Les agents de l'administration fiscale (sans changement jusqu'à) par le service ;
- code du timbre. (**ART 9 les dispositions des Articles 300 et 309 du code du timbre modifié par la L F 2016**) Art. 300. Le tarif de la vignette annuelle est déterminé à partir de l'année de sa mise en circulation

Section 3 : Les incitations fiscales et les entreprises exportatrices

Les incitations fiscales sont la démarche la plus récente pour qualifier les avantages fiscaux dont le but est justifié par l'objectif de promotion des exportations, elle n'est pas l'unique. Il existe un nombre considérable d'appellations qui mettent ce mécanisme en exergue. D'ailleurs, le législateur a l'habitude d'utiliser indifféremment plusieurs appellations telles que : incitation, encouragement, avantage...

3-1-Définition des incitations fiscales

Mesure législative ou réglementaire ayant pour but d'encourager les particuliers ou les entreprises à agir dans le sens de l'intérêt général en contrepartie d'avantages fiscaux, par diminution ou exemption d'impôts.

Les incitations fiscales sont « des dispositions dans la législation fiscale donnent un traitement privilégié à quelques activités, à certains actifs, à des formes d'organisations ou de financement »²³

Les incitations fiscales aussi avantages fiscaux, sont définies comme étant : « une réduction du taux d'imposition, de la base d'imposition ou des obligations fiscales qui est accordée si le

²³ Villela. L et Barreix. À, « taxation and investment promotion », banque interaméricaine de développement. Août 2001, p1.

bénéficiaire prend certaines mesures, le bénéficiaire de l'avantage fiscal, est un contribuable choisi sur la base de certaines conditions, se rapportant au type d'organisation (organisation constituée en société, entreprise ou particulier), à l'origine du contribuable (ressortissant du pays ou étranger) et au type d'activité »²⁴

3-2-Les avantages fiscaux en faveur des entreprises exportatrices

Ce traitement « *discriminatoire* » se manifeste à travers les stimulants fiscaux en faveur des entreprises totalement exportatrices et les incitations fiscales concédées aux entreprises partiellement exportatrices.

3-2-1 Les stimulants fiscaux en faveur des entreprises totalement exportatrices

Les entreprises totalement exportatrices se définissent comme les entreprises dont la production est destinée totalement à l'étranger ou celles réalisant des prestations de services à l'étranger en vue de leur utilisation à l'étranger. « *En matière d'exportation indirecte* »²⁵, sont également considérées totalement exportatrices, les entreprises travaillant exclusivement avec les entreprises totalement exportatrices précitées, avec les entreprises établies dans les parcs d'activité économique et avec les organismes financiers et bancaires travaillant essentiellement avec les non-résidents.

La législation fiscale algérienne accorde de nombreux avantages pour les opérations d'exportations :

A-Exonération en matière d'impôts directs

- Exonération permanente de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) et suppression de la condition de réinvestissement de leurs bénéfices ou leurs revenus, pour les opérations de vente et les services destinés à l'exportation (**Article 138 du code des impôts directs et taxes assimilées modifié par l'Article 06 de Loi de Finances pour 2006**);
- Exclusion de la base imposable de la taxe sur l'activité professionnelle TAP du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation : n'est pas compris dans le chiffre d'affaires servant de la base à la TAP le montant des opérations de ventes, de transport ou de courtage portant sur des objets ou des marchandises destinés directement à l'exportation, y compris toutes les opérations de procession ainsi que les opérations de traitement pour

²⁴ F .SANCHEZ-UGART. Cité par FMI. Incitations financières à l'investissement, à l'exportation et à l'emploi. 1991, p4.

²⁵ Riahi. Mohsen, « Activités exportatrices bénéficiant des avantages fiscaux »,infos-juridiques N°56/57-Novembre 2008, p11.

la fabrication de produits pétroliers destinés directement à l'exportation (**Article 220-3 du code des impôts directs et taxes assimilés**);

- Suppression du versement forfaitaire VF (**Article 209-3 C I D abrogé par l'Art 13 de la L F 2006**). Cette exonération s'applique au prorata du chiffre d'affaires réalisé en devises.

B-Exonération en matière de taxes sur le chiffre d'affaires

- Exemption de la TVA pour les affaires de vente et de façon portant sur les marchandises exportées, sous certaines conditions (**Article 13 du code des taxes sur le chiffre d'affaires**);
- Franchise de la TVA pour les achats ou importations de marchandises, réalisés par un exportateur, destiné soit à l'exportation ou à la réexportation en l'état, soit à être incorporée dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou l'emballage des produits destinés à l'exportation ainsi que les services liés directement à l'opération d'exportation. (**Article 42-2 du code des taxes sur le chiffre d'affaires de la L F 2006**);
- Restitution de la TVA pour les opérations d'exportation de marchandises, de travaux, de services ou de livraison de produits pour lesquels la franchise à l'achat est autorisée par l'article 42 du code de TVA (**Article 50 du code des taxes sur le chiffre d'affaires de la L F 2006**);

Ces avantages ne sont accordés qu'aux entreprises qui exercent une activité destinée exclusivement à l'exportation et aux investisseurs qui réalisent une partie de leur chiffre d'affaires à l'exportation.

*** Les textes relatifs aux avantages fiscaux sont repris en annexe I**

3-2-2 Les incitations fiscales en faveur des entreprises partiellement exportatrices

« À la différence des entreprises totalement exportatrices dont l'activité est selon le cas, exclusivement ou essentiellement exportatrices, les entreprises partiellement exportatrices exercent en plus de leurs opérations sur le marché local des opérations d'exportation »²⁶. En effet, les entreprises partiellement exportatrices ayant déposé une déclaration d'investissement peuvent réaliser pendant une année ou plus un chiffre d'affaires total provenant de l'export sans toutefois bénéficier du régime applicable aux entreprises totalement exportatrices.

²⁶ Riahi Mohsen, o .p, cité, p11.

A-Régime fiscal au regard de l'IR ou de l'IBS

Les entreprises qui réalisent des opérations d'exportation telles que définies ci-dessus bénéficient de la déduction totale des revenus ou bénéfices provenant de l'exportation durant une période de 10 ans à partir de la première opération d'exportation et ce, nonobstant le minimum d'impôt prévu par les articles 12 et 12 bis de la loi n° 89-114 du 30 décembre 1989 relative à la promulgation du code de l'impôt sur le revenu des personnes physiques et de l'impôt sur les sociétés.

Étant précisé qu'en vertu de l'article 6 de la loi n° 2006-80 du 18 décembre 2006, relatif à la réduction des taux de l'impôt et à l'allègement de la pression fiscale sur les entreprises telles que modifié et complété par l'article 12 de la loi de finances 2008, le régime fiscal des entreprises partiellement exportatrices devient à partir du premier janvier 2012 comme suit:

- l'imposition à l'IS au taux de 10% au titre des bénéfices provenant de l'exportation ;
- déduction des deux tiers des revenus provenant de l'exportation nonobstant le minimum d'impôt pour les personnes physiques.

Les entreprises qui sont en activité au premier janvier 2012 continuent de bénéficier de la déduction totale des bénéfices ou revenus provenant de l'exportation jusqu'à l'expiration de la période de 10 ans qui leur est impartie conformément à la législation en vigueur avant le premier janvier 2012. Il demeure entendu que le revenu ou bénéfice provenant de l'exportation est déterminé selon le prorata du chiffre d'affaires à l'exportation par rapport au chiffre d'affaires global. Toutefois, et dans la mesure où l'entreprise justifie de la tenue d'une comptabilité régulière et probante pour chaque branche d'activité, elle peut se prévaloir de cette comptabilité pour la détermination du bénéfice à l'exportation.

B-Régime fiscal au regard de la TVA, du droit de consommation et des droits de douane

Les entreprises partiellement exportatrices bénéficient en matière de la TVA, du droit de consommation et des droits de douane des avantages suivants :

- Suspension de la taxe sur la valeur ajoutée et éventuellement du droit de consommation au titre des biens, produits, matières premières et services nécessaires à la réalisation de l'opération d'exportation. Ce régime de faveur n'est accordé qu'aux entreprises qui s'approvisionnent auprès des fournisseurs locaux assujettis à la TVA ou le cas échéant, au droit de consommation ;
- Assouplissement des régimes de l'admission temporaire ou de l'entrepôt industriel au titre des biens et produits importés pour être transformés et exportés.

Dans ce cadre, la garantie des droits et taxes est remplacée par une caution forfaitaire égale à 5% de la valeur des biens importés.

Cette garantie peut être matérialisée par une caution bancaire, une consignation ou une assurance cautionnement. Remboursement des droits de douane et des taxes d'effet équivalent payés au titre :

- des matières premières et produits importés ou acquis sur le marché local qui sont nécessaires à la fabrication des produits destinés à l'exportation ;
- des biens d'équipements importés n'ayant pas de similaires fabriqués localement et ce, en fonction du chiffre d'affaires exporté.

Section 4 : Étude comparative des législations incitatives

Nous allons procéder à une évaluation de la législation actuelle en matière d'incitations fiscales à l'investissement par rapport à la législation appliquée par les pays voisins de l'Algérie, le Maroc et la Tunisie.

4-1 La comparaison de la législation

Les trois pays indépendants depuis un demi-siècle environ, ont utilisé l'instrument fiscal à des degrés divers, l'Algérie la Tunisie et le Maroc ont fait l'utilisation de la fiscalité pour attirer les investissements et promouvoir l'activité économique et en même temps, le Maghreb a dû, non seulement subir la concurrence fiscale extérieure, mais aussi à faire face aux effets contrastés de la concurrence fiscale.

Nous allons essayer de démontrer les éléments de comparaison avec, notamment l'Algérie, la Tunisie et le Maroc, en raison de la situation géopolitique.

A- Tableau N°7 : La comparaison en matière de TVA et de droit d'enregistrement

	Algérie (ordonnance de 2001, 2006).	Maroc (la charte de 1995 et la loi de finances 2007)²⁷	Tunisie (le code de 1993 et J.O n° 101-2000)²⁸
TVA	<p>-En régime général, franchise pour les biens et services entrant directement dans la réalisation des investissements.</p> <p>-En régime dérogatoire : franchise pour les biens et services entrant directement dans la réalisation de l'investissement qu'ils soient importés ou acquis sur le marché local, lorsque ces biens et services sont destinés à la réalisation d'opérations assujetties à la TVA.</p>	<p>-Exonération ou remboursement selon le cas à l'occasion de l'importation ou de l'acquisition locale des biens d'équipement, matériels et outillages à inscrire dans un compte d'immobilisation et ouvrant droit à déduction conformément à la législation relative à la taxe sur la valeur ajoutée</p>	<p>-Les incitations communes : suspension au taux de 10% à l'importation ou à l'acquisition locale des biens d'équipement suivant des listes (à l'exception des voitures de tourisme).</p> <p>-incitations spécifiques selon les secteurs prioritaires : suspension au taux de 10% ou total selon que les équipements sont ou non acquis localement.</p>
Droit d'enregistrement	<p>-exonération de droit de mutation à titre onéreux pour toutes les acquisitions immobilières effectuées dans le cadre de l'investissement (régime général et dérogatoire).</p> <p>-application du droit fixe en matière d'enregistrement au taux réduit de 2% pour les augmentations de capital (régime dérogatoire)</p>	<p>-Exonération : actes d'acquisition des terrains d'investissement, sous réserve de la réalisation du délai maximum de 24 mois.</p> <p>-Sont soumis à un droit d'enregistrement au taux de 2,5% pour les actes d'acquisition de terrains pour lotissement et construction</p> <p>-taux maximum de 0,5% pour les apports en vue de constitution ou d'augmentation du capital des sociétés.</p>	<p>-Exonération ou remboursement du droit d'enregistrement, les actes de mutation notamment dans les secteurs agricoles et touristiques.</p> <p>-avantages sous forme d'enregistrement au droit fixe (actes de sociétés ou mutations immobilières).</p>

Source : Réalisé par nous-mêmes selon le guide d'investisseur par l'ordonnance de 2001 et 2006, et la charte 1995 et L.F 2007 marocaine, et le code 1993 et J.O 2000 Tunisie

Dans le tableau ci-dessus, représente les taux appliqués par chaque pays en matière de TVA et droit d'enregistrement.

²⁷ www.maghrebarabe.org/admin_files/unpan005731.pdf, consulté le 14/05/2016

²⁸ Journal officiel de la république tunisienne n°64 du 11 août 2000.

B-Tableau N°8 : Comparaison en matière d'impôts appliquée

	Algérie (ordonnance de 2001 et 2006)	Maroc (la charte 1995 et L.F 2007)	Tunisie (code 1993 et J.O 2000)
-Impôt sur les bénéfices et les sociétés. -Impôt global sur les revenus.	Après constat de mise en exploitation (régime dérogatoire) -Exonération pendant une durée de 10 ans d'activité effective, de l'IBS sur les bénéfices distribués et de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ²⁹ .	-IBS : exonération à 100% s'appliquant sur le chiffre d'affaires à l'exportation réalisée en devises, en faveur des sociétés exportatrices pendant les 5 premières années et 50% par la suite. -réduction de 50 % pendant 5ans pour les entreprises installées dans les régions défavorisées à l'exclusion de certaines sociétés. -Réduction de 50% pendant 5 ans pour les entreprises artisanales ou travaux manuels.	-IS et IRG : Exonérations modulées en fonction de la nature d'activité et peuvent atteindre 100% pour les revenus et bénéfices provenant de l'exportation pour une période de 10 ans et d'une réduction de 50% par la suite.
Réinvestissement	Droit commun : taux réduit de 15% au titre de l'IBS sous certaines conditions (au lieu de 30%)		Déduction commune des sommes réinvesties au sien du même investissement dans la limite de 35% des déductions spécifiques par secteurs d'activités).
Taxes et impôts fonciers et locaux	-exonération à la taxe foncière sur les propriétés immobilières pour une période de 10 ans.	-exonération sous condition de la taxe urbaine pour les constructions nouvelles, les additions de constructions et les machines et appareils de production.	-exonération de nombreuses autres taxes notamment au profit des entreprises établies dans les zones de développement régional la tendance est cependant vers les limitations de taxes locales pour ne pas pénaliser les budgets des collectivités locales

Source : Réaliser par nous-mêmes selon le guide d'investisseur par l'ordonnance de 2001 et 2006, et la charte 1995 et L.F 2007 marocaine, et le code 1993 et J.O 2000 Tunisie.

Dans le tableau ci-dessus représente-les d'efférents impôts L'IBS, IRG et impôt foncier et local appliqué à l'exportations par chaque pays.

²⁹Cf. art 11de l'ordonnance n° 06-08-19 juillet 2006 p16

C-Tableau N°9 : Les organismes publics chargés des exportations

	Algérie	Tunisie	Maroc
Dénomination	-FSPE (fonds spécial pour la promotion des exportations). -ALGEX (agence algérienne de promotion du commerce extérieur) -CAGEX (la compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations. -SEFEX (société algérienne des foires et expositions). -OPTIMEXPORT -CACI (chambre algérienne du commerce et d'industrie) -ANEXEL (association nationale des exportateurs algériens)	-Le Conseil Supérieur de l'Exportation et de l'Investissement (CSEI) -Le Centre de Promotion des Exportations (CEPEX) -Le Fonds de Promotion des Exportations (FOPRODEX) -Le Programme de Développement des Exportations II (Le FAMEX II)	-Centre marocain pour la Promotion des Exportations (Maroc Export) -Offices des Foires et des Expositions de Casablanca (OFEC) -Conseil National du Commerce extérieur (CNCE) -Office de Commercialisation et d'Exportation (OCE)
Missions de l'organisme Principal	Octroi des Avantages, assistance, Facilitations suivies et Promotion Tout secteur	Facilitation ; Assistance ; Promotion.	
Type de Décentralisation : guichet Unique	Deux (2)	Par secteur d'activités	16 centres régionaux D'investissement
Zones franches		Deux (02)	Trois (3)

Source : Réaliser par nous-mêmes selon ALIOUAT Yassine. « L'effet des incitations fiscales sur l'investissement Étude de cas : Agence National de Développement d'investissement (ANDI) », mémoire de magistère, 2015, p26.

Dans ce tableau-ci- dessus représente-les organismes qui motivent les exportations de chaque pays en Algérie, en Maroc et en Tunisie.

Cette comparaison peut être présentée comme suit :

-L'étendue des avantages en Algérie a été améliorée par l'ordonnance de 2006. Ainsi, le droit fixe en matière d'enregistrement, une diminution de 5 à 2 pour mille pour les actes constitutifs et les augmentations de capital.

-Pour L'IBS, l'IRG, la VF et la TAP, la période est normalisée à 10ans et non plus sur une période variable de 5 ou 10 ans, quant à l'IBS, son taux s'inscrit dans la tendance de nos voisins bien que pour eux l'exonération et sa durée varient en fonction des secteurs à encourager et des objectifs recherchés.

Toutefois, même avec ces améliorations, certains de ces impôts restent relativement élevés après la période de l'exonération de 10 ans tels que 2.55% pour la TAP et 3 % pour la VF par rapport aux pays voisins, en moyenne 1 % pour la TAP³⁰.

L'impôt en Algérie est considéré comme une contrainte au développement de l'entreprise malgré que ce soit la pression fiscale la plus faible parmi les pays du bassin méditerranéen cela pour la période 1995-2001. Elle est de 13.6% du PIB en Algérie contre 20% en Tunisie et 23.9% au Maroc.

Conclusion

Depuis les reformes fiscal 1992, les pouvoirs publics algériens ont instauré un système qui envisage d'encourager les investissements et promouvoir le commerce extérieur de pays à partir de plusieurs incitations accordées aux différents agents économiques néanmoins notre système fiscal reste un système moins compliqué par rapport aux pays voisins.

³⁰ Selon la loi de finance 2006.

Chapitre III : Étude de l'impact de système fiscal algérien sur les entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia

Pour concrétiser ce que nous avons traité dans les chapitres précédents, l'étude de cas pratique s'avère primordiale pour mettre en valeur les principaux éléments d'analyse des exportations hors hydrocarbures de la wilaya de Bejaia.

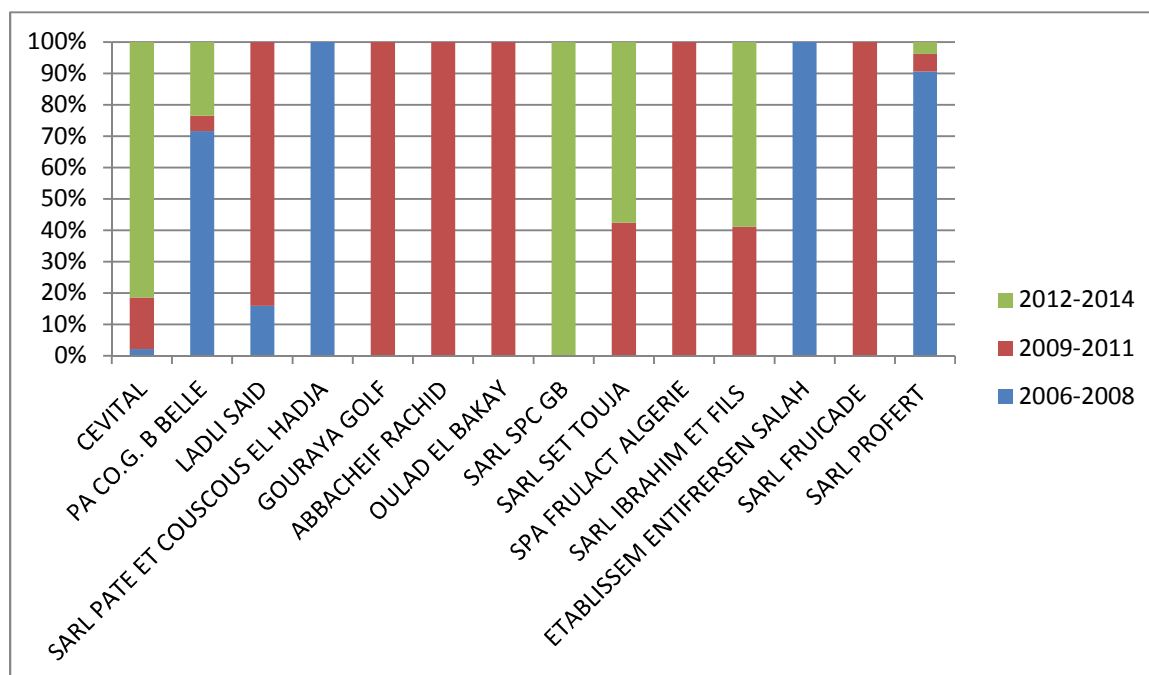
Ce chapitre est consacré à l'étude des évolutions des exportations hors hydrocarbures pour les l'entreprises exportatrices au cours de la période allant de 2006 jusqu'à 2014, qui sera complétée par un questionnaire distribué à ces entreprises exportatrices de Bejaia. Puis l'analyse des résultats de l'enquête réalisée

Section 01 : Évolution des exportations de la wilaya de Bejaia selon le secteur d'activité

Dans ce point, nous allons traiter les données communiquées par la Chambre de commerce de la Willaya (voire l'annexe N°2) sur l'évolution des exportations de chaque entreprise selon son secteur d'activité.

1-1 Les secteurs les plus importants en matière d'exportation de la wilaya de Bejaia

Graph N°1 : les exportations des entreprises de secteur industrie agroalimentaire à Bejaia durent la période 2006-2014 (unité=Dollar)

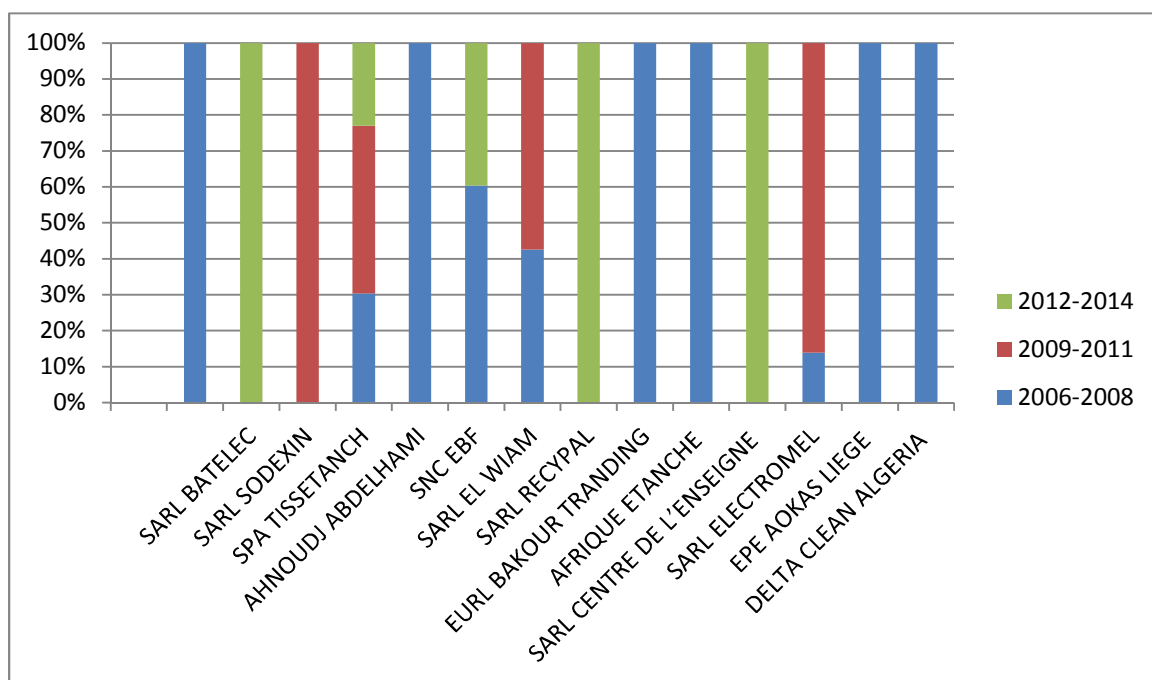


Source : Réalisé par nous- mêmes à partir des données de l'annexe N° 2.

D'après le graphe nous remarquons que deux entreprises (CEVITAL, IFRI) exportent d'une manière régulière avec des chiffres importants dans le secteur industrie agroalimentaire, cela revient à la compétitivité de leurs produits face à la concurrence étrangère d'une part et la demande sur leurs produits d'autre part.

On constate que ce secteur réalise 96.52% de la totalité des exportations hors hydrocarbure de la wilaya de Bejaia.

Graphe N°2: Les exportations des entreprises industrielles dans la wilaya de Bejaia entre 2006-2014 (Unité=Dollar)



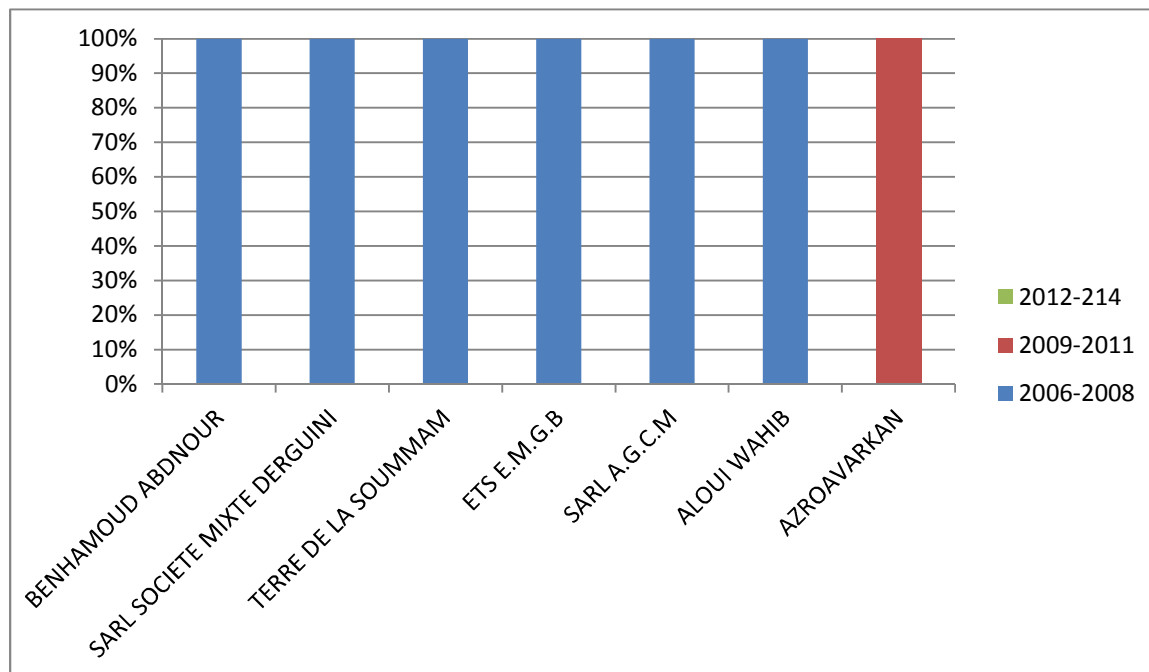
Source : Réalisé par nous- mêmes à partir des données de l'annexe N°2

D'après le graphe N°2 nous remarquons que 28.57% des entreprises du secteur industriel réalisent des opérations d'exportation d'une manière irrégulière pendant 9ans, suite à la qualité de produits exigée par les clients étrangers.

À cet effet, ce secteur est classé en deuxième position avec un pourcentage de 1.70% de la totalité des exportations H.H de la wilaya de Bejaia. Ce dernier réalise un taux faible par rapport au secteur industrie agroalimentaire.

Graphe N°3 : Les exportations des entreprises de secteur construction, bâtiments, bois habitation a la wilaya de Bejaia durent la période 2006-2014

Unité=Dollar



Source : Réalisé par nous- mêmes à partir des données de l'annexe N°2

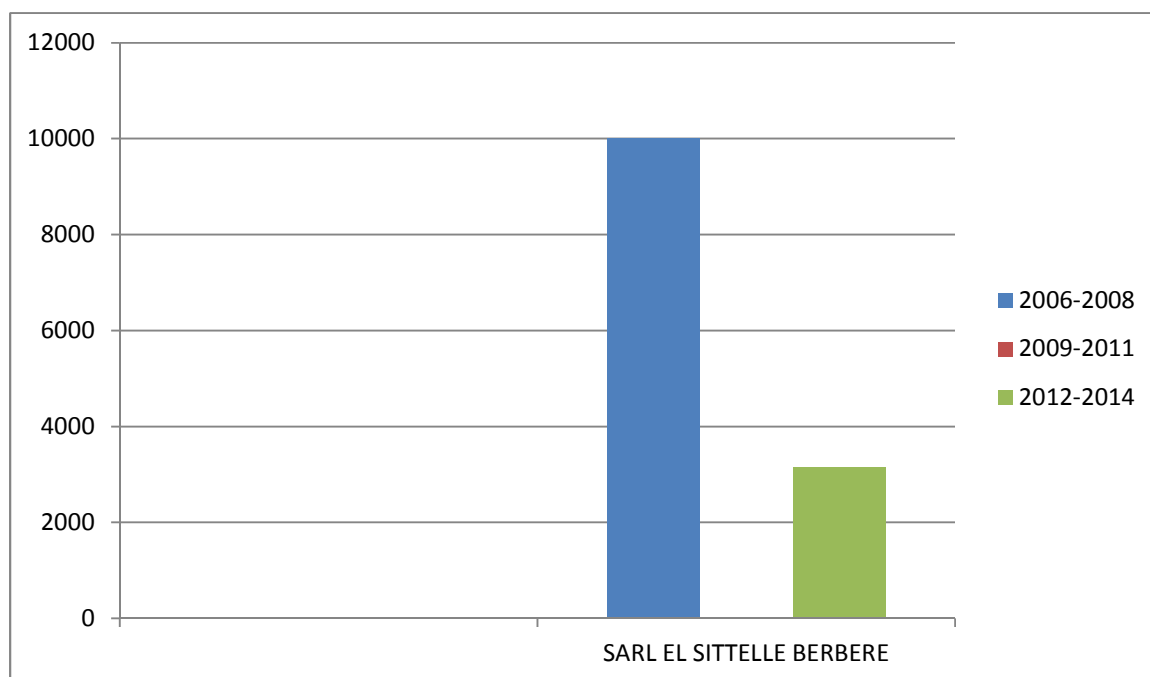
D'après le graphe N°3, nous remarquons qu'une seule entreprise réalise des opérations d'exportation importante par rapport aux entreprises actives dans le secteur qui exportent d'une manière irrégulière avec un chiffre très faible cela revient au coût de production très élevé et les produits importés sont très chers. Donc la majorité des entreprises n'arrivent pas à satisfaire le marché local.

Ainsi que ce secteur représente 0.356% de la totalité des exportations H.H de la wilaya de Bejaia. Donc ce secteur reste le plus faible par rapport aux deux premiers secteurs.

2-1 Les secteurs les plus faibles en matière d'exportation de la wilaya de Bejaia

D'après le graph N°4, ci-dessous, on ne constate qu'une seule entreprise active dans ce secteur. Elle a réalisé deux opérations d'exportation. La première en 2008 et la deuxième en 2014 mais le chiffre de 2014 reste très faible par rapport à 2008. En conséquence, ce secteur constitue seulement 0.000979% de la totalité des exportations de la wilaya de Bejaia. Ça reste très faible par rapport aux autres secteurs.

Graphe N°4 : Les exportations des entreprises artisanales dans la wilaya de Bejaia entre 2006-2014 (unité=Dollar)

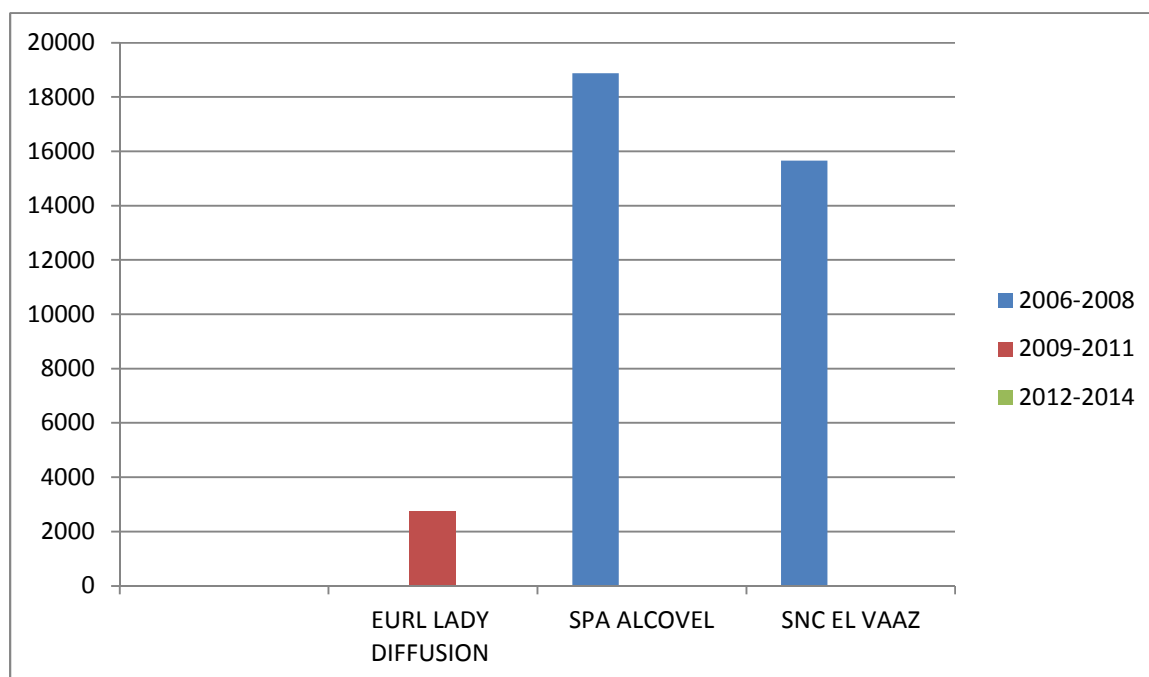


Source : Réalisé par nous- mêmes à partir des données de l'annexe N°2

D'après le graph N°4 on ne constate qu'une seule entreprise active dans ce secteur. Elle a réalisé deux opérations d'exportation. La première en 2008 et la deuxième en 2014 mais le chiffre de 2014 reste très faible par rapport à 2008.

On conséquence ce secteur constitue seulement 0.000979% de la totalité des exportations de la wilaya de Bejaia. Ça reste très faible par rapport aux autres secteurs

Grphe N°5: Les exportations des entreprises d'industrie textile dans la wilaya de Bejaia entre 2006-2014 (unité=Dollar)

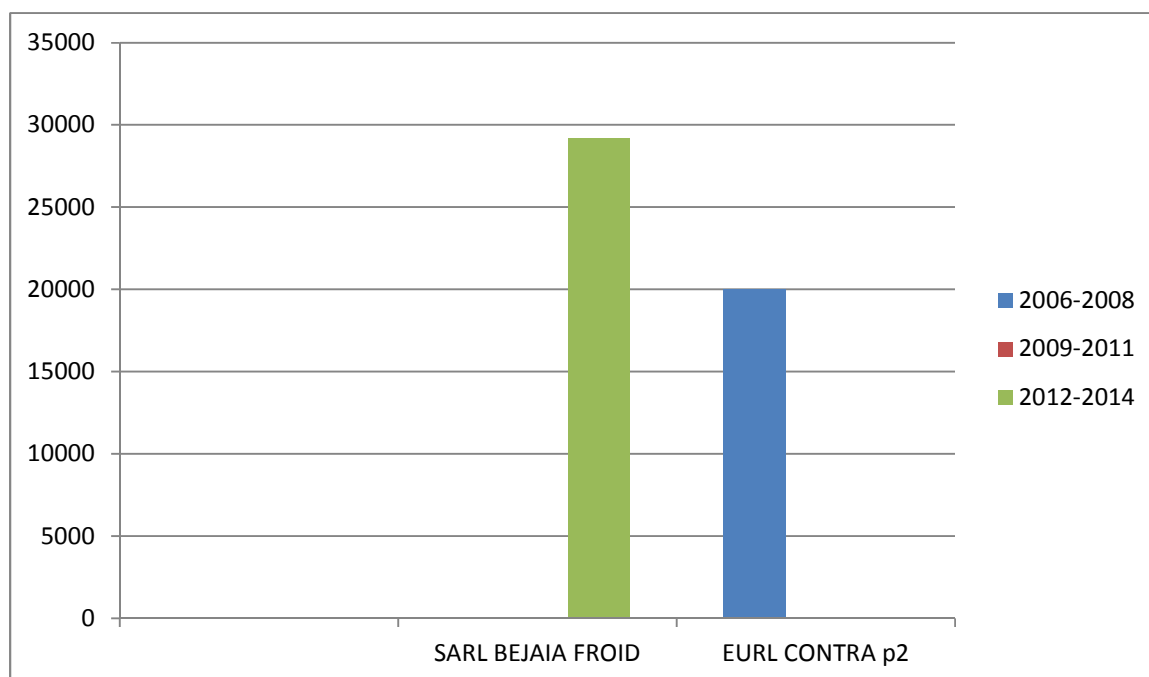


Source Réalisé par nous- mêmes à partir des données de l'annexe N°2.

D'après le graphe N°5, on remarque que seulement trois entreprises actives dans ce secteur, chaque entreprise a réalisé une seule opération d'exportation durant 2006-2009, suite à la main d'œuvre non qualifiée et les exigences de clients étrangers.

À cet effet, ce secteur représente 0.00277% de la totalité des exportations de la wilaya de Bejaia. Ce taux plus au moins faible par rapport au secteur artisanal.

Graphe N°6 : Les exportations des entreprises pêche dans la wilaya de Bejaia entre 2006-2014 (Unité=Dollar)



Source : Réalisé par nous- mêmes à partir des données de l'annexe N°2.

D'après le graphe N°6, on remarque que seulement deux entreprises actives dans ce secteur et qui ont réalisé une seule opération par entreprise durant 2006-2012 à cause de l'absence de flotte et son vieillissement au niveau de la wilaya de Bejaia. Le secteur représente 0.00366% de la totalité des exportations, ce taux reste plus au moins faible par rapport aux deux secteurs (artisanal, industrie textile), et très faible par rapport aux secteurs de l'industrie agroalimentaire.

3-1 Les entreprises qui réalisent des opérations d'exportations importantes

On trouve que sauf quelques-unes des entreprises réalisent des chiffres importants dans les différents secteurs.

- En premier lieu, on trouve CEVITAL qui active dans le secteur industrie agroalimentaire, c'est la seule entreprise qui exporte d'une manière régulière depuis 2006 jusqu'au 2014 avec un chiffre très important qui représente 99.89% de la totalité des exportations de secteurs industrie agroalimentaire au niveau de la wilaya de Bejaia.

- La seconde entreprise qui réalise un chiffre d'exportation important, c'est AMIMER ENERGE avec un taux de 99.85% au niveau de son secteur, 0.64% de la totalité des exportations de la wilaya de Bejaia.
- On trouve en troisième place IFRI avec un taux de 0.0133% de la totalité des exportations de leur secteur d'activité et 0.001% de la totalité des exportations de la wilaya de Bejaia.

Tableau N°10 : La totalité des exportations H.H de la wilaya de Bejaia durant 2006-2014(l'unité= million dollar)

La période	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
Les exportations H.H de Bejaia	2.35	15.48	7.035	14.98	23.014	20.63	21.51	587.9	283.6

Source : réalisé par nous-mêmes à partir des données de l'annexe N°2

D'après les données de tableau, on constate que les exportations H.H de la wilaya de Bejaia a connu une progression remarquable pendant cette période, particulièrement en 2013 à 2014, cela revient aux exportations de CEVITAL.

Section 02 : Etude des exportations de la wilaya de Bejaia par une enquête sur le terrain

Dans cette section, nous allons présenter la méthodologie suivie lors de notre étude sur le terrain et les résultats obtenus du traitement des réponses apportées par l'échantillon.

1-2 Présentation et objet de l'enquête

Une enquête par questionnaire est une recherche méthodique d'informations reposant sur des questions et des témoignages et, qui une fois analysés, permettront le plus souvent, de mieux connaître une situation pour mettre en place ou évaluer une action

Notre étude sur le terrain s'est faite par un questionnaire auprès des entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia, cette étude va nous permettre de réunir des informations liées à notre problématique

Le but de ce questionnaire est d'obtenir des données qui nous définissent la façon dont elle affecte le système fiscal algérien sur les entreprises exportatrices dans la wilaya de Bejaia et pour confirmer nos hypothèses de travail.

2-2 Méthodologie de questionnaire

L'enquête a été réalisée par un questionnaire qui contient trois questions principales relatives à la nature d'activité de l'entreprise, leurs exportations et l'impact du système fiscal algérien.

Nous allons, présenter et analyser les résultats que nous avons obtenus sous forme de graphes tableaux. Ils permettront d'obtenir des informations variées qui serviront à avoir des éléments de réponse.

Notre étude a porté sur 13 entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia pour établir une étude objective.

3-2 L'échantillon d'étude

La taille de notre échantillon est égale à 13 entreprises exportatrices de différentes tailles, des secteurs agroalimentaires et industriels. La tâche n'a pas été facile et certaines entreprises n'ont pas voulu répondre à certaines questions à cause de la confidentialité. On a eu 10 entreprises exportatrices qui ont accepté de répondre à notre questionnaire.

L'identification des entreprises ayant répondu à notre questionnaire est présentée dans le tableau suivant :

Tableau N°11 : Liste des entreprises interrogées

Entreprises	Localisation	Secteur juridique	Gamme de produits
COGB LA BELLE	BEJAIA	SPA	Huiles, margarine, glycérine
SARL IBRAHIMI ET FILS	IGHZER AMOKRANE	SARL	Eau minérale, soda, jus
CEVITAL	BEJAIA	SPA	Sucre, huile, margarine
AMIMER ENERGIE	SEDOUK	SPA	Groupes électrogènes
PASTA WORLD	ZI TAHARACHET AKBOU	SARL	PATE ALIMENTAIRE
SARL SET TOUJA	BEJAIA	SARL	Soda et jus
PRIME AVIANDE	ZI TAHARACHET AKBOU	SARL	
GENERAL EMBALAGE	ZI TAHARACHET AKBOU	SPA	Carton ondulé, déchet papier
EURL TITOUAH	TAZMALT	EURL	Machine d'abattage, d'injection
ALCOVEL	AZAGHAR	SPA	Velours habillement, velours ameublement

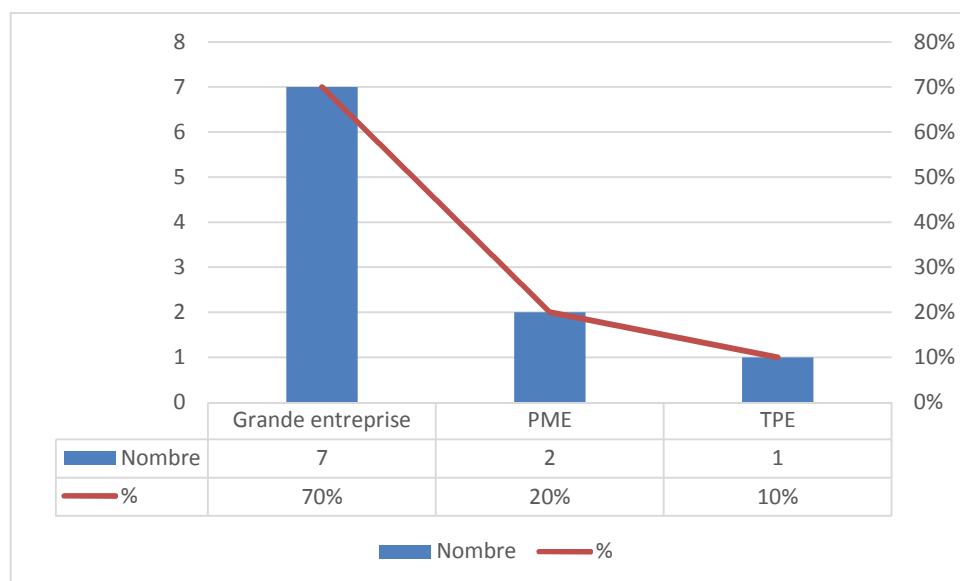
Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de questionnaire.

4-2 Analyses des résultats de l'enquête

D'après la présentation des entreprises exportatrices interrogées, nous commençons l'analyse des données collectées afin de dégager des résultats aux questions posées. Cette analyse peut être présentée dans les tableaux et les graphes suivants :

1-Questions relatives à la nature de l'activité de l'entreprise

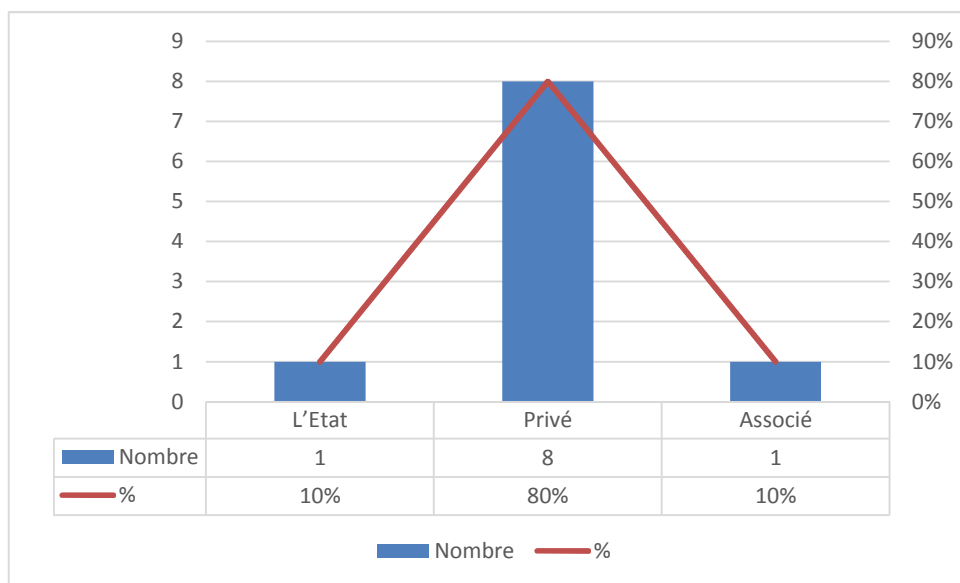
Graphe N°7 : Taille des entreprises interrogées



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

D'après notre enquête, 70% sont des grandes entreprises ayant au moins 100 salariés avec un chiffre d'affaires important, deux PME emploient entre (50-59 salariés) et une seule TPE avec 07 salariés.

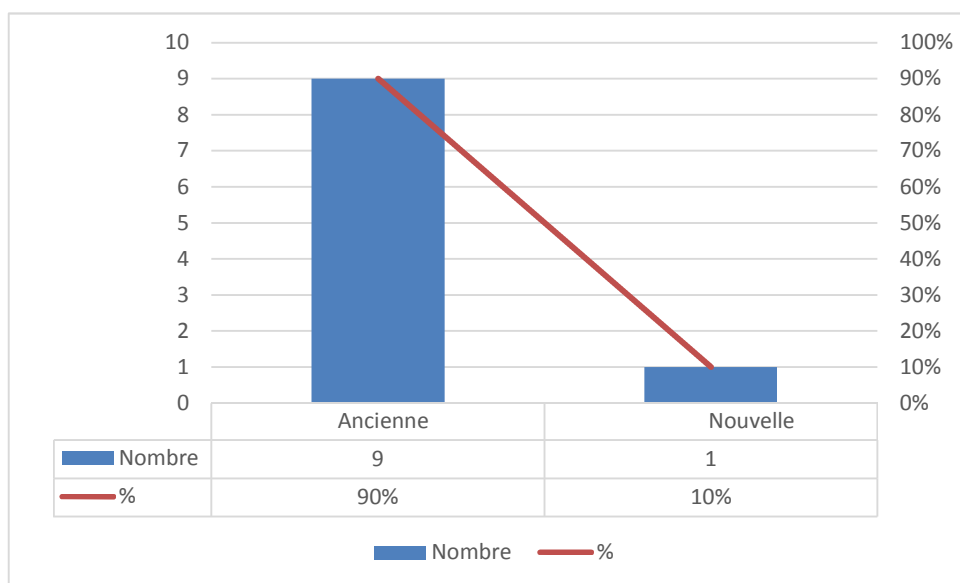
Graphe N° 8 : La détention des entreprises interrogées



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

Donc on remarque que la majorité des entreprises sont privées avec un pourcentage de 80%, cela revient aux nombres importants des entreprises interroge au le secteur agroalimentaire, le reste de ses entreprises Etatique et associé représentent 10%.

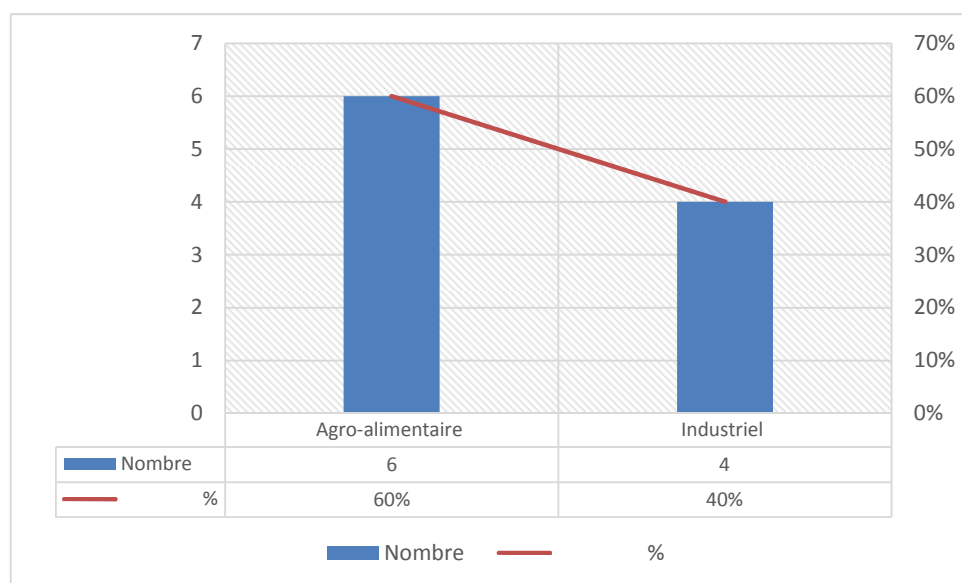
Graphe N° 9 : La date de création des entreprises interrogées



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

Nous remarquons que la majorité des entreprises sont anciennes, les dates allant de 1983 au 2006 à part une seule a été criées en 2013.

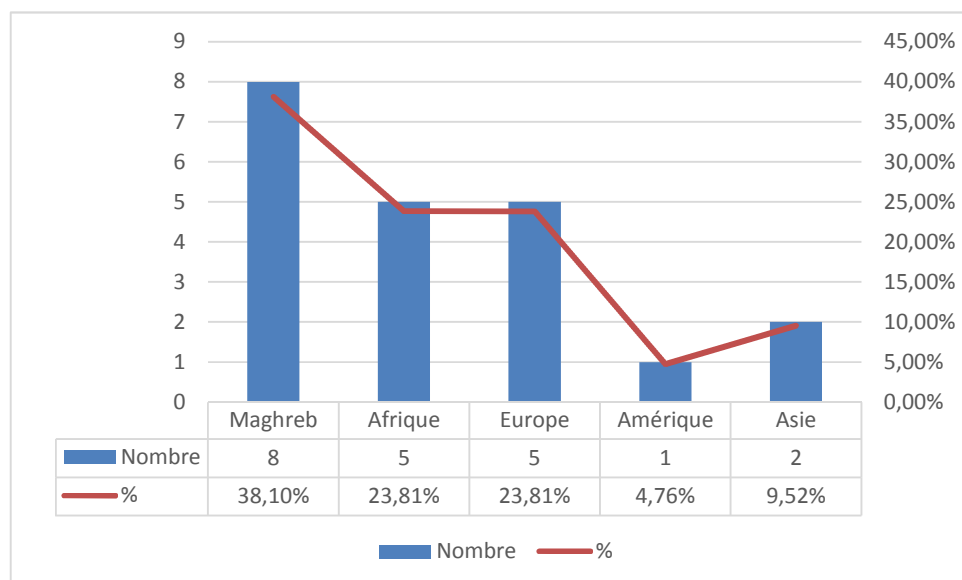
Graphe N° 10 : Secteur d'activité des entreprises interrogées



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

D'après le tableau, 60% des entreprises exportatrices interrogées activent dans le secteur agroalimentaire, en revanche le deuxième secteur c'est le secteur industriel qui présente 40% de total.

Graphe N° 11 : La région d'exportation des entreprises interrogées



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

On remarque que les entreprises ont une diversification des marchés étrangers, la majorité de ses entreprises exportent au Maghreb, l'Afrique et l'Europe avec des taux respectivement de 38,10%, 23,81%, 23,81% et le reste de ces entreprises exercent leurs opérations d'exportation

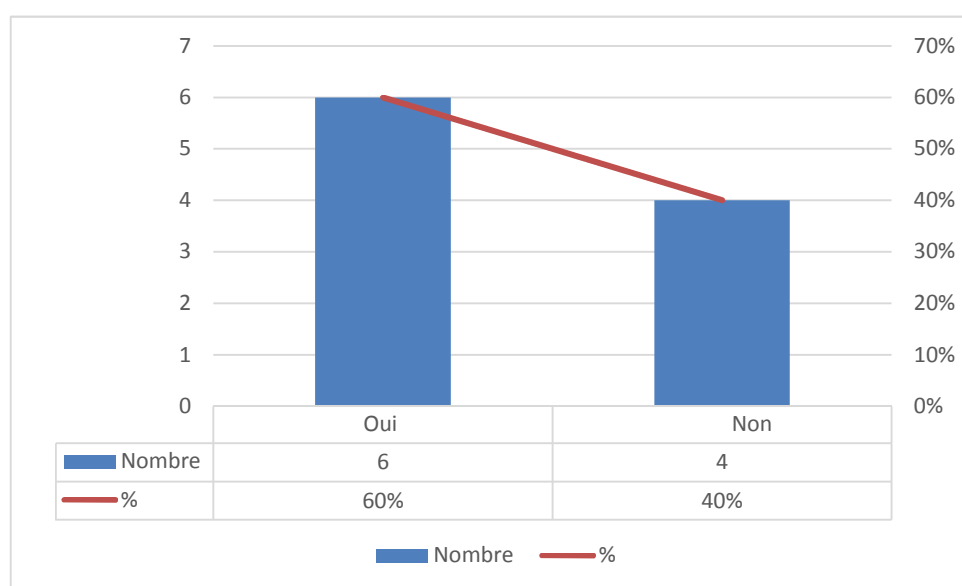
sur le marché américain et asiatique qui représentent des taux respectivement de 4,76%, 9,52%.

Le choix de ses entreprises à exporter sur ses régions est dû aux raisons suivantes

- Demande sur le produit est très élevé (raison la plus significative);
- Proximité de pays destinataire ;
- Partenaire économique connu ;
- Allègement des conditions d'accès.

2-Questions relatives aux exportations

Graphe N° 12 : Arrivez-vous à satisfaire le marché local ?



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

D'après les informations collectées on remarque qu'il ya 60% d'entreprises qui arrivent à satisfaire les commandes qu'elles reçoivent de leurs clientèles. D'autre part, 40% n'arrivent pas à satisfaire le marché local suite au coût élevé de la production et de la matière première importe.

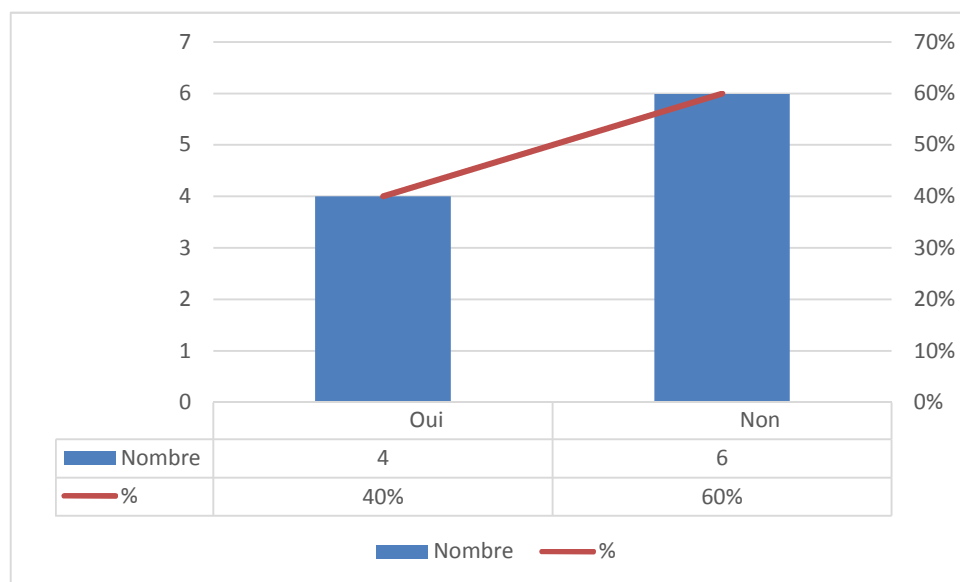
Tableau N°12 : Depuis quand votre entreprise a commencé à exporter

Entreprise	L'année
ALCOVEL	1988
SARL IBRAHIM ET FILS	2000
COGB LA BELLE	2006
GENERAL EMBALAGE	2009
CEVITAL	2009
SARL TOUJA	2010
EURL TITOUH	2014
PRIME AVIANDE	2015
PASTA WORLD	Pas de réponse
AMIMER ENERGIE	Pas de réponse

Source : Réalisé par nous même à partir des résultats de l'enquête.

D'après les résultats qu'on a obtenus, il existe des entreprises anciennes comme indique le tableau ci-dessus, et le reste sont entrées récemment.

Graphe N°13 : Exportez-vous de manière régulière ?

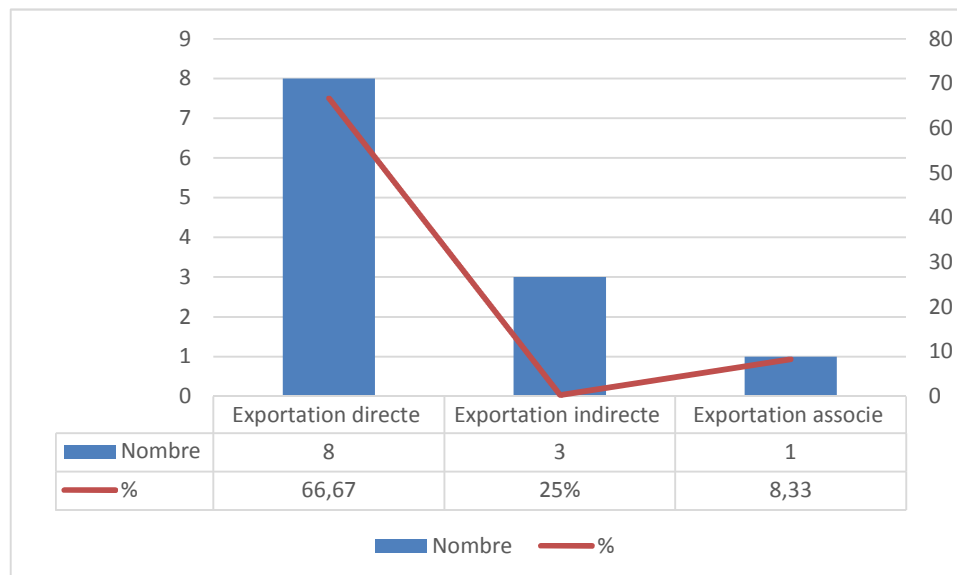


Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

D'après le graphe on remarque que 60% des entreprises interrogées exportent d'une manière irrégulière suite à leurs rentabilités très faibles qui est causé par l'absence de qualité de leurs produits face à la concurrence étrangère et leurs capacités de production insuffisante, et pour

les 40% reste, exercent leurs opérations d'exportation d'une manière régulière cela revient à la demande élevée sur leurs produits comme CEVITAL.GENERALE EMBLAGE.

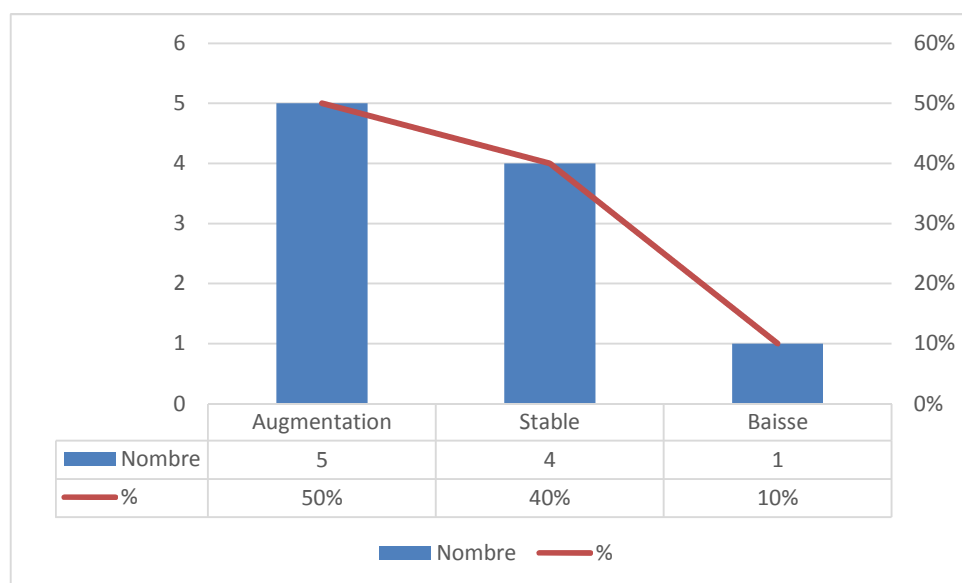
Graphe N° 14 : La stratégie adoptée par les entreprises



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

D'après le graphe on remarque, 66.67% des entreprises interrogées exportent d'une manière directe cela permet à l'entreprise d'établir un rapport direct avec la clientèle, de fixer le prix concurrentiel désiré, de maîtriser seul la politique commerciale de l'entreprise quant au choix des produits distribués, et 25% exportent d'une manière indirecte et le reste associé. À cause de leurs capacités financières.

Graphe N° 15 : Vos exportations sont-elles-en



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

D'après le tableau ci-dessus on remarque que 50% des entreprises leurs opérations à l'export sont en augmentation grâce à la demande élevée sur leurs produits et les aides de l'État, et 40% des entreprises leurs exportations restent stables et le reste est baissé à cause d'exigence du client.

Tableau N°13 : Quels sont vos clients ?

Entreprise interrogée	Client
ALCOVEL	Folgarolas Espagne, Somcot Tunisie
PRIME AVIANDE	Pas de réponse
COGB LA BELLE	Maroc, Tunisie, Libye, Mauritanie
SARL IBRAHIM ET FILS	HIGHWOOD Portugal, LAIS Belgique
GÉNÉRAL EMBALAGE	Pas de réponse
CEVITAL	Compagnie maritime, EPB, SMT, MTA
AMIMER ENERGIE	BIOSIME
ERL TITOUAH	ACMA, CEMINS
PASTA WORLD	Pas de réponse
TOUJA	Pas de réponse

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

D'après le tableau ci-dessus on remarque chaque entreprise a leurs clients propres

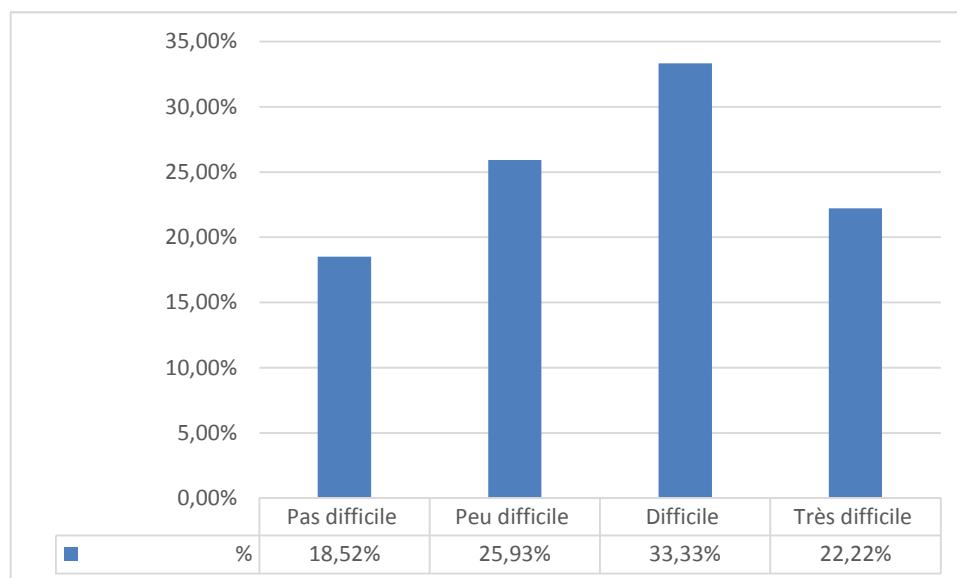
Tableau N°14 : Quels sont vos concurrents à l'échelle internationale ?

Entreprises	Concurrents
TOUJA	COCA-COLA, SPRITE...
EURL TITOUAH	Pas de réponse
PRIM AVIANDE	Pas de réponse
PASTA WORLD	Barilla, Morelli, Buitoni....
SPA AMIMER	SDMO
GÉNÉRALE EMBALAGE	Maghreb emballage
COGB LA BELLE	SAINT HUBERT OMEGA-3
SARL IBRAHIMIET FILS	COCA-COLA, PEPSI, SPRITE...
CEVITAL	Pas de réponse
ALCOVEL	COLEFAX, ESSEZA, CRAYE...

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de questionnaire.

Ce tableau représente les concurrents à l'échelle internationale de chaque entreprise interrogée.

Graphe N°16 : Les difficultés rencontrées par les entreprises exportatrices

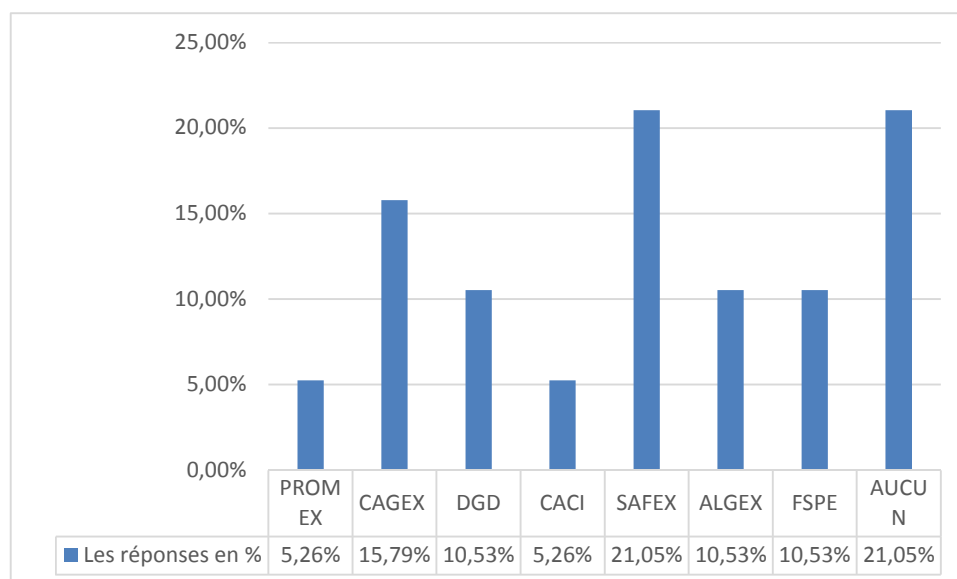


Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

D'après l'analyse de questionnaire, on remarque qu'un tiers des entreprises trouvent que l'exportation est un acte difficile à cause de la lourdeur des services bancaires malgré les facilitations accordées par le pouvoir public.

On trouve aussi 25.93% des entreprises qui jugent peu difficile d'exporte grâce aux droits et taxes avantageuses applique sur les produits importés destinent à la fabrication.

Graphe N°17 : Les organismes de promotion des exportations qui vous octroient des aides



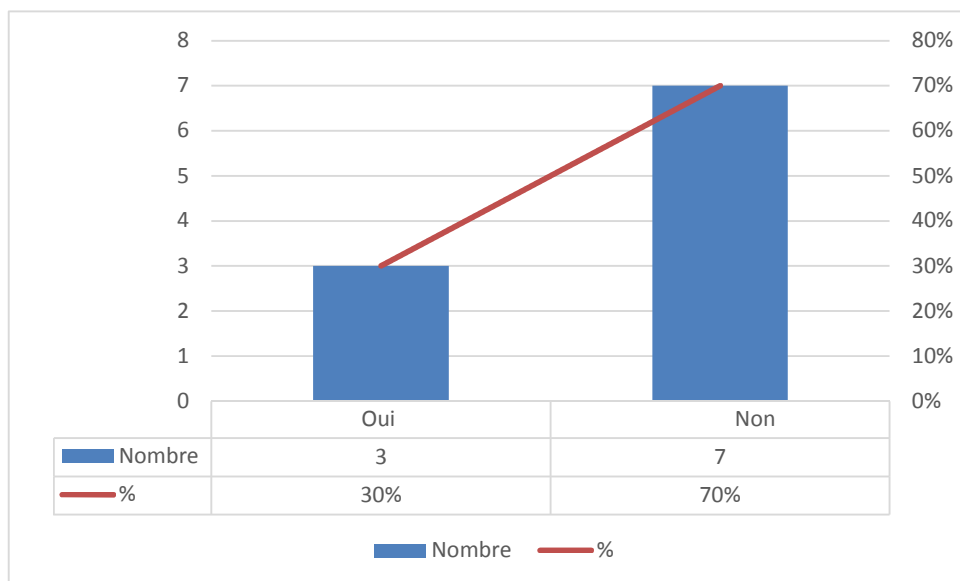
Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

D'après les résultats obtenus on remarque que les entreprises exportatrices bénéficient des aides à l'exportation et que SAFEX c'est la première qui travail pour encourager le commerce extérieur selon les entreprises interrogées. Alors que 21,05% de ces entreprises ne bénéficient pas de ces aides, cela est dû aux non-exportations des entreprises d'une manière régulière.

-Quelles sont les aides que vous avez reçues ?

La plupart des entreprises interrogées ont bénéficié des aides soit par l'organisation des foires ou le remboursement partiel des frets ou la facilitation des procédures d'exportation.

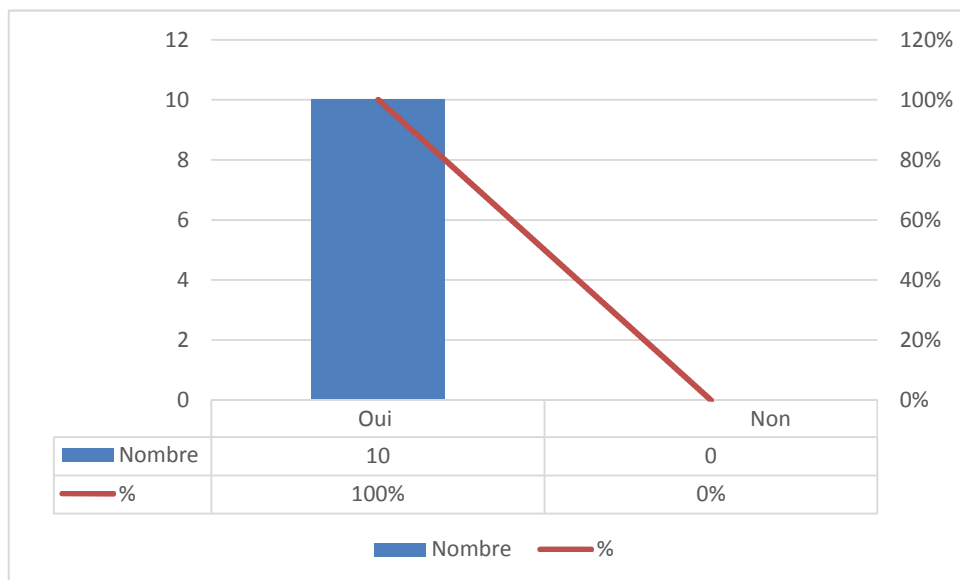
Graphe N°18 : Les aides que vous avez obtenues sont-elles continuées ?



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

D'après le graphe on trouve que seulement 30% des entreprises interrogées obtiennent des aides continues.

Graphe N°19 : Souhaitez-vous développer votre activité à l'export ?



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

D'après l'analyse on conclut que la totalité des entreprises exportatrices interrogées souhaitent développer leurs activités à l'extérieur, mais elles rencontrent plusieurs contraintes durant l'opération d'exportation qui l'empêchent les entreprises à pénétrer les marchés extérieurs.

Tableau N°15 : Quelles sont les stratégies adoptées à l'exportation ?

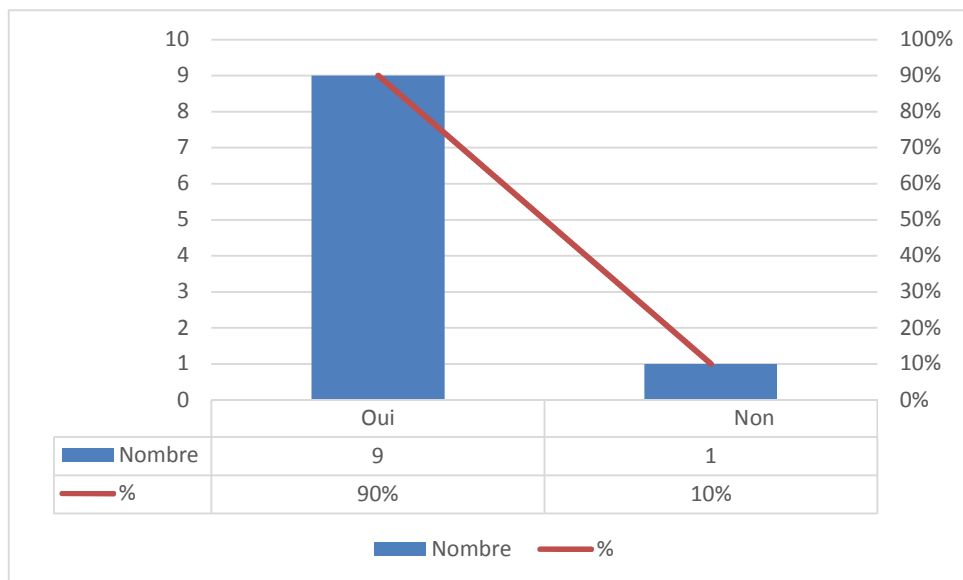
Les entreprises exportatrices	Les stratégies adoptent
COGB LA BELLE	-Augmentation, amélioration, promouvoir de la production
ALCOVEL	-Développement de produit -Marketing à l'export -Reconnaissance les choix des clients
AMIMER ENERGIE	-Pénètre les marchés africaines
PASTA WORLD	-Développe le produit -cherche des nouveaux partenaires
CEVITAL	-Extension des quais et les plates-formes de stockage
IBRAHIM ET FILS	-Équipement de la dernière génération -Améliore la qualité de produit
PRIME AVIANDE	-La certification aux normes internationales ISO 22000 -meilleure qualité

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

D'après notre échantillon on remarque que les entreprises adoptent des stratégies différentes pour développer leur activité à l'étranger, mais l'amélioration de qualité du produit c'est la principale stratégie (respecter les normes internationales).

3-Les questions relatives aux systèmes fiscaux

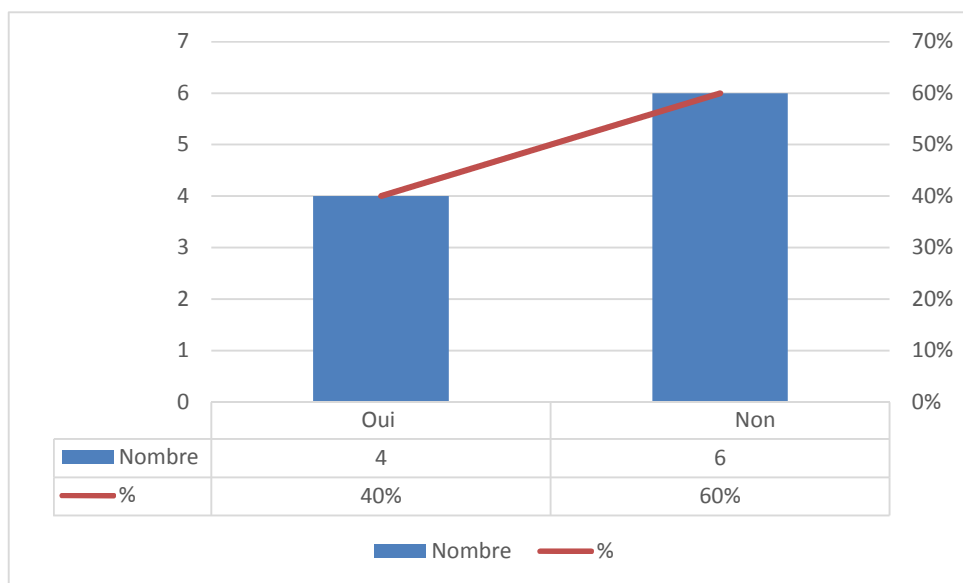
Graphe N°20 : Est que les exonérations de TAP, IBS, TVA sue les ventes à l'exportation sont applique ?



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

D'après le graphe on trouve que 90% des entreprises interrogées bénéficient des exonérations sur leurs opérations d'exportation en matière de TAP, IBS, TVA

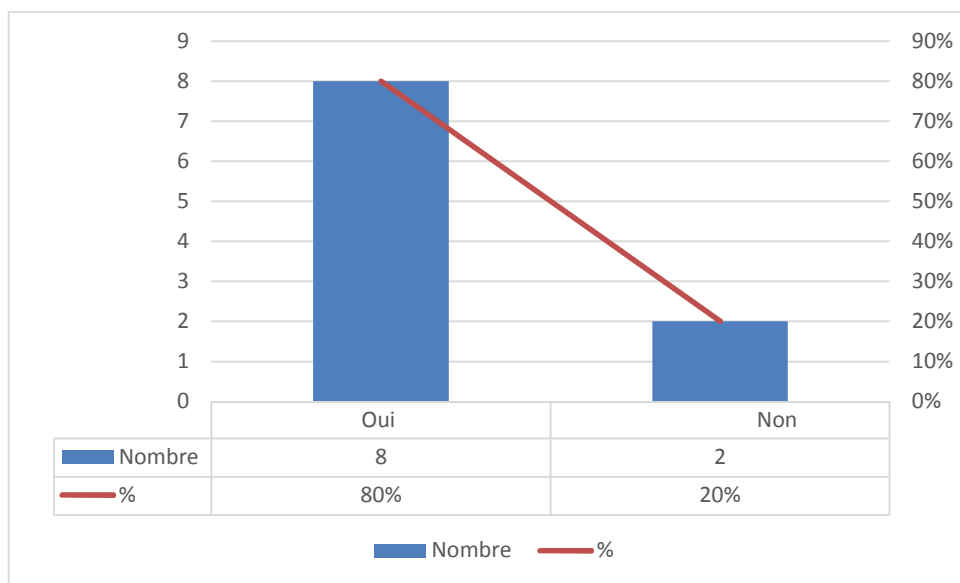
Graphe N°21 : Si oui est-ce qu'elles sont suffisantes pour encourager les exportations ?



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

On déduit que la majorité des entreprises exportatrices interrogées considèrent que les exonérations en matière d'IBS, TAP, TVA ne sont pas suffisantes pour encourager les exportations, il existe d'autres contraintes qui rendent la procédure d'exportation compliquée comme la Bureaucratie et les démarches administratives.

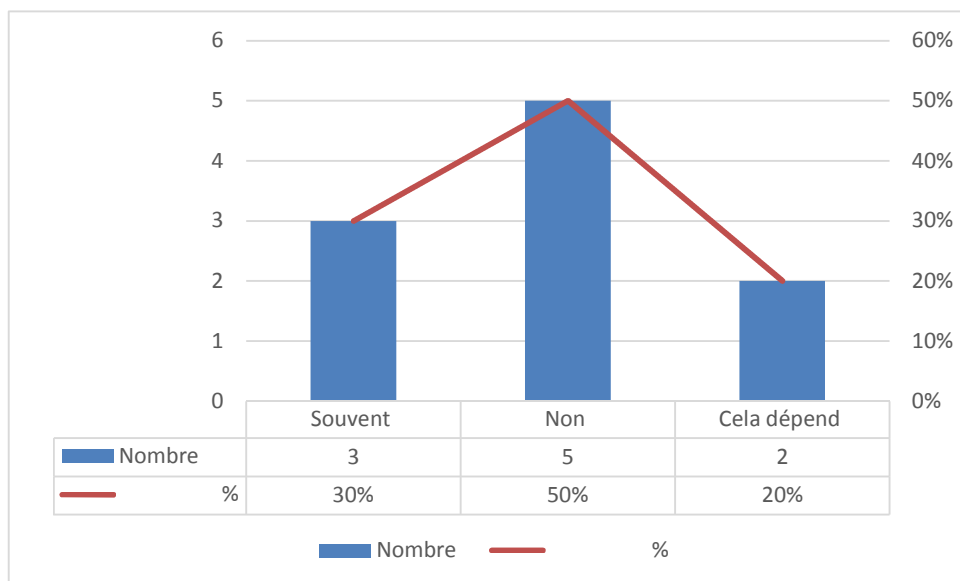
Graphe N°22 : Pensez-vous la lourdeur fiscale réduite la rentabilité économique et financière de votre entreprise ?



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

La rentabilité économique est considérée comme le poids de l'entreprise dans son environnement, après la lecture de graphe, 80% des entreprises interrogées pensent que la lourdeur fiscale est un facteur qui influe sur la rentabilité de l'entreprise. Par réduction des bénéfices donc mettent un frein à l'autofinancement.

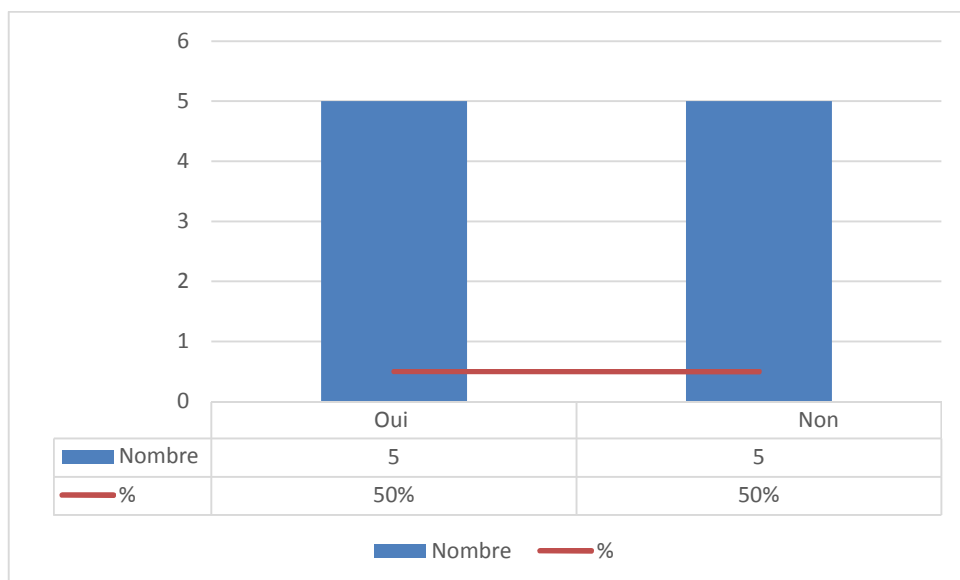
Graphe N°23 : Avez-vous des difficultés pour le paiement de vos impôts ?



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

D'après les résultats de graphe on synthétise que 50% des entreprises exportatrices interrogées n'ont pas des difficultés pour le paiement de leurs impôts par contre on trouve que 30% des entreprises souffrent au paiement d'impôts à cause de l'incapacité financière.

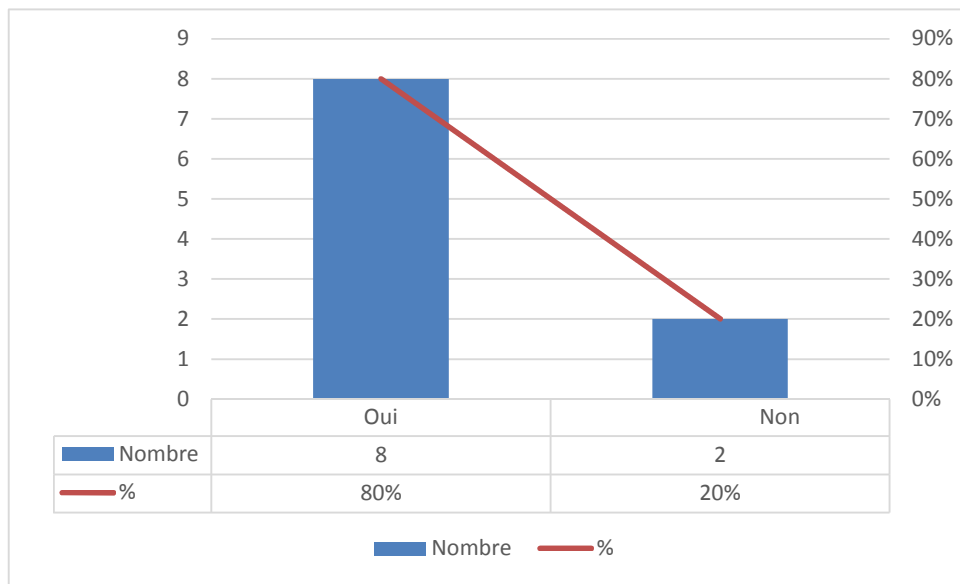
Graphe N°24: Croyez-vous la pression fiscale augment la fausse déclaration des bénéfices



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête.

D'après le graphe nous remarquons que 50% des entreprises interrogées considèrent que la pression fiscale augmente la fausse déclaration des bénéfices par contre l'autre moitié pense le contraire

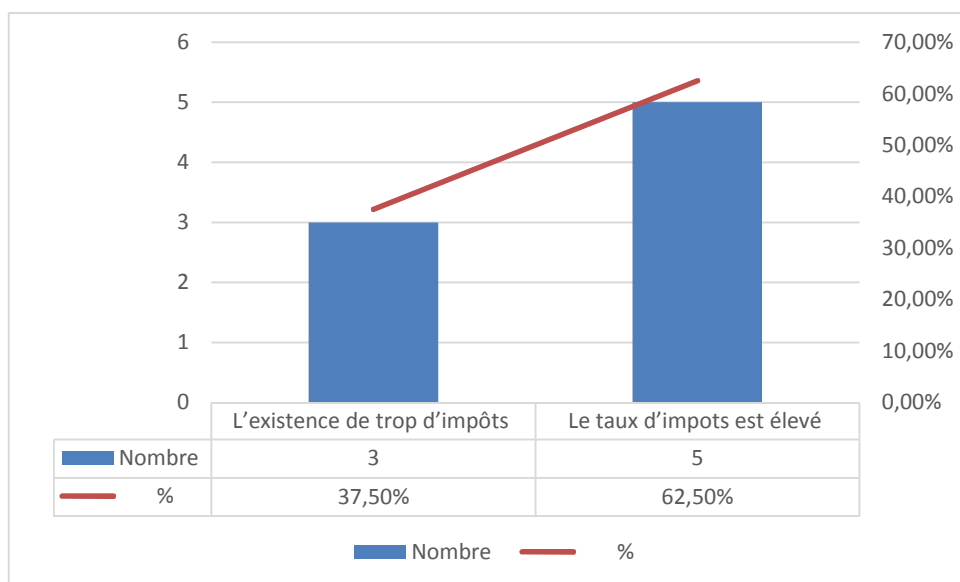
Graphe N°25 : Votre entreprise souffre des charges fiscales ?



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

À partir des résultats de questionnaire, presque 80% des entreprises souffrent des charges fiscales ce qui nous pousse à déduire que les entreprises se voient réduire leur capacité d'autofinancement, et par conséquent un décaissement qui vient toucher la liquidité de l'entreprise.

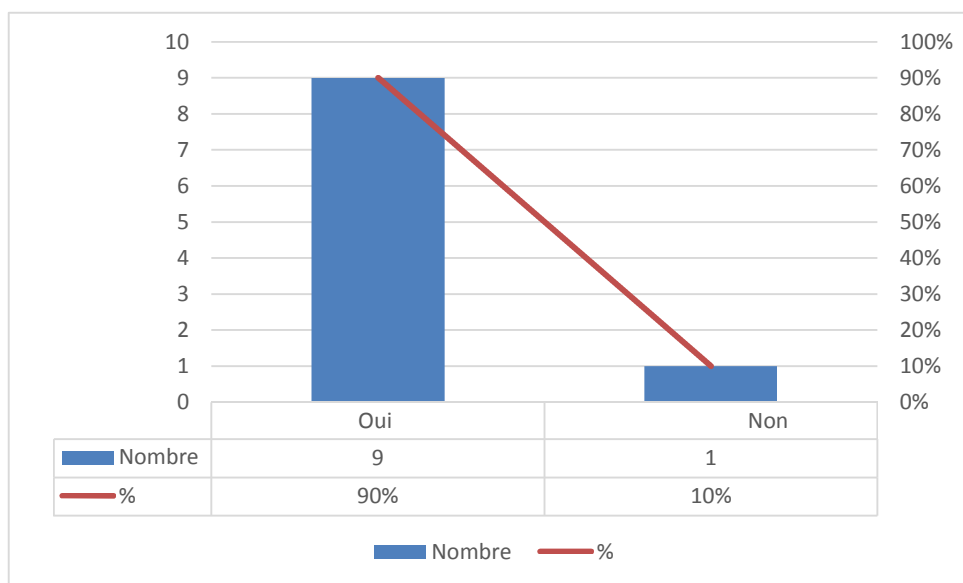
Graphe N°26 : Si oui c'est quoi votre obstacle ?



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

À partir de graphe 62.5% des entreprises concèdent que les taux d'impôts élevés sont une contrainte qui pèse l'entreprise.

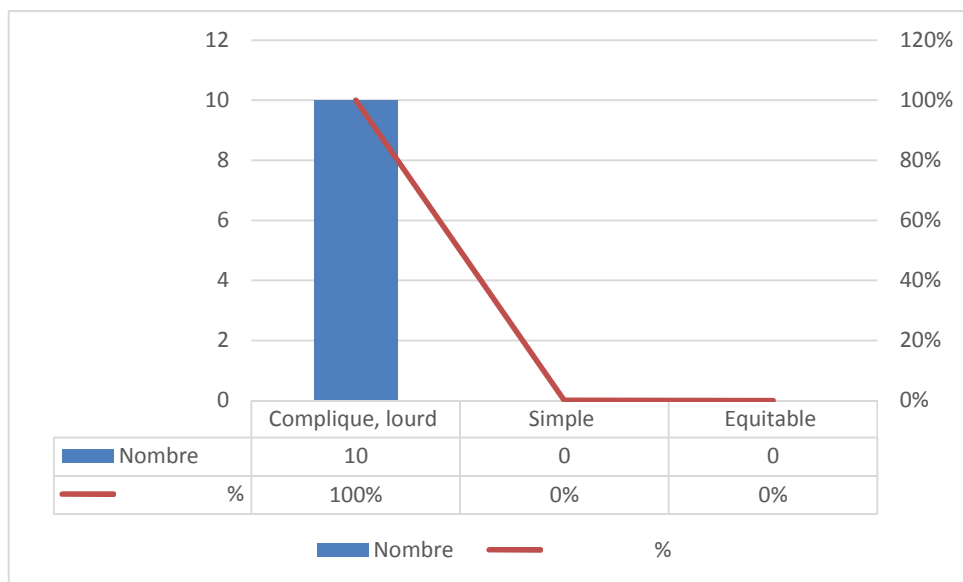
Graphe N°27 : Pensez-vous que la lourdeur fiscale diminue la compétitivité face à des concurrents extérieurs ?



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

D'après le graphe 90% des entreprises interrogées concédèrent que leur entreprise est vraiment touchée par la lourdeur fiscale suite à la diminution de la compétitivité des entreprises face à des concurrents extérieurs.

Graphe N°28 : Que pensez-vous de système fiscal algérien ?



Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des résultats de l'enquête

D'après le graphe on trouve que la totalité des entreprises interrogées juge que le système fiscal algérien est un système compliqué et lourd

Conclusion

L'analyse des données recueillies nous a permis d'une part, de mieux connaître les entreprises exportatrices activant dans la région, d'autre part, de connaître leurs différentes difficultés rencontrées à chaque réalisation d'opération d'exportation.

La majorité des entreprises n'exportent pas régulièrement à part CEVITAL, GENERAL EMBALAGE, IFRI et GENERAL PLAST ces dernières trois années suite aux coûts élevés de la production due à l'importation des matières premières et les équipements sont importés, la lourdeur et complicité de système fiscal algérien et le manque d'expérience à l'étranger, faible rapport « qualité, prix » des produits algériens face à la concurrence étrangère.

Malgré toutes les incitations et les avantages fiscaux, on constate que ces mesures ne sont pas suffisantes et l'impact du système fiscal n'est pas considérable.

Conclusion générale

Activité, impôt, État sont trois termes indissociables dans l'économie des nations. Le rapport existant entre le développement de l'institution et l'établissement d'un système fiscal est un instrument important dont dispose l'État pour atteindre des objectifs s'inscrivant dans une politique économique efficace.

De ce fait, les opérateurs économiques qu'ils soient personnes physiques ou morales doivent respecter la réglementation en vigueur et procéder au paiement de leurs taxes et impôts.

En Algérie, l'État a essayé de trouver une combinaison entre la fiscalité et l'investissement, à travers la réforme fiscale de 1992 dont le souci principal est de promouvoir l'investissement national et le développement du commerce extérieur du pays.

Il faut noter que notre système fiscal est l'un des systèmes les plus compliqués en termes du nombre d'impôts et de taxes à payer, ainsi que des démarches administratives exigées pour leur paiement.

D'après notre recherche nous constatons que les incitations fiscales accordées aux entreprises exportatrices dans le cadre de leur encouragement ne sont pas suffisantes.

Les entreprises exportatrices algériennes, bien qu'elles bénéficient de certaines mesures de soutien et d'aide accordés par l'Etat (avantage fiscaux, facilitation douanière.....etc.), elles ne contribuent à booster les exportations hors hydrocarbure qui restent toujours marginales. Les résultats de l'enquête nous montrent que la majorité des entreprises exportatrices n'arrivent pas à exporter d'une manière régulière. Ce constat s'explique par la faible compétitivité des produits algériens sur les marchés internationaux.

Les difficultés rencontrées durant toute la procédure d'exportation, les lourdeurs fiscales qui diminuent la compétitivité face aux concurrents extérieurs, la réduction de la rentabilité économique et financière de l'entreprise, l'insuffisance du soutien de l'État, la lourdeur ainsi que la cherté des procédures bancaires expliquent la baisse constante du nombre de ces entreprises qui est inquiétante, cela est dû à l'hésitation des entreprises à affronter la concurrence étrangère.

Au terme de ce travail, nous pouvons donc conclure que les résultats obtenus nous permettent de confirmer que les entreprises exportatrices jouent un rôle important dans le développement de l'économie du pays et le système fiscal algérien est moins compliquée par rapport au pays voisin.

Toutefois, les mesures fiscales avantageuses ne sont pas suffisantes pour promouvoir les exportations, il faut les conjuguer avec d'autres mesures incitatives telles que l'amélioration du climat des affaires, la lutte contre la bureaucratie et les lourdeurs administratives (nombre des papiers exigés et les délais accordés aux entreprises au niveau de la banque), l'amélioration du système financier, la baisse de la facture des importations de matières premières et d'équipements pour les entreprises.

Bibliographie

Ouvrages

Abdelkader Bouderval « La fiscalité à la portée de tous », édition maison des livres, Alger, 1987.

Ainouch. M. C, « fiscalité instrument de développement économique », ED HIWAR, Alger.

Benaissa, S, « fiscalité, produits domaniaux, parafiscalité », nouvelle édition avec l'article 21 de la loi de finance 2001

BOUYACOUB FAROUK, « l'entreprise et financement bancaire », Ed casbah, Alger, 2003.

DESIRE LOTHER, « l'essentiel des techniques du commerce international », Ed publibook, paris, 2009.

HELPER J P et ORSONI, l'entreprise et l'exportation, Vuibert, Paris, 1997.

Jean-Marie. Monnier « la politique fiscale : objectifs et contraintes », paris, centre d'économie de la Sorbonne.

JEZE.GASTON, cité par DUVERGER, finances publiques, 11e édition PUF, paris, 2007.

Madjid Benchikh, « La nouvelle loi pétrolière algérienne : direction publique et économie de marché », L'année du Magreb, II /2007, 201-221.

Mayrhofer Ulrik « stratégie management », Ed bréal, 2007.

O, KANDIL, théorie fiscale et développement. Ed SNED 1970.

.Riahi. Mohsen, « Activités exportatrices bénéficiant des avantages fiscaux », infos-juridiques N°56/57-Novembre 2008.

SANCHEZ-UGART. Cité par FMI. Incitations financières à l'investissement, à l'exportation et à l'emploi. 1991

Villela. L et Barreix. À, « taxation and investment promotion », banque interaméricaine de développement. Août 2001.

Mémoires

ALIOUAT Yassine. « L'effet des incitations fiscales sur L'investissement Étude de cas: Agence National de Développement d'investissement (ANDI) », mémoire de magistère, sciences économiques, université de Bouira 2015.

Guerrou. S, « la problématique de l'incitation fiscale à l'investissement productif national et étranger en Algérie », mémoire de magistère, sciences économiques, université de Bejaia, 2005.

Marouan RADOUI « la pression fiscale : quels impacts sur les entreprises marocaines », voir dans le site www.memoireonline.com/02/15/6931/m_la-pression-fiscale-quels-impacts-sur-les-entreprises-marocaines-Cas-des-entreprises-de-la-region13.html

Moesli. y, & Guérout. H, « Procédure à l'exportation cas du complexe agroalimentaire CEVITAL », Mémoire de fin d'études, Sciences économique : université Abderrahmane Mira Bejaia, 2011.

Mémoire master, l'accord d'association entre l'Algérie et l'union européenne, p01

Mémoire master, la grande zone arabe de libre échange, p1

Rapports et documents

Centre de politiques et d'administration fiscale (OCDE), « principes directeurs internationaux pour l'application de la TVA /TPS », février 2006

Cf. art 11 de l'ordonnance n° 06-08-19 juillet 2006.

Journal officiel de la république tunisienne n°64 du 11 aout 2000.

La loi de finance 2006.

L'article 24 de la loi de finances pour 2003.

Ministère de commerce, textes réglementaires régissant les fonds spéciaux pour la promotion des exportations direction de la promotion des exportations.

Rapport de la banque mondial, 2011.

Rapport Eco technique réalisé par anexel.

Sites web

www.reingex.com/exportation.asp.

www.petite-entreprise.net.

www.comprendredrelespaiements.com.

www.douane.gov.dz.

www.Archive2014.tsa-algerie.com.

www.mincommerce.gov.dz.

www.algex.com.

www.safex-algerie.com

www.andpme.org.dz

www.commerce.org.dz

www.exportateur-algerie.org

www.maghrebarabe.org/admin_files/unpan005731.pdf.

<http://www.tsa-algerie.com/20160103/la-loi-de-finances-2016-publiee-au-journal-officiel-document/>

[www.mf.gov.dz/article/2/A-la-une/296/Abderrahmane-Raouya,-Directeur-Général-des-imôts L'administration-fiscal-a-mis-en-place-un-programme-ambitieux](http://www.mf.gov.dz/article/2/A-la-une/296/Abderrahmane-Raouya,-Directeur-Général-des-imôts-L-administration-fiscal-a-mis-en-place-un-programme-ambitieux)

<http://www.larousse.fr/dictionnaires/français/>

www.vie-publique.fr/decouverte-institutions/finances-publiques/aprofondissements/fiscalite-redistribution.html

L'agence national pour la promotion du commerce extérieur [www.algex .dz](http://www.algex.dz)

Annexes

CODE DES IMPOTS DIRECTS

Section 4

Exemption et régimes particuliers (IBS)

ART 138 :

1/-.....

2/-.....

-

-

Bénéficient d'une exonération de cinq (05) années à compter de l'exercice 2001, les opérations de vente et les services destinés à l'exportation, à l'exception des transports terrestres, maritimes, aériens, les réassurances et les banques.

Cette exonération n'est accordée qu'aux entreprises qui s'engagent à réinvestir les bénéfices réalisés au titre de ces opérations, dans les mêmes conditions et délais prévus à l'article 142 du présent code.

TITRE II

Versement forfaitaire (VF)

ART 209 :

1/-.....

2/

.....

.....

3/- Sont exemptées du versement forfaitaire (VF) pendant une période de cinq (05) années à compter de l'exercice 2001, les entreprises se livrant à des opérations de vente de biens et services réalisées à l'exportation.

Cette exonération s'applique au prorata du chiffre d'affaires réalisées en devises.

TITRE III

ART 06 L.F 2006 : Les dispositions de l'article 138 du code des impôts directs et taxes assimilées sont modifiées, complétées et rédigées comme suit :

« ART 138-1 (Sans changement).....

2- Les coopératives de consommation.....(sans changement jusqu'à) dans le secteur du tourisme.

Bénéficiaire de l'exonération de l'impôt sur les bénéfices des sociétés les opérations de vente et les services destinées à l'exportation, à l'exception des transports terrestres, maritimes et aériens, les réassurances et les banques.

ART 13 de L.F 2006 :

Les dispositions des articles 208 à 216 du code des impôts directs et taxes assimilées sont abrogées.

Le code des impôts directs et taxes assimilées est annoté en conséquence.

Taxe sur l'activité professionnelle (TAP)

ART 220 – 3 : N'est pas compris dans le chiffre d'affaires servant de base à la taxe sur l'activité professionnelle

3/- Le montant des opérations de vente, de transport ou de courtage qui portent sur des objets ou marchandises destinés directement à l'exportation, y compris toutes les opérations de procession ainsi que les opérations de traitement pour la fabrication de produits pétroliers destinés directement à l'exportation.

CODE DES TAXES SUR LE CHIFFRE D'AFFAIRES

Section 4

Exonération

C- Affaires faites à l'exportation

Art.13 : sont exemptées de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) :

- 1- les affaires de ventes et de façon qui portent sur les marchandises exportées, cette exemption est accordée à condition que (... Le reste sans changement)

Chapitre 4

Franchise et restitution

Section 1

Achats en franchise

Art.42 : sous réserve de se conformer aux dispositions des articles 43 à 49 du présent code, peuvent bénéficier, selon le cas, de la franchise de la taxe sur la valeur ajoutée :

- 1)
- 2) les achats ou importations de marchandises, réalisés par un exportateur, destinés soit à l'exportation ou à la réexportation en l'état, soit à être incorporés dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou

L'emballage des produits destinés à l'exportation, ainsi que les services liés directement à l'opération d'exportation.

Section 2

Restitution de la taxe

Art.50 : Nonobstant les dispositions de l'article 34 du présent code et lorsque la taxe sur la valeur ajoutée déductible, dans les conditions visées à l'article 29 et suivant, ne peut être entièrement imputée sur la taxe sur la valeur ajoutée due, le solde restant peut être remboursé s'il résulte :

- 1) d'une opération d'exportation de marchandises, de travaux, de services ou de livraison de produits pour lesquels la franchise à l'achat est autorisée par l'article 42 du présent code.

Tableau: Evolution des exportations des entreprises hors hydrocarbure de la wilaya de Bejaia (2006-2014)

Secteur	Entreprises	Produits exportés	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	Total	
INDUSTRIEL	SARL TOUAFTA TRANSFORMATION DE LIEGE	Bouchons naturel		58700,295								58700,295	
	SARL BATELEC	-Câble électrique isole -articles en plastique pour les industries électroniques et électriques								18976,76		18976,76	
	SARL SODEXIN	Produits industriels						2453355,8307	8253.6	68015,71		2603907,5407	
	SPA TISSETAN CH	Panneaux Agglomères		33813,78	20522,59	41974,993	27189,02	14273,748			41244,56	275330,054	
	AHNOUDJ ABDELHAMI	Tableau TA		1308,106									1308,106
	SNC EBF	Boite	108948,7	107216,8						22029.85		120098,38	2539248,964

		d'emballage de volailles	19	65								
SARL EL WIAM		-Bouchon 24.45 -Rondelle 26.14 -Blocs décoratifs	56384,67	121606,18		87405,178	21539,52	131246,664				1235909,568
SARL RECYPAL		Bottle flakes							24625,36			24625,36
EURL BAKOUR TRANDING		Bouchons de liège naturel		4726829,53	6094,55							4732924,08
AFRIQUE ETANCHE		Panneaux agglomères			12653,49							12653,49
SARL CENTRE DE L'ENSEIGNE		Articles plastique pour les margarine et supermarchés								37394,1933		37394,1933
SARL ELECTRO MEL		Lampes a économie d'énergie			71591,86	29869,51	413348,61	1727,88657				516537,86657
EPE AOKAS LIEGE		Plaques et feuilles de liège agglomère	22283,889	2450								24733,889
DELTA CLEAN		Batterie usages Asséchées de			54550,26							54550,26

GOURAYA GOLF	Boite de thon						278,00144 1				278,001441
ABBACHEI FRACHID	Farine				287938,82	42618,9					330557,72
OULAD EL BAKAY	Pates alimentaire				673158						673158
SARL SPC GB	Boissons a base fruits							11251,61			11251,61
SARL SET TOUJA	Soda					5448		7403			12851
SPA FRULACT ALGERIE	Réparation fraise					2763,127					2763,127
SARL IBRAHIM ET FILS	Eau minérale Soda				94374,19	1544772,5 35	1598129,3 66	1598129,3 66	1666314, 419	1379421,1 86	7881141,062
ETABLISSE M ENTIFRER SEN SALAH	grain de caroube			52527,2							52527,2
SARL FRUCADE	Soda					5807,282					5807,282
SARL PROFERT	NPK+MGO+O LIGO	36806,52		453268,2 4		30426,21		20815,697			541316,667

	TOTAL		1845999	5382285.	5616414.	13241474.	21472140.	187834856	213382271	5857294	281004829	59200729470	
				52	41	21	83	.6	.1	47.6	.4		
CO NS TR UC TIO N, BÂ TI ME NT, BOI S, HA BIT AT	BENHAMO UD ABDNOUR	Tuile en terre cuit	9771,570									9771,570	
	SARL SOCIETE MIXTE DERGUINI	Palettes peaux de bovin salées et vert	29624,76									29624,76	
	TERRE DE LA SOUMMA M	40/CT Tuile Brique		30190,30 1	11021,48								41211,781
	ETS E.M.G. B	Collies de meuble en bois		4574,73									4574,73
	SARL A.G.C.M	Accommodation block cabinet individual Rooms with toilets et showers		4726829, 53									4726829,53
	ALOUI WAHIB	Meubles en bois			7821,81								7821,81
AZROAVE RKAN	Tuiles Palettes de pierre						23273,626 7	11310,710 93				34584,33763	

Chi mie plas tiqu e sant é	ALL PLAST	Emballage plastique pour conditionnemen t de la margarine	18060,00	18600,74		707732,96	497,07					744890,77
	SRL Générale Plast	Emballage plastique pour conditionnemen t de la margarine		120676,6 1	1049367, 39		735594,32		1052584,6 8	1738973, 57	427704,02	5124900,5925
	TOTAL		18060	139277.3 5	1049367. 39	707732.96	736091.39		1052584.6 8	1738973. 75	427704.02	5869791,54
I.M. M et sou s- trait anc e	EURL SAYAD METAL	Déchet ferraille				441413,6						441413,6
Ind ustr ie de tran sfor	SARL GENERAL EMBLLAG E	WASTE PAPER	6483,40	15951,6	42722,22 5	101648,36 5	310451,75 2	709389,59 73	622650,92	140933,6 92	1694987,4 1	3645218,9613

mat ion												
Tex tile et con fect ion	SARL ALCOST	Chemisette femme, homme			70336,57							70336,57
Ind ustr ie agr o- ali men tair e soul erie	SOUMMA M GRANNY	Farine				183518,72					184250,89 944	367769,61944

Source : Réalisé par nous-mêmes à partir des données de la chambre de commerce de la wilaya de Bejaia

UNIVERSITE ABDERRAHMANE MIRA DE BEDJAIA.

FACULTÉ DES SCIENCES ÉCONOMIQUES, COMMERCIALS ET DES SCIENCES
GESTION.

Département des sciences commerciales

Année universitaire : 2015-2016

Dans le cadre de la préparation de notre mémoire de fin de cycle pour l'obtention d'un diplôme de Master en Science Commerciale, option : Finance et Commerce International, nous vous prions de bien vouloir participer à notre enquête, afin de parvenir à enrichir notre travail.

Nous vous remercions de bien vouloir nous consacrer un peu de votre temps.

Questionnaire

-Nom/dénomination social :

-Nom/prénom du dirigeant :

-forme juridique :

EI SARL EURL SPA

-adresse :.....ville :.....

-code postal :.....faxe :.....

-tel :.....

-date de création :.....

-chiffre d'affaire total :..... chiffre d'affaire export :.....

1-Questions relatives à la nature d'activité de l'entreprise

Q1-Pouvez-vous indiquer la taille de votre entreprise (N.B : le critère utilisé étant le nombre d'employés) ?

A. 0 – 49

B. 50 -99

C. 100 et plus

Q2-Votre entreprise s'agit-elle une ?

A. PME

B. GRANDE ENTREPRISE

C. TPE

Q3-L'entreprise est fondamentalement d'tenue par ?

A. L'État

B. Le privé

C. Etranger

D. Le privé et l'État

Q4-Qu'elle est le secteur de votre activité ?

A. Agro-alimentaire

B. Industriel

C. Chimie, plastique, sante

D. Construction, bâtiments, bois, habita

E. Energie environnement

F. Enseignement, formation, administration

G. Informatique, internet, R & D

H. Matériel électronique, optique

I. Produits minéraux

J. Services aux entreprises

K. Transport et logistique

Q5-Dans quel régions/pays votre entreprise exporte ?

A. Maghreb

B. Europe

C. Afrique

D. Asie

E. Amériques

F. Autres

Spécifier les pays

Q6 expliquer votre choix ?

A. Taux de douane bas

B. Allègement des conditions d'accès (la qualité, les normes, la distance)

C. La demande sur le produit est très élevée

D. Partenaire économique connu

E. Proximité des pays destinataire

2- Questions relatives aux exportations

Q1-Arrivez-vous à satisfaire le marché local ?

A. Oui

B. Non

Q2-Depuis quand votre entreprise a commencé à exporter ?

Préciser la date de première opération d'exportation

Q3-exportez-vous de manière régulière ?

A. Oui

B. Non

Si c'est non pour quoi ?

Q4-Quel est la stratégie adapte par l'entreprise pour pénétrer le marché sélectionne à l'international ?

A- L'exportation directe

B- L'exportation indirecte

C- L'exportation associe

Q5-Vos exportations sont-elles-en ?

A. Augmentation

B. Stable

C. Baisse

Q6-Quels sont vos partenaires ?

Q7-Quels sont les produits exportes ?

Q8-Quels sont vos concurrents à l'échelle internationale ?

--

Q9-Quelles sont les difficultés et les contraintes rencontrées dans vos opérations d'exportation ?

Voici une liste de la difficulté potentielle à l'export. Pour chacune d'elle, merci d'indiquer le niveau de difficulté perçu (de ne pas difficile a très difficile)

	Pas difficile	Peu difficile	difficile	Très difficile
-recherche des distributeurs				
-lourdeurs au niveau des services des banques, des douanes				
-les incoterms, les procédures de dédouanement				
-les tarifs de transport				
-respecter les normes étrangères				
-franchir les barrières Douanières				
-avoir une capacité de production insuffisante				
-financement de l'opération				

-manque de soutien des organismes d'appui à l'exportation				
-les droit de douane et la TVA appliques sur les produits importes destines à la fabrication				

Q10-Quels sont les organismes de promotion des exportations que vous octroient des aides par rapport à vos exportations ?

- A. Office algérien de promotion du commerce extérieur (PRMEX)
- B. La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX)
- C. La direction générale des douanes (DGD)
- D. La chambre algérienne du commerce et de l'industrie (CACI)
- E. La société algérienne des foires et exportation (SAFEX)
- F. Agence nationale de promotion du commerce extérieur (ALGEX)
- G. Le fonds spécial pour la promotion des exportations (FSPE)

Q11-Quelles sont les aides que vous avez reçus ?

--

Q12-Les aides que vous avez obtenus sont-elles continuées

- A. Oui
- B. Non

Expliquer

--

Q13-Souhaitez-vous Développer votre activité à l'export ?

A. Oui

B. Non

Si Oui quelles sont vos stratégies adoptées à l'exportation ?

3-Questions relatives aux systèmes fiscaux algériens

Q1-Est-ce que les exonérations de TAP, IBS, TVA sur les ventes à l'exportation sont appliqués ?

A. Oui

B. Non

Si oui est ce que sont suffisant pour encourager les exportations ?

Q2 pensez-vous que la lourdeur fiscale réduit la rentabilité économique et financière de votre entreprise ?

A. Oui

B. Non

Si oui comment ?

Q3 Avez-vous des difficultés pour le paiement de vos impôts ?

A. Souvent

B. Non

C. Cela dépend

Q4 Croyez-vous la pression fiscal augment la fausse déclaration des bénéfices réalise ?

A- Oui

B- Non

Q5 Votre entreprise souffre t'elle des charges fiscales ?

A- Oui

B- Non

D- Autres

Si oui c'est quoi votre obstacle ?

A. L'existence de trop d'impôts

B. Le taux d'impôts est élevé

Q6 Pensez-vous que la lourdeur fiscal diminue la compétitivité face à des concurrents extérieures ?

A. Oui

B. Non

Q7 Que pensez-vous de système fiscal algérien ?

A. Complice, lourd

B. Simple

C. Equitable

Merci pour votre collaboration

Table des matières

<i>REMERCIEMENT</i>	
Erreur ! Signet non défini.	
<i>DÉDICACES</i>	
Erreur ! Signet non défini.	
Liste des abréviations.....	III
Table des illustrations.....	III
Sommaire.....	IV
Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : Généralité sur les entreprises exportatrices en Algérie.....	4
Section01 : Généralités sur les exportations.....	4
1-1 La définition et les types d'exportation.....	4
1-1-1 Définitions d'entreprise exportatrices	4
1-1-2 Les types de stratégie d'exportations	5
2-1 Les techniques de paiement et les risques liée à l'exportation.....	6
2-1-1 Les techniques de paiement à l'exportation	6
2-1-2 Les risques liés à l'opération d'exportation	7
3-1 Les avantages et les inconvénients des opérations d'exportations.....	8
3-1-1 Avantage des opérations d'exportations	8
3-1-2 Inconvénients des opérations d'exportation	9
Section02 : Les entreprises exportatrices hors hydrocarbure en Algérie.....	10
1-2 La Structure des exportations hors hydrocarbure.....	10
1-2-1 Principales entreprises exportatrices en Algérie	11
1-2-2 Les produits exportés selon les secteurs d'activité	13
2-2 Les principales destinations des exportations algériennes.....	16
3-2 Les contraintes des entreprises exportatrices en Algérie.....	18
3-2-1 La prospection	18
3-2-2 La négociation internationale	18
3-2-3 La production et le conditionnement	18
3-2-4 Le transport et les sévices douaniers	19
3-2-5 Le point d'embarquement	20
3-2-6 Le service bancaire	20
3-2-7 Le service fiscal	20
Section 03 : Les exportations et la relance économique.....	20
1-3 Les organismes d'appui aux exportations hors hydrocarbure.....	21
1-3-1 FSPE (fonds spécial pour la promotion des exportations)	21
1-3-2 Ministère de commerce	21
1-3-3 ALGEX (agence algérienne de promotion du commerce extérieur)	22
1-3-4 CAGEX (la compagne algérienne d'assurance et de garantie des exportations)	22
1-3-5 SEFEX (société algérienne des foires et expositions)	23
1-3-6 OPTIMEXPORT	23
1-3-7 CACI (chambre algérienne du commerce et d'industrie)	24
1-3-8 ANEXEL (association nationale des exportateurs algériens)	24
2-3 Mesures règlementaires.....	24
3-3 Facilitation à l'export.....	26
4-3 Le contrôle phytosanitaire.....	28
5-3 Les accords et les conventions internationales.....	28

5-3-1 L'accord d'association avec l'Union européenne	28
5-3-2 L'accords bilatéral avec les pays arabes	29
6-3 Système généralise de préférences commerciales (SGP) avec les USA.....	30
Chapitre 2 : Le système fiscal appliqué aux entreprises exportatrices en algerie.....	32
Section 1 : Généralités sur le système fiscal algérien	32
1-1-Définition du système fiscal	32
1-2- Le rôle de la fiscalité.....	33
a- Au niveau macro-économique	33
a- Au niveau micro-économique	34
1-3- Les finalités d'un système fiscal.....	35
1-3-1 La rentabilité financière(le budget)	35
1-3-2 La redistribution des revenus et la justice sociale	35
1-3-3 La régulation économique	35
Section 2 : L'évolution du système fiscal algérien	36
2-1-De l'indépendance jusqu'avant la reforme de 1992	36
2-1-1-impôt direct	36
2-1-2 Impôt indirect	39
2-2- La grande réforme de 1992.....	40
2-2-1 La taxe sur la valeur ajoutée(TVA)	41
2-2-2 L'introduction de l'impôt sur le revenu global (IRG)	42
2-2-3 L'introduction de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS)	42
2-2-4 La taxe sur l'activité professionnelle(TAP)	43
2-3- Le système fiscal actuel	43
Section 3 : Les incitations fiscales et les entreprises exportatrices	44
3-1-Définition des incitations fiscales.....	44
3-2-Les avantages fiscaux en faveur des entreprises exportatrices.....	45
3-2-1 Les stimulants fiscaux en faveur des entreprises totalement exportatrices 45	
3-2-2 Les incitations fiscales en faveur des entreprises partiellement exportatrices	46
Section 4 : Étude comparative des législations incitatives.....	48
4-1 La comparaison de la législation.....	48
A- Tableau N°7: La comparaison en matière de TVA et de droit d'enregistrement ..	49
B-Tableau N°8 : Comparaison en matière d'impôts appliquées	50
C-Tableau N°9 : Les organismes publics chargés des exportations	51
Chapitre 03 : Etude de l'impact de système fiscal algérien sur les entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia.....	53
Section 01 : Evolution des exportations de la wilaya de Bejaia selon le secteur d'activité. 53	
1-1 Les secteurs les plus importants en matière d'exportation de la wilaya de Bejaia	53
2-1 Les secteurs les plus faibles en matière d'exportation de la wilaya de Bejaia	55
3-1 Les entreprises qui relisent des opérations d'exportations plus importantes à la wilaya de Bejaia durent 2006-2014.....	59
Section 02 : Etude des exportations de la wilaya de Bejaia par une enquête sur le terrain.. 59	
1-2 Présentation et objet de l'enquête	59
2-2 Méthodologie de questionnaire.....	60
3-2 L'échantillon d'étude	60
4-2 Analyses des résultats de l'enquête.....	61
Conclusion générale	78
Bibliographie	80
Annexes	

Table des matières

<i>REMERCIEMENT</i>	
Erreur ! Signet non défini.	
<i>DÉDICACES</i>	
Erreur ! Signet non défini.	
Liste des abréviations.....	III
Table des illustrations.....	III
Sommaire.....	IV
Introduction générale.....	1
Chapitre 01 : Généralité sur les entreprises exportatrices en Algérie.....	4
Section01 : Généralités sur les exportations.....	4
1-1 La définition et les types d'exportation.....	4
1-1-1 Définitions d'entreprise exportatrices	4
1-1-2 Les types de stratégie d'exportations	5
2-1 Les techniques de paiement et les risques liée à l'exportation.....	6
2-1-1 Les techniques de paiement à l'exportation	6
2-1-2 Les risques liés à l'opération d'exportation	7
3-1 Les avantages et les inconvénients des opérations d'exportations.....	8
3-1-1 Avantage des opérations d'exportations	8
3-1-2 Inconvénients des opérations d'exportation	9
Section02 : Les entreprises exportatrices hors hydrocarbure en Algérie.....	10
1-2 La Structure des exportations hors hydrocarbure.....	10
1-2-1 Principales entreprises exportatrices en Algérie	11
1-2-2 Les produits exportés selon les secteurs d'activité	13
2-2 Les principales destinations des exportations algériennes.....	16
3-2 Les contraintes des entreprises exportatrices en Algérie.....	18
3-2-1 La prospection	18
3-2-2 La négociation internationale	18
3-2-3 La production et le conditionnement	18
3-2-4 Le transport et les sévices douaniers	19
3-2-5 Le point d'embarquement	20
3-2-6 Le service bancaire	20
3-2-7 Le service fiscal	20
Section 03 : Les exportations et la relance économique.....	20
1-3 Les organismes d'appui aux exportations hors hydrocarbure.....	21
1-3-1 FSPE (fonds spécial pour la promotion des exportations)	21
1-3-2 Ministère de commerce	21
1-3-3 ALGEX (agence algérienne de promotion du commerce extérieur)	22
1-3-4 CAGEX (la compagne algérienne d'assurance et de garantie des exportations)	22
1-3-5 SEFEX (société algérienne des foires et expositions)	23
1-3-6 OPTIMEXPORT	23
1-3-7 CACI (chambre algérienne du commerce et d'industrie)	24
1-3-8 ANEXEL (association nationale des exportateurs algériens)	24
2-3 Mesures règlementaires.....	24
3-3 Facilitation à l'export.....	26
4-3 Le contrôle phytosanitaire.....	28
5-3 Les accords et les conventions internationales.....	28

5-3-1 L'accord d'association avec l'Union européenne	28
5-3-2 L'accords bilatéral avec les pays arabes	29
6-3 Système généralise de préférences commerciales (SGP) avec les USA.....	30
Chapitre 2 : Le système fiscal appliqué aux entreprises exportatrices en algerie.....	32
Section 1 : Généralités sur le système fiscal algérien	32
1-1-Définition du système fiscal	32
1-2- Le rôle de la fiscalité.....	33
a- Au niveau macro-économique	33
a- Au niveau micro-économique	34
1-3- Les finalités d'un système fiscal.....	35
1-3-1 La rentabilité financière(le budget)	35
1-3-2 La redistribution des revenus et la justice sociale	35
1-3-3 La régulation économique	35
Section 2 : L'évolution du système fiscal algérien	36
2-1-De l'indépendance jusqu'avant la reforme de 1992	36
2-1-1-impôt direct	36
2-1-2 Impôt indirect	39
2-2- La grande réforme de 1992.....	40
2-2-1 La taxe sur la valeur ajoutée(TVA)	41
2-2-2 L'introduction de l'impôt sur le revenu global (IRG)	42
2-2-3 L'introduction de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS)	42
2-2-4 La taxe sur l'activité professionnelle(TAP)	43
2-3- Le système fiscal actuel	43
Section 3 : Les incitations fiscales et les entreprises exportatrices	44
3-1-Définition des incitations fiscales.....	44
3-2-Les avantages fiscaux en faveur des entreprises exportatrices.....	45
3-2-1 Les stimulants fiscaux en faveur des entreprises totalement exportatrices 45	
3-2-2 Les incitations fiscales en faveur des entreprises partiellement exportatrices	46
Section 4 : Étude comparative des législations incitatives.....	48
4-1 La comparaison de la législation.....	48
A- Tableau N°7: La comparaison en matière de TVA et de droit d'enregistrement ..	49
B-Tableau N°8 : Comparaison en matière d'impôts appliquées	50
C-Tableau N°9 : Les organismes publics chargés des exportations	51
Chapitre 03 : Etude de l'impact de système fiscal algérien sur les entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia.....	53
Section 01 : Evolution des exportations de la wilaya de Bejaia selon le secteur d'activité. 53	
1-1 Les secteurs les plus importants en matière d'exportation de la wilaya de Bejaia	53
2-1 Les secteurs les plus faibles en matière d'exportation de la wilaya de Bejaia	55
3-1 Les entreprises qui relisent des opérations d'exportations plus importantes à la wilaya de Bejaia durent 2006-2014.....	59
Section 02 : Etude des exportations de la wilaya de Bejaia par une enquête sur le terrain.. 59	
1-2 Présentation et objet de l'enquête	59
2-2 Méthodologie de questionnaire.....	60
3-2 L'échantillon d'étude	60
4-2 Analyses des résultats de l'enquête.....	61
Conclusion générale	78
Bibliographie	80
Annexes	

I Résumé

Dans le but de promouvoir le commerce extérieur et de diversifier la production nationale, l'Algérie a mis en œuvre plusieurs mesures à travers les réformes de 1992.

Les entreprises exportatrices H.H en Algérie, bien qu'elles bénéficient de certaines mesures d'aides et de soutien, elles demeurent encore loin des objectifs souhaités.

Le système fiscal algérien accorde, alors à ces entreprises des avantages en matière d'exonération. La suppression de l'IBS, de TAP et de la TVA pour les motifs.

Cependant, les incitations fiscales ne sont pas le seul instrument pour encourager les exportations H.H mais d'autres facteurs extra fiscaux peuvent intervenir dans la décision d'exportation.

Les mots clé :

Système fiscal, les entreprises exportatrices hors hydrocarbure

In order to promote foreign trade and diversify the national generation Algeria has put out several measures through reforms in 1992

Exporting companies out hydrocarbon in Algeria although it granted certain aid measures and support they still remain far from the desired goals

The Algerian tax system okay, so these companies have advantage in removing exemption IBS, TAP and TVA for motives

However, the tax incentives are not the only instrument for export outside the encourage hydrocarbon but other tax extra factors can intervene in the export decision

Key words:

Tax system, the exporting companies