

Université Abderrahmane Mira de Bejaia

Faculté des sciences économiques, commerciales et des sciences de gestion

Département des sciences commerciales

Mémoire de Master

En vue de l'obtention du diplôme de master en sciences commerciales

Option: finance et commerce international

Thème

**Le non développement des exportations hors
hydrocarbures en Algérie
« Cas de l'agroalimentaire à Béjaïa »**

Réalisé et présenté par:

M^r : BENALI Adel

M^{elle} : KECHIR Saloua

Sous la direction de :

M^r MAROUF Samir

2013 – 2014

Dédicaces et remerciements

Dédicaces

Je rends grâce, à mon Dieu de m'avoir donné la force, la volonté, et la sagesse d'être patiente dans mes études.

Je dédie ce modeste travail à mes très chers parents :

Merci pour votre bonne éducation et vos sacrifices j'espère être à la hauteur de vos souhaits.

- A ma mère : aucune dédicace ne serait exprimé l'affection et le respect que j'éprouve envers toi.

-A mon père : puisse ce modeste travail consiste une légère compensation pour tous les nobles sacrifices que tu t'es imposé pour assurer mon éducation.

-A mes chers frères : Moukran et sa femme Razika, Malik et sa femme Rabiha, Hafid.

-A mes deux petits neveux : Danny et Racim.

-A ma petite nice : Atinia

-Ames très cher ami(es) : Mourad, Hakim, Lamine, Fahima, Sabrina, Sy-lia, Houria, Zazih.

-A mon promoteur M^R Marouf Samir.

SALOUA.

DEDICACES

Ce projet achevé avec laide de Dieu et tout puisant

Je le dédie à toutes les personnes que j'aime

A mes très chers parents, qui m'ont toujours soutenu

Tout long de ma vie

A mes chérés frères

A mes durables sœurs

A toute la famille Benali

Et a tous ceux qui m'ont aides, encouragé, conseillé

Et tous ceux que j'aime

A ma binôme Saloua et tout sa famille

ADEL.B



Remerciements

Tout d'abord nous tenons à remercier Dieu, le tous puissant de nous avoir accordé santé et courage pour accomplir ce travail ;

Nous tenons à remercier toutes les personnes qui ont d'une manière ou d'une autre participé à la création de ce modeste travail notamment notre promoteur M^r Marouf Samir pour ses précieux conseils et orientations tout au long de notre travail. Ait Mansour Saliha, Saadi Mourad, Karim Fahima pour leurs aides.

SALOUA, ADEL

Liste des Abréviations

ALC : Arabe Leasing Corporation
ALGEX : Office Algérien de promotion du Commerce Extérieur
AMPEX : Aide en Matière de Promotion des Exportations
ANDPME : Agence Nationale de Développement de la Petites et Moyennes Entreprises
ANEXAL : Association Nationale des Exportateurs Algériens
ASMEX : Association Marocaine des Exportateurs
BADR : Banque Algérienne de Développement rural
BDL : Banque de Développement Local
BEA : Banque Extérieure Algérienne
BNA : Banque Nationale Algérienne
CAA : Compagnie Algérienne d'Assurance
CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance
CAAT : Compagnie Algérienne des Assurance et du Transport
CACI : Chambre Algérienne de Commerce et de l'Industrie
CAGEX : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations
CCE : Communauté Economique Européenne
CCR : Compagnie Centrale de Réassurance
CEVICO :
CL : Centilitre
CNIS : Conseil Nationale de l'Information Statistique
CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole
COJEK :
CPA : Crédit Populaire Algérien
CREDOC : Crédit Documentaire
DA : Dinars Algérien
DG : Directeur Générale
EDAB : Exportations en Dinars Bilatéraux
EDAC : Exportation en Dinars Convertible
EHH : Exportations Hors Hydrocarbures
EPA :
ENAGUC :
ETRHB :
FCE :
FIA : Foire International d'Algérie
FMI : fond Monétaire International
FSPE : Fond Spéciale des Promotions des Exportations hors hydrocarbures
HOS : HECKSCHER-OHLIN-SAMUELSON
IAA : INDUSTRIES Agro Alimentaire
IBS : Impôt sur les Bénéfices des Sociétés
G: Gramm

GATT : GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE

M² : Mètre au Carré

MD : Millions de Dinars

MDF :

MDI :

MFG :

NOLIS :

OMC : Organisation Mondial de Commerce

ONAFEX : Office National des Foires et Expositions

ONS : Office National de Statistique (Algérie)

PDG : Président Directeur Générale

PGE : Programme General d'Exportation

PMI :

PME : Petites et Moyennes Entreprises

PRCC : Programme de renforcement des capacités Exportatrices ou Potentiellement Exportatrices des Entreprises Algérienne

PROMEX : Office Algérien de Promotion du Commerce Extérieur

PVD : Pays en Voie de Développement

SAFEX : Société Algérien des Foires et Expositions

SARL : Société a Responsabilité Limité

SH : Système Harmonisé

SPA : Société par Actions

TAP : Taxe sur Activités Professionnelle

TVA : Taxe sur la Valeur Ajoutée

UE : Union Européenne

UHT : Ultra Haute Température

UMA: Union de Maghreb Arab

UNO:

UNOCITY:

USD: Dollars

US: United State

VF: Versement forfaitaire

ZALE : Zone Arabe de Libre Echange

Sommaire

<i>Dédicaces et remerciements</i>	II
<i>Liste des Abréviations</i>	V
<i>Sommaire</i>	VII
<i>Introduction générale</i>	1
<i>Chapitre 1 : Les théories du commerce international</i>	5
Section1 : Les théories traditionnelles du commerce internationales	6
Section 2 : Les nouvelles théories du commerce internationale	17
<i>Chapitre 2 : Les politiques de promotion des exportations hors hydrocarbures en Algérie</i> .	31
Section 1 : Dispositifs d'aide et de facilitation des exportations hors hydrocarbures.....	32
Section 2 : Les organismes d'appui aux exportations hors hydrocarbures	44
Section 3 : Avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures	52
Section 3 : Les limites des politiques publiques de soutiens aux exportations hors hydrocarbures	63
<i>Chapitre 3 : Les entraves au développement des exportations hors hydrocarbures</i>	69
Section 1 : Présentation générale de l'industrie alimentaire	69
Section 2 : Evolution de la filière agro-alimentaire en Algérie	71
Section 3 : Les contraintes liées au développement des exportations agroalimentaires de la wilaya de Bejaia	76
<i>Conclusion générale</i>	101
<i>Annexes</i>	104
<i>Bibliographie</i>	108
<i>Table des illustrations</i>	113
<i>Table des matières</i>	114

Introduction générale

Le commerce international est né du besoin, ressenti par les hommes, de faire des échanges au-delà des frontières géographiques, linguistiques, raciales et religieuses, en raison de la diversité de la répartition des richesses. Dès fois, cela peut s'agir d'une question de survie. En effet, des ressources nécessaires à l'économie de certains pays, des biens indispensables parfois pour une stabilité sociale, mais non disponibles sur place, devraient être acheminées en provenance d'autre pays.

Depuis ces dix dernières années, nous assistons à une ouverture de plus en plus poussée des économies nationales et à l'avènement de ce que l'on nomme communément l'« économie mondiale » : une tendance à l'effacement des frontières nationales et une liberté de circulation des ressources.

La mondialisation de l'économie est une arme à double tranchant : d'une part, elle constitue une grande opportunité pour des entreprises qui ont de grandes capacités mais qui souffrent de l'exigüité de leurs marchés locaux ; elle est, d'autre part, une grande menace pour des entreprises qui n'ont pas les ressources nécessaires pour en profiter ou qui n'ont pas l'habitude de faire face à une concurrence de plus en plus exacerbée.

Au lendemain de l'indépendance, l'économie algérienne est basée uniquement sur l'exportation des hydrocarbures, qui contribue à hauteur de 50% de la formation de la production intérieure (PIB) et 97% des exportations, constitue paradoxalement un atout et une contrainte de développement et de croissance économique. Les ressources abondantes en hydrocarbures, l'épargne considérable et la situation géographique avantageuse devaient permettre, *a priori*, à l'économie algérienne de croître assez rapidement et durablement. Or cela n'a pas été le cas. En effet, malgré l'avènement de la crise en 1986 suite à la chute des cours mondiaux, les hydrocarbures continuent à assurer des flux de capitaux aux profits de l'économie

nationale sans que cela ne puisse engendrer l'émergence et le développement d'une activité hors de ce secteur, qui demeure toujours prédominant.

Ainsi, même si l'Algérie a « mis en œuvre » des politiques de redynamisation de l'activité économique dans les différents secteurs surtout celui de l'industrie hors hydrocarbures¹, force est de constater que la structure du commerce extérieur reste dominée par l'exportation d'un seul produit (98%), en l'occurrence les hydrocarbures et l'importation de la quasi-totalité des facteurs de production.

Aujourd'hui encore, le problème de la diversification des exportations hors hydrocarbures se pose avec acuité d'autant plus que la facture des importations s'élève en 2013 à près de 55 milliards dollars américain (dont près de 17% de produits alimentaires) et que les exportations hors hydrocarbures ne représentent que 2 milliards de dollar US (soit près de 3% du total des exportations). En l'occurrence, pourquoi, malgré les sommes colossales d'argent dépensées, malgré les politiques engagées, malgré l'urgence de la situation, les exportations hors hydrocarbures tardent-elles à se développer ? C'est à la question principale à laquelle tentera de répondre la présente étude, à travers l'étude d'un cas, celui des entreprises agroalimentaires locales (de la région de Béjaïa). En d'autres termes, quelles sont les principales raisons qui empêchent le développement des exportations alimentaires ?

Le choix de l'industrie agroalimentaire n'est pas fortuit. En Algérie, le développement de ce secteur constitue un enjeu majeur au niveau économique, politique et social. Ce secteur emploie actuellement plus de 1,6 million de personnes, ce qui représente 23% de la population active et 40% du PIB hors hydrocarbures. La politique du

¹ Durant les premières années après l'indépendance, l'Algérie investit près de la moitié de son PIB dans l'industrie, soit l'un des plus forts taux d'investissement au monde. Plus tard, l'Algérie a encore investi plusieurs milliers de milliards de dinars dans les restructurations et les plans d'assainissement qui se succèdent à partir des années 1980 ; Ce capital injecté dans l'industrie est financé par la rente pétrolière et par l'endettement extérieur, si bien que l'industrie est fortement liée à la crise de la dette de 1994.

renouveau agricole et rural lancée par l'Algérie en 2008 à l'horizon de 2025, avait pour priorité l'augmentation de la production des produits de première nécessité, l'accroissement des rendements et la diminution de la dépendance alimentaire. Cette croissance de la production devrait être exploitée pour développer les exportations agricoles. En Algérie, dans les exportations hors hydrocarbures, la branche agroalimentaire se situe en deuxième position après les demi-produits avec un montant de 350 millions de dollars en 2011, en hausse de près de 13% par rapport à l'année 2010. Seulement, en dépit des potentialités existantes et des efforts de l'Etat pour lancer l'industrie agroalimentaire, l'Algérie ne compte que 5.000 entreprises activant dans cette branche dont 162 exportatrices ; seules cinq entreprises exportent régulièrement et les produits exportés sont en majorité des produits de terroir comme l'huile d'olive et les dattes ainsi que le sucre raffiné.

La réponse à la question principale posée ci-dessus nécessite de poser certaines questions de développement, à savoir :

1. Quelles sont les différentes théories ayant essayé d'expliquer les échanges internationaux et la spécialisation de certains pays dans la production de certains biens, notamment les « pays du Nord » dans l'exportation de biens industriels à fort contenu technologique, et les « pays du Sud » dans l'exportation de biens agricoles et de matières premières minières ?
2. Quelles sont les différentes politiques engagées par l'Algérie dans le but de promouvoir les exportations hors hydrocarbures ? Quel sont leurs contenus et quels sont leurs effets ?
3. Quelles sont les raisons qui empêchent systématiquement certaines entreprises alimentaires d'exporter ? Quelles sont celles qui bloquent ou retardent cette internationalisation ?

La démarche suivie pour répondre à toutes ces questions est essentiellement exploratoire. En effet, il existe deux grands processus de construction des

connaissances : l'exploration et le test. Si le test est l'ensemble des opérations par lesquelles le chercheur met à l'épreuve de la réalité² un ou des objets théoriques ou méthodologiques, l'objectif étant de produire une explication par l'évaluation de la pertinence d'une hypothèse, d'un modèle ou d'une théorie dans un but d'explication, l'exploration, quant à elle, est la démarche par laquelle le chercheur a pour objectif la proposition de résultats théoriques novateurs, c'est-à-dire de créer de nouvelles articulations théoriques entre des concepts et/ou d'intégrer de nouveaux concepts dans un champ théorique donné (CHARREIRE PETIT & DURIEUX, 2007).

Aussi, comme en sciences sociales, l'objectif n'est pas réellement de produire des lois universelles mais plutôt de proposer de nouvelles conceptualisations théoriques valides et robustes, rigoureusement élaborées, nous avons procédé, ni par déduction ni par induction, mais par adduction : l'objectif est plus de produire du sens que des lois générales. Ainsi, notre approche est essentiellement qualitative.

Par ailleurs, comme le savoir n'est pas exclusif du faire, car nous avons besoin de sortir de nous-mêmes pour s'assurer de la justesse de nos idées et recueillir des informations (LARGEAULT, 2004), nous avons suivi une méthode composée de deux éléments : la théorie (l'adaptation des représentations entre elles) et l'observation (l'adaptation des représentations aux faits). Aussi, la présente étude est structurée en trois principaux chapitres. Le premier chapitre a traité des théories explicatives du commerce international ; le deuxième chapitre a traité des politiques de promotion des exportations hors hydrocarbures en Algérie et de leurs limites ; le dernier chapitre s'est intéressé à l'étude de trois cas d'entreprises agroalimentaires installées dans la région de Béjaïa. Dès lors, si le premier chapitre constitue la première composante de notre méthode, les deux autres chapitres forment la composante qui lui est complémentaire.

² On postule ainsi l'existence d'une réalité.

Chapitre 1 : Les théories du commerce international

Les exportations et les importations constituent ce que l'on a coutume d'appeler les échanges internationaux. Leur influence sur la croissance économique dépend du degré d'ouverture du pays. Les théories du commerce international cherchent à expliquer les flux d'échanges entre nations ainsi que leurs avantages à la spécialisation. Au sens strict, le commerce international concerne toutes les opérations de vente et d'achat de marchandises réalisées entre espaces économiques nationaux. Au sens large, le commerce international inclut un grand nombre de transactions internationales.

Les théories du commerce international est l'une des branches de la science économique, qui s'intéressent à la modélisation des échanges de biens et de services entre États. Elle se penche également sur les questions d'investissement international et de taux de change. Comme elles présentent les échanges commerciaux, comme étant une solution pour maximiser le bien être de la nation. Elles ont pour objectifs d'expliquer et de comprendre pour quoi les pays participent-ils à l'échange international ?

En matière d'économie internationale, l'important pour les théoriciens est d'une part de savoir si les échanges permettent d'assurer le développement économique ; Et d'autre part de connaître les conditions des échanges internationaux.

A ces questions, la théorie classique, initiée par Adam Smith au 18^{ème} siècle et enrichie par un courant de pensée économique au 19^{ème} et au 20^{ème} siècle, justifie le libre-échange qui est sensé permettre d'optimiser les capacités d'enrichissement des Nations. L'analyse marxiste montre l'importance des échanges extérieurs pour les débuts historiques du capitalisme, mais elle dénie une importance en matière de développement économique des pays. Dans l'analyse Keynésienne l'échange international n'est pas un élément fondamental de la croissance, cependant le revenu national est influencé par les échanges extérieurs. Certains auteurs montrent

l'importance des stratégies des entreprises dans le développement de l'économie internationale alors que d'autres soulignent les dangers que provoque le libre échange pour les pays les plus pauvres³.

Dans ce premier chapitre on va faire une présentation de ces différentes théories du commerce international. La première section est consacrée pour les théories traditionnelles, et la deuxième pour les théories moderne. Le but est de répondre à la question suivante :

En général, pourquoi les « pays de sud » exportent essentiellement des produits agricoles ou des matières premières minières ?

Par la vérification de ces deux hypothèses :

Section1 : Les théories traditionnelles du commerce internationales

Les théories économiques renvoient aux travaux d'Adam Smith, David Ricardo et au théorème Heckscher – Ohlin – Samuelson (HOS) pour expliquer les avantages de la spécialisation. S'ils existent certains échanges qui y correspondent effectivement d'autres constituent au contraire des paradoxes. Cette indétermination théorique a relancée le débat amorcé au 16^{ème} entre les tenants une libéralisme économique et les partisans du protectionnisme⁽²⁾. Ces théories ont pour principe trois hypothèses qui sont :

- La concurrence pure et parfaite ;
- Immobilité de facteur de production ;
- Rendement constant.

³ EMMANUEL Nyahoho, PIERRE- Paul Proulx : COMMERCE INTERNATIONAL « théories, politiques et prospection industrielle », Québec, presse de l'université de Québec, 2000, p 10

1. La doctrine de mercantiliste

La théorie du commerce international a évolué en intensité croissante au cours du temps ; Les anciens comme Platon, Socrate, Aristote, étaient beaucoup plus préoccupés par la politique ; Le métier de la guerre, l'agriculture et la philosophie que par le commerce pour Aristote toute individu qui fait du commerce sa profession se retranche du nombre des hommes véritable, le premier traité cohérent et systématique sur les politiques du commerce international remonte au XVI^e siècle avec le mercantiliste dont les revues ont prédominées dans le monde durant trois siècles. Cette révolution tire son origine de développement du commerce de l'industrie des finances les premiers auteurs de cette école sont ; L'homme d'affaire britannique Thomas Mun entre 1571 et 1641, et le ministre français des finance Jean-Baptiste Colbert entre 1619 et 1683 ces auteurs ont fait l'alliance entre l'économie, la philosophie et les sciences cette théorie **est basée sur l'hypothèse** de maximisation du profit ou l'avantage du commerce international se mesure par le surplus de la balance commerciale et que les gens d'affaires qui contribuent à ce surplus augmentent la richesse des nations. Ainsi le mercantiliste est un système de construction de l'état. Ils ont mis en place un gouvernement central et fort ; Mais principalement c'est l'industrie qui bénéficie les politiques interventionniste aux déterminés de l'agriculture et la main d'œuvre. Pendant que les exportations sont encouragées, les importations sont réduites. Après la découverte de l'Amérique et les entrés massives d'or ce qui a entraîné fontines et ruines brutales, aussi des prix sans raison apparente, endettement de l'Etat ce qui conduit à l'apparition d'une autre théorie que le mercantiliste qui est la théorie classique et néo classique⁽⁴⁾.

⁴ NYAHOHO, EMMANUEL Proulx, PIERRE Paul : COMMERCE INTERNATIONAL « théories, politiques et prospection industrielle » Québec, presse de l'université de Québec, 2000, p37, 38, 39,40

2. La théorie classique et néoclassique du commerce international

Cette théorie a favorisée le libre échange et soutenue au même temps un capitalisme montant et la liberté de la circulation internationale de la main-d'œuvre. Fondée par Adam Smith, David Ricardo et Hechscher, Ohlin, Samuelson. Et les théories qui favorisent le protectionnisme Friedrich Liste, Nicolas Kaldor et Samir Amin. Leurs contributions principales est d'avoir introduit les mathématiques dans l'analyse économique et développer la théorie de l'utilité marginal et de concept d'équilibre, en plus d'avoir ouvert la voie à la théorie de la concurrence monopolistique et de l'organisation industrielle.

Ils ont défendu le principe d'économie de marché et de laisser-faire de commerce ; ils considéraient que tout déséquilibre sur le marché des biens et des facteurs se corrigeait par un ajustement des prix⁽⁵⁾.

2.1. La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith

Le point de départ de l'analyse présentée en 1776 par Adam Smith dans ses recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations est que « La maxime de tout chef de famille avisée est de ne pas essayer de faire chez soi la chose qui lui coûtera moins chère à acheter qu'à faire... Ce qui est la sagesse dans la gestion familiale ne peut être qu'exceptionnellement déraisonnable dans celle d'un grand royaume. Il ne faut donc pas hésiter à acheter de l'extérieur tout ce que les producteurs étrangers peuvent produire à meilleur compte que les nationaux. Ce précepte général débouche sur une conclusion opérationnelle: Instaurer des obstacles aux échanges internationaux serai peu "avisé". Adam Smith conforte cette conclusion par des arguments complémentaires: L'échange entre deux Nations permet à chacune d'elle d'écouler les excédents de production de ses activités compétitives et donne ainsi une valeur à ce qui serai sans cela inutile, en élargissant

5 KENNANI Imane, LAHMAR Rima :l'analyse des politiques commerciales étudier en Algérie depuis l'indépendance jusqu'à 2012 », mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de master en science commerciale ,université e Bejaia, 2013, p6.

le marché au-delà des frontières nationales, il permet d'augmenter la production, donc le revenu. En outre, le commerce extérieur permet d'accroître, la capacité d'épargne et à travers elle⁶, par le processus d'accumulation. En effet, si l'exportation accroît le revenu national, l'achat de biens à l'étranger réduit le coût de la consommation nationale.

Selon lui le développement d'une activité au prix d'un système de protection contre la concurrence étrangère peut être défavorable à l'accroissement de la richesse de l'ensemble de la nation, tel quel est le cas si le protectionnisme conduit une entreprise à utiliser plus de capital pour obtenir un produit déterminé que ce qui serait nécessaire en laissant jouer la spécialisation internationale: ce surcroît de capital est en quelque sorte gaspillé. La suppression des protections contre la concurrence étrangère peut-elle entraîner la disparition de telles entreprises, et donc certaines pertes de capital. Cet argumentaire conforte la maxime d'Adam Smith: l'échange est favorable à chaque nation; et chaque nation y trouve un avantage absolu, que le protectionnisme limiterai ou ferai disparaître. L'analyse d'Adam Smith est le point de départ de la théorie classique, qui sert de fondement à toutes les politiques libre-échangistes mais si l'on pousse ce raisonnement à la limite, on risque d'aboutir à une conclusion paradoxale: Si un pays peut trouver à l'étranger, à moindre coût, et sans limitation de volume, tous les biens dont il a besoin, il a intérêt à acheter de l'extérieur tout ce qu'il doit consommer. La théorie des avantages absolus exclut l'échange réciproque entre pays ayant des niveaux très différents de développement⁷. En effet, le plus développé des pays est susceptible de bénéficier de la productivité la plus élevée dans tous les secteurs ; Smith n'explique pas les déterminants de la répartition du gain entre partenaires, si les deux pays gagnent de l'échange, cela ne signifie pas pour autant qu'ils retirent un gain identique ; La

⁷ NYAHOHO, EMMANUEL Proulx, PIERRE Paul : COMMERCE INTERNATIONAL « théories, politiques et prospection industrielle » Québec, presse de l'université de Québec, 2000, p 104

² KENNANI Imane, LAHMAR Rima : l'analyse des politiques commerciales étudié en Algérie depuis l'indépendance jusqu'à 2012 », mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de master en science commerciale ,université e Bejaia, 2013, p6

spécialisation n'est possible que si un pays dispose d'un avantage absolu, dans le cas contraire⁸, si un pays ne bénéficie d'aucun avantage absolu il ne peut pas prendre part au commerce international. D'où la référence à la théorie des avantages comparatifs de Ricardo.

2.2. La théorie de l'avantage comparatif

Dans son ouvrage « *Principes de l'économie politique et de l'impôt* », David Ricardo (1817) en compléments aux analyses d'Adam SMITH, avance que l'échange est souhaitable même dans des situations où ils n'existent pas d'avantages absolus. Il explique qu'un pays a intérêt à se spécialiser même s'il n'a aucun avantage absolu pour tous les biens qu'il produit, Selon sa théorie, nul n'est besoin d'avoir un avantage absolu. « Les pays sont gagnants à l'échange s'ils se spécialisent dans la production des biens qui supportent le cout de production relatif le plus faible et s'ils importent le bien qui supporte le cout de production relatif le plus élevé ». Il existe un cas particulier non étudié par Smith quand un pays n'a aucun avantage absolu sur ses partenaires commerciaux. Il ne peut donc se spécialiser dans une production pour échanger commercialement avec les autres. Ricardo élabore la théorie des avantages comparatifs pour remédier à la faille théorique de Smith⁹. Ainsi d'après « *la loi des avantages comparatifs* », chaque pays a intérêt à se spécialiser dans les productions où il possède la plus grande supériorité ou la moins grande infériorité. Le principe de cette théorie est :

- Le travail est le seul facteur de production ;
- Il existe une parfaite mobilité des facteurs de production à l'intérieur d'un pays mais les facteurs ne sont pas mobiles entre les pays ;
- Il existe un plein emploi des facteurs de production dans chaque pays (absence de chômage) ;

⁹ ARTICLE sur les relations commerciales internationales : l'avantage comparatif ? « C'est sans doute la théorie la plus brillante de la science économique. » OMC

- Les pays sont de taille identique et ont des techniques de production différentes qui sont indépendantes du prix des facteurs de production ;
- Les coûts de production sont indépendants des quantités produites (hypothèse de rendements d'échelle constants).

Toutefois, comme le souligne John Stuart Mill (1848), cette spécialisation (sur la base des avantages comparatifs) n'est favorable que si la demande étrangère de produits nationaux est suffisante.

Frank Graham a démontré en 1923 que la levée de l'hypothèse des coûts constants peut amener à limiter les gains à l'échange au cours du temps.

Frank Graham exprime ainsi une limite des gains à l'échange dans le modèle Ricardien lorsque le temps est pris en compte. Le modèle de Ricardo est statique, on ne peut pas être généralisé à partir de son raisonnement l'évolution des gains à l'échange.

Difficile de conclure que D. Ricardo soit en contradiction avec lui-même. La théorie des avantages comparatifs, certes très simplifiée, avait sans doute pour vertu de démontrer l'intérêt pour un pays riche, d'importer un bien à l'étranger. L'origine des avantages comparatifs ricardiens n'est pas précisée¹⁰.

Cette théorie a été critiquée pour :

Le caractère statique du modèle ne permet pas d'expliquer l'évolution de la spécialisation d'un pays tel que le Japon qui est passé d'une spécialisation fondée sur

¹⁰ M. Cincera, DEUXIEME PARTIE : LES FONDEMENTS THEORIQUES DE L'INTEGRATION ECONOMIQUE, économie de l'intégration européenne Les théories traditionnelles du commerce international : les principaux auteurs classiques (A. Smith, D. Ricardo, S. Mill) et néoclassiques (Heckscher, Ohlin, Samuelson).

le textile à une spécialisation fondée sur la sidérurgie puis sur l'automobile et l'électronique ;

Le modèle de Ricardo ne permet pas d'expliquer les échanges entre pays ayant les mêmes niveaux relatifs de productivité et le commerce intra branche ;

L'origine des différences de productivité n'est pas explicitée¹¹.

2.3. Le modèle de dotation factorielle ou la théorie de HOS

Le modèle classique de l'avantage comparatif explique que le commerce entre deux nations résulte de la différence entre les coûts de production, ainsi Ricardo raisonnait en termes d'un seul facteur de production qui varie selon le pays. Mais alors, il convient de s'interroger sur les sources réelles de différence de productivité entre les pays¹².

Deux économistes ont fourni des réponses à cette importante question : Eli Heckscher (1879-1952) ; Bertil Ohlin (1899-1979) et Paul Samuelson (1915). Les deux premiers auteurs attribuaient les différences internationales de coût de production à deux causes :

a- Les différences de dotation en facteur ;

b- L'intensité en facteurs variable selon les biens ;

D'où la terminologie du modèle de dotation factorielle, lequel repose sur ses hypothèses suivantes :

1-La dimensionnalité qui vise à faciliter la démonstration des gains de change en ne considérant qu'un nombre fini de biens.

²NYAHOHO, EMMANUEL Proulx, PIERRE Paul : COMMERCE INTERNATIONAL « théories, politiques et prospection industrielle » Québec, presse de l'université de Québec, 2000, p 104

2-L'immobilité des facteurs entre pays qui considère que les facteurs sont mobile à l'intérieur d'un pays et relativement immobiles entre les pays

3- Le libre-échange qui s'avère tout aussi essentiellement et signifie qu'il n'y a aucune entrave au commerce notamment pas de barrières tarifaires ou non tarifaires.

4-L'absence de coût de transport qui se comprend aisément et est surtout utile pour écarter une situation d'autarcie qui serai due simplement à des coûts prohibitif de transport ;

5-La concurrence sur les marchés des biens et facteurs sur les marchés concurrentiels et centrale dans les premières phases d'une démarche analytique

6-La technologie identique entre pays et un rendement d'échelle constant

7-L'absence de revirement d'intensité en facteur ; Ses deux hypothèses concerne la fonction de production qui est présumée identique dans chacun des pays ;

8-Les préférences identiques des consommateurs d'un pays à l'autre¹³.

Si ce modèle occupe une place centrale dans la littérature, c'est avant tout à cause des intuitions qu'il souligne, et de la richesse des résultats qu'il propose. Cependant, il est contestable sur plusieurs points :

La plupart de ces prédictions sont infirmées par les flux du commerce international. Par exemple les États-Unis ont un taux de capital par tête parmi les plus élevés, ils exportent des produits relativement intensifs au travail ;

Dans ce modèle, la mobilité du capital conduit à une situation dégénérée, après un équilibrage des dotations relatives, les pays se retrouvent en autarcie.

¹³ NYAHOHO, EMMANUEL Proulx, PIERRE Paul : COMMERCE INTERNATIONAL « théories, politiques et prospection industrielle » Québec, presse de l'université de Québec, 2000, p 104

En 1951, Leontief montre que les États-Unis, pays à l'époque relativement riche au capital par rapport aux autres pays développés, exporte des biens plus intenses au capital que les importations. Or, Leontief aboutit à un paradoxe resté célèbre : les exportations américaines s'avèrent plus intenses au travail que les importations. Ce résultat a suscité une double réaction :

Certains économistes ont tenté d'apporter des éléments d'explication sans renoncer aux hypothèses du modèle HOS. Selon Leontief, les États-Unis seraient en réalité un pays relativement abondant au facteur travail, dans la mesure où il faut prendre en compte non seulement le nombre de travailleurs mais également leur efficacité : la productivité d'un travailleur américain serait, à l'époque, trois fois supérieure à celle d'un travailleur étranger.

A l'inverse, d'autres auteurs ont vu dans le test de Leontief l'invalidation de l'approche en termes de dotations factorielles et se sont fait les défenseurs de nouvelles théories, fondées sur la concurrence imparfaite.

3. La théorie marxiste

La théorie marxiste de commerce international a eu un grand impact sur les politiques adoptées par nombreux pays en développement accédant à l'indépendance après la seconde guerre mondiale. Si Karl Marx même a pu parler de commerce international, il a laissé cependant plusieurs textes montrant que la lutte des classes interne à chaque Etat capitaliste se transposait sur le marché mondial.

Aboutissant à un affrontement économique entre nations capitaliste. Les théoriciens de l'impérialisme reprirent et prolongèrent ce thème, prévoyant des affrontements commerciaux violents entre Etats « impérialistes », susceptibles de dégénérer en conflits armés majeurs.

4. La théorie keynésienne

John M. Keynes a pu traiter de la question des échanges commerciaux internationaux. Sa théorie se base sur une économie « fermée ».

L'économiste britannique considère qu'en temps de crise économique, il est préférable qu'un certain niveau de protectionnisme soit remis en place, pour permettre aux **politiques de relance de fonctionner**.

Ce remède ne peut cependant être que provisoire, Keynes étant un partisan du libre-échange et **opposé a en définitif**, le modèle Keynésien de base fait donc une part relativement faible à l'importance des échanges économiques. Si les importations et les exportations s'intègrent comme facteur d'accroissement ou de réduction du revenu national, ils restent des facteurs mineurs de l'explication de la croissance.

5. La protection des « industries dans l'enfance » ou le protectionniste éducatif (F. List)

Cette théorie est proposée par Friedrich, List qui considère que la mise en place des mesures protectionnistes par un pays est justifiée par la construction d'avantages comparatifs dans certaines industries « naissantes » qui n'ont pas encore les moyens de soutenir la concurrence des autres pays industrialisés. En effet, lorsqu'un pays veut se lancer dans la production d'un **nouveau bien**, celle-ci ne peut être compétitive en raison de sa taille limitée, des délais d'apprentissage nécessaires et des coûts fixes importants à amortir. L'État doit donc protéger cette industrie le temps qu'elle soit en mesure d'affronter la concurrence internationale.

6. Le protectionnisme défensif de Nicolas Kaldor

Il consiste à protéger les entreprises de la concurrence étrangère notamment lorsque les entreprises sont en difficulté à cause de la concurrence étrangère à court terme. Cela peut protéger les entreprises menacées de disparaître, il permet donc de sauvegarder des activités qui ne sont pas compétitive, à court terme, sauvegarde des

emplois, à long terme, il n'est pas justifié sur le plan économique de garder des entreprises qui ne sont et qui ne seront jamais compétitives. Le protectionnisme défensif peut être défendu pour des raisons politiques, pour préserver la défense nationale d'un pays, notamment dans l'alimentation et l'armement.

7. La théorie de l'échange inégal

Au sens strict la théorie de l'échange inégal concerne l'échange de marchandises de pays à hauts salaires contre des marchandises de pays à bas salaires¹⁰. L'idée commune aux théories de l'échange inégal, c'est que contrairement à ce qu'affirment les modèles inspirés des avantages comparatifs, tous les pays ne sont pas forcément gagnants au libre-échange, parce que les avantages comparatifs négligeraient les rapports de force internationaux, qui font que certains pays fixent les règles du jeu à leur avantage, par exemple, insiste sur la différence entre le " centre ", qui fixe les règles du jeu, et la " périphérie ". La domination du centre sur la périphérie, permet le développement de l'échange inégal, qui se fait au profit des pays riches et aux dépens des pays pauvres¹⁴.

En somme, pour les libéraux, la théorie du libre-échange, démontrée par Smith et Ricardo, est favorable à la croissance économique mondiale et tous les pays y gagnent quelque soit leur niveau de développement. Ainsi la loi HOS n'est pas enseignée sous critique en annonce que cette théorie :

- Suppose une dotation relative en facteur de production fixe ;
- Fondée sur une double hypothèse contradictoire ;
- La spécialisation d'une nation et la mobilité interne des facteurs de production.

¹⁴ GILBERT Abraham-Frois, GUY Caire : « *dictionnaire d'économie* », DALLOZ, 2^{ème} édition, Paris, 2002, p.75.

Les théories traditionnelles du commerce international, n'ont pas pu expliquer La conception de la Nation retenue est présentée par David Ricardo en 1817 (Rainelli, 2003) : La nation est un espace au sein duquel les capitaux peuvent se déplacer sans entrave d'un emploi à un autre, ce qui suppose que la concurrence est pure et parfaite au sein de la nation; en revanche, les capitaux sont immobiles sur le plan international. La nation est conçue comme un « macro-agent » particulier, un « bloc de facteurs de production » (travail et capitaux) qui se déplacent librement sur le territoire national mais qui ne peuvent pas se déplacer entre les nations. Les théories traditionnelles du commerce international expliquent uniquement l'échange interbranche par l'existence de différences entre les pays qui se répercutent sur les prix relatifs des produits. Dans la théorie classique, il s'agit de différences de productivité du travail ; Dans la théorie suédoise, les auteurs font référence à des différences de dotations de facteurs de production. Les rendements d'échelle sont supposés constants. Cette hypothèse de constance des rendements d'échelle est essentielle pour établir les résultats des théories traditionnelles du commerce international.

Section 2 : Les nouvelles théories du commerce internationale

De par les insuffisances de la théorie traditionnelle à pouvoir expliquer totalement la réalité du commerce international, on a vu naître de nouvelles théories pour décrire les échanges internationaux tels qu'ils se pratiquent à l'heure actuelle. A partir des années 1980, l'approche jusqu'alors dominante est supplantée par « de nouvelles théories du commerce international », dont l'initiateur le plus connu est Paul Krugman, ce qui constitue en réalité le prolongement des travaux plus anciens avaient aussi pour objectif d'expliquer les caractéristiques du commerce international. A l'instar de cette nouvelle théorie, le commerce international est aujourd'hui davantage caractérisé par le rôle croissant de la technologie et de l'innovation expliquant en partie les échanges entre pays à degré de développement comparable et par la montée inexorable des échanges des produits similaires

différenciés qui constituent la majorité des échanges entre les pays .voyant maintenant les analyses des différent auteurs

1. Les fondements de la nouvelle théorie

Pour expliquer ces faits, la nouvelle théorie adopte une représentation des économies nationale qui repose sur un ensemble d'hypothèses différentes ; la différence fondamentale vient de ce que la théorie traditionnelle repose sur la concurrence pur parfaite, alors que la nouvelle théorie adopte les concepts de la concurrence imparfaite. Les caractéristiques les plus importantes de nouveau cadre de référence sont les suivantes : Les marchés sont des oligopoles, la production se fait avec le rendement d'échelle croissants, les produits par les firmes sont différenciés, l'accent est mit sur un ou plusieurs de ces caractéristiques.

Le changement de perspective conduit à un rapprochement avec le développement des économies industrielles, en raison de l'accent mit sur la concurrence oligopolistique ; Ce rapprochement justifié par Paul krugman, qui met en évidence le rôle joué dans les échanges internationaux par des secteurs qui, sur le plan domestique, sont analysés comme des oligopoles. L'explication de commerce international par la nouvelle théorie peut être présentée en distinguant deux types de variables les rendements d'échelle croissants et la différenciation des produits¹⁵.

1.1. Les rendements d'échelle croissants

Les rendements d'échelle sont le lien existant entre les quantités de produit et le cout de production, deux types de rendement d'échelle sont pris en compte par la théorie du commerce international, le cas de rendement constants et celui de rendement croissant. la théorie traditionnelle repose sur l'hypothèse de rendement d'échelle constants ce qui implique que la spécialisation internationale n'est déterminée que par des différences internationales des techniques de production (Ricardo) ou dans la dotation relatives de facteur de production (HOS) ; Cependant

15

des auteurs traditionnels , comme Ohlin, considère que les avantages découlant de la production à grande échelle peuvent expliquer certains échanges internationaux , sans pour autant développer une analyse rigoureuse cette possibilité. La nouvelle théorie avance sur ce point , à la fois dans le cas des économies d'échelle internes et dans celui des économie d'échelle externes à la firme.

Le premier cas conduit à la disparition de la concurrence si les couts de production diminuent de manière continue lors que la taille augmente, le marché et en situation de monopole. Les conséquences de ces économies d'échelle sur les échanges internationaux peuvent être exposées dans le contexte particulier du monopole contestable, comme un marché ou la firme installée peut voir sa position contestée par un entrant potentiel et ou par conséquence la firme installée fixe le prix à un niveau égal au cout moyen.

Soit deux pays ,A et B , qui pour un monopole contestable donné , ne sont différenciés en autarcie que par le taux de salaire et donc par le niveau des couts de production .Supposant que le taux de salaire en A, est plus élevé qu' en B. l'ouverture au commerce internationale des deux pays conduit à la disparition de la firme localisé en A. la firme de pays B. est alors la seule à approvisionner les deux pays est en raison des économies d'échelle internes , les prix d'équilibre avec échanges internationaux s'établit à un niveau inférieur aux deux prix d'autarcie . Si tous les marchés sont des monopoles contestable, la spécialisation internationale est totale : chaque bien n'est produit que par une seule firme et donc dans un seul pays¹⁶.

Économies d'échelle externe à la firme mais internes au secteur sont comptables avec des persistances de la concurrence, puisque le cout unitaire de production dépend. Une telle situation se présente avec la concentration géographique d'une industrie donnée.

¹⁶ MICHEL Rainelli : « le commerce international. », 9^{eme} édition, la decouverte, p62

La proximité géographique des firmes conduit à la diffusion d'information entre les firmes par des rencontres fortuites entre salariés, au développement d'un marché du travail spécifique au secteur et d'une offre localisée de services ou de bien utilisés par toutes les firmes du secteur. L'existence de telle économie a pour effet de favoriser, toutes choses égales par ailleurs. Les nations qui produisent des volumes importants. Ainsi, une nation qui entrée la premier dans la production d'un bien ne pourra pas être concurrente par une autre, avatagée par un taux de salaire plus faible, mais qui ne peut accéder à un niveau de production suffisant pour bénéficier des économies d'échelle.

Trois conséquences importantes découlent de cette situation.

1- La taille de marché intérieur d'une nation peut, en présence d'économie d'échelle externe, être un facteur explicatif du commerce international.

2- Les spécialisations internationales résultant des économies d'échelle externes sont stables, même les avantages comparatifs se modifient.

3- Des « accidents historique » conduisant à la production d'un bien dans un pays donné peuvent expliquer la création des flux commerciaux internationale¹⁷.

1.2. La différenciation du produit

La théorie traditionnelle repose sur l'hypothèse d'homogénéité des biens, cependant la théorie microéconomique a développée des années trente une hypothèses différente, celle de la différenciation des produits. Pour des raisons subjectives ou objectives, le consommateur ne considère pas comme identique les produits des deux firmes qui appartiennent à la même branche. Dans ces marchés dit la concurrence monopolistique, les firmes rivales jouissent d'un certain pouvoir de monopole qui leur confère une certaine attitude dans la fixation du prix, par des

¹⁷ KENNANI Imane, LAHMAR Rima :l'analyse des politiques commerciales étudier en Algérie depuis l'indépendance jusqu'à 2012 », mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de master en science commerciale ,université e Bejaia, 2013

dépenses de publicité, elles peuvent créer ou renforcer la différenciation entre les produits. L'introduction de cette hypothèse dans l'explication de commerce intra branche. La différenciation des produits peut en effet donner lieu à deux types de commerce international.

Le premier résulte d'une différenciation horizontale ; dit horizontale lorsque les produits présentent la même qualité mais sont distingués par les consommateurs en raison de leurs différences réelles. Selon le type particulier de modèle développé les consommateurs d'un pays vont demander des produits étrangers parce qu'ils ont un goût pour la variété (le commerce international leur permet d'accroître l'éventail des biens) ou bien parce que les productrices étrangères garantissent la variation des produits ainsi qu'ils correspondent aux particularités qu'ils demandent¹⁸.

Le second relève de la différenciation verticale, lorsque les consommateurs sont confrontés à des produits qui ont des qualités différentes, comme par exemple les modèles d'automobile d'un producteur. Les consommateurs ayant des revenus élevés demandent la qualité supérieure, alors que ceux de revenu faible sont intéressés par la qualité inférieure. La spécialisation internationale s'explique alors par le niveau moyen de revenu des habitants. Le pays avec le revenu moyen le plus élevé se spécialise dans la production de la qualité supérieure, celui avec le revenu moyen le plus faible dans la production de la qualité inférieure, et il existe des échanges internationaux de produits de qualité différente.

Ces deux approches des échanges internationaux offrent des explications relativement robustes du commerce intra branche.

¹⁸ MICHEL Rainelli : « le commerce international. », 9^{ème} édition, la découverte.

2. La théorie de la dotation en néo- facteurs de Leontief

Le paradoxe de Leontief a conduit à s'interroger sur la nature du facteur de travail, donc à distinguer plusieurs type de travail par niveau de qualification. Cette approche dit néo factorielle a été adoptée par des nombreux économistes.

Ainsi, Keesing (1956) distingue huit catégories des travailleurs depuis les plus qualifiés jusqu'à la main d'œuvre non spécialisée.

En réponse aux problèmes soulevés par le paradoxe de Leontief, divers auteurs, tels que Johnson et Hufbauer ont introduits le capital humain comme facteur de production au même titre que le capital physique et le travail donnant ainsi la naissance à la théorie de la dotation en néo- facteur. Le capital humain d'une nation est le fruit d'un développement plus avancé, d'un niveau d'éducation plus élevé et résulte surtout en la disposition d'une main d'œuvre plus qualifiée. Cette théorie suppose, comme dans le modèle d'Heckscher- Ohlin, qu'il y a identité des fonctions de production entre les nations. Dès lors, la nation, qui est relativement la mieux dotée en capitale humain, aura un avantage comparatif dans la production de bien utilisant intensivement ce type de capital.

En fait, hypothèse de l'identité des fonctions de production entre nations et contradictoire avec celle de dotation différenciée en capitale humain. C'est précisément cette différence dans la dotation en capital humain qui est à la base de l'écart technologique.

3. La théorie de cycle de vie du produit de Vernon

Un des outils théoriques les plus développés pour analyser l'aspect dynamique de commerce international et le cycle de vie de produit dont l'origine remonte à l'économiste suédois Linder. Au cours des années 1960, des études économiques ont mis en évidence que la production de certains biens initialement mis au point aux Etats-Unis se déplace vers l'Europe et le Japon, et tard vers les PVD. Pour expliquer

ce déplacement de production dans les temps, Linder soutient que les principes gouvernant de commerce international des produits manufacturés sont différents de ceux aux quels sont soumis les produits primaires. En effet, alors que les dotations différentielles des pays en facteurs expliquent assez bien flux des biens primaires, c'est plutôt la demande qui influe sur la direction du commerce de bien manufacturée selon un processus en cinq étapes

1. Un bien manufacturé ne peut être sur un marché par un entrepreneur que lors il ya une demande potentielle
2. L'entrepreneur connaît mieux son marché domestique pour repérer la demande
3. L'éventail de bien qu'un pays peut produire dépend dès lors de sa demande domestique
4. Le pays innovateur n'exportera les biens que vers des pays dont la demande est semblable à celle qui prévaut sur son marché domestique.
5. Les pays qui ont des demandes semblables à celle du pays innovateur jouissent d'un niveau de revenu par habitant comparable.

Les deux dernières étapes de ce processus suffisantes pour expliquer la concentration des échanges entre les pays développés. L'ensemble de ces cinq étapes, généralement appelées « Les hypothèses de Linder », a été reprise par Vernon (1966) pour expliquer l'internationalisation de la production par le concept du cycle de vie de produit¹⁹.

Le cycle de vie de produit se caractérise par quatre phases. Dans la première, le produit est développé et mit en marché par un entrepreneur qui a repéré la demande dans son pays. Les techniques de production de ce nouveaux bien ne sont pas encore maîtrisées, et le produit a besoin d'être adopter aux exigences de la

¹⁹ Milan VUJISIC, Professeur agrégé d'Economie et Gestion

clientèle. Pour ces diverses raisons d'adaptation dans la phase d'introduction, la production du bien ne peut que se réaliser sur le marché domestique. Ajoutant aussi que tout au long de la phase d'introduction, le bien est intensif en main d'œuvre qualifiée pour sa conception et son adaptation au marché.

Durant la phase de croissance, le procédé de fabrication devient de plus en plus connu la demande du bien se généralise. Le pays innovateur exporte davantage mais doit maintenant compter avec l'émergence de nouveaux concurrents étrangers. A la phase de maturité, le procédé de fabrication devient plus uniforme, voir codé ; Le bien alors plus intensif en capital à cette phase qu'à celle d'introduction. Il s'ensuit une baisse sensible des exportations du pays innovateurs, car les premiers pays qui ont adopté ce bien lui font concurrence sur les marchés internationaux²⁰.

Enfin, à la dernière phase, le pays innovateur devient un importateur net et la production se déplace vers d'autres régions du monde. En générale, les nouveaux produits émergent d'un pays industrialisé, notamment des Etat –unis, et son d'abord dirigés vers d'autre pays industrialisés et ensuit vers les pays PVD. Ainsi, dans le cadre de ce modèle du cycle de vie de produit, on aboutit à une division internationale du travail ou le nord spécialise dans la production des nouveaux produits (entre autres, la haute technologie) et le sud dans d'anciens produits. Par ailleurs, le cycle de vie de produit explique assez bien le paradoxe de Leontief ou' les Etats-Unis. Considérés comme abondants en capital, important des biens intensifs en capital.

En effet les Etat –unis, détiennent un avantage dans l'exportation de nouveaux produits intensif en main d'œuvre qualifiée et important des biens qui se situent dans la phase de maturité et de décline. L'industrie de l'automobile, des appareils radio des téléviseurs et de textile, parmi tant d'autres, sont des exemples frappants de la pertinence de modèle du cycle de produit. Vers les années 1920, les fabricants américains de voitures ont été les premières à introduire la production de masse et

²⁰ Economie international les ,nouvelle théorie de l'échange internationales : « le dynamique de la spécialisation. »

on bénéficié de l'économie d'échelle, ce qui leur a permis de dominer le marché mondial jusqu'aux années 1960. Dès le début des années 1970, le procédé de fabrication de l'automobile devient standardisé. Le Japon émerge comme nouveau producteur et il faut le dire, grâce à une politique protectionniste d'industrie naissante. Les exportations japonaises envahissent le marché américain et européen à la faveur des deux chocs pétroliers. Dès années 1980, de nouveaux pays producteurs émergent du sud, comme la Corée du sud, le Brésil et le Mexique. La compagnie allemande Volkswagen, attirée par faibles coûts de main d'œuvre, produit de plus en plus sa voiture de marque Golfe au Brésil. Mais il est encore trop tôt pour émettre des commentaires conclusifs sur le déplacement de la production d'automobile vers d'autres régions en raison de l'effet dissuasif de l'économie d'échelle et des dépenses énormes qu'exige une mise en marché.

4. La théorie du commerce international de Paul Krugman

Le fondement des réflexions de PAUL KRUGMAN concerne principalement le rôle des rendements croissants et de la concurrence imparfaite dans le commerce international. La nouvelle théorie du commerce international peut se définir comme une approche des échanges mondiaux, mettant l'accent sur deux aspects absents dans la théorie traditionnelle : Les rendements croissants et la concurrence imparfaite. Dans ses conditions il s'agit d'expliquer la nature nouvelle du commerce et d'établir les conditions par lesquelles le dogme du libre échange peut être dépassé.

En l'absence d'avantages comparatifs, cette théorie fait des rendements croissants, l'un des raisons de la spécialisation et des échanges, elle permet d'une part d'analyser les échanges entre des pays ayant des dotations en ressources initiales identiques et un niveau technique comparable et d'autre part de comprendre le développement des échanges intra branches. Avec sa modélisation des rendements croissants et de la concurrence imparfaite ont été rejetés l'orthodoxe de l'équilibre général.

Les principales conclusions de cette nouvelle théorie du commerce international autorisent un gouvernement à intervenir dans les échanges afin d'aider ses entreprises à capter une partie de la rente et à pénétrer dans un marché, remettant ainsi en cause l'arbitraire et le hasard de l'histoire.

PAUL KRUGMAN a été un pionnier de l'intégration des rôles des économies d'échelles dans les modèles « puisque la science économique tel quelle est pratiquée dans le monde anglophone est largement orientée vers la modélisation mathématique, tous arguments économique qui n'a pas été exprimé sous cette forme rend à demeure indivisible »²¹.

En définitive ce paramètre définit toute l'ambiguïté de la nouvelle théorie de commerce international un monopole contestable donné, ne sont différenciés en autarcie que par le taux de salaire et donc par le niveau des coûts de production .supposant que le taux de salaire en A, est plus élevé qu'en B.

L'ouverture au commerce internationale des deux pays conduit à la disparition de la firme localisée en A, la firme de pays B, et alors la seule à approvisionner les deux pays et en raison des économies d'échelle internes, les prix d'équilibre avec échanges internationaux s'établit à un niveau inférieur aux deux prix d'autarcie. Si tous les marchés sont des monopoles contestables, la spécialisation internationale est totale : Chaque bien n'est produit que par une seule firme et donc dans un seul pays.

5. La théorie de l'écart technologique

Kravis (1956) fut le premier à montrer, à partir d'une étude empirique l'importance d'une différence de technologie dans les échanges. Ainsi, les industries exportatrices à forte intensité de main d'œuvre payaient des salaires relativement élevés du fait

²¹ M^r DIEMERE : cours « ECONOMIE GENERALE », 3^{ème} PARTIE : « LES MOTEURS DE LA CROISSANCE », CHAPITRE 11, « LES ECHANGES EXTERIEURS ».

que les exportations étaient à contenu technologique avancé et nécessitaient une main-d'œuvre qualifiée pour leur production. De même, Keesing (1956) a observé que les États-Unis exportaient des produits nécessitant un haut niveau de dépenses dans les domaines de recherche et développement et de la qualification professionnelle.

En plus, les exportations des États-Unis semblent diminuer ou disparaître lorsque l'avance technologique des États-Unis se restreint ou s'annule.

L'hypothèse néo-technologique ou hypothèse de l'écart technologique vise à expliquer comment le progrès technologique, amenant une supériorité technologique, conduit au commerce international. L'avantage technologique peut résulter de deux formes de progrès, à savoir l'innovation dans les procédés de production ou l'innovation dans le produit. Le premier permet de fabriquer les mêmes biens à un coût moins élevé qu'auparavant, et le deuxième consiste à donner aux biens de nouvelles caractéristiques, le cas extrême étant le nouveau produit dont toutes les caractéristiques sont nouvelles.

La thèse de l'écart technologique explique la vive concurrence que livrent les nations entre branches de haute et de moyenne technologie. Ainsi, des produits nouveaux apparaissent et d'autres disparaissent à un rythme d'autant plus élevé que l'évolution technologique est rapide.

On s'aperçoit que l'explication des échanges par l'écart technologique n'est pas très éloignée de celle fondée sur la théorie néo-factorielle, elle-même fortement imprégnée de la théorie d'Heckscher-Ohlin²².

Le commerce international est aujourd'hui davantage caractérisé par le rôle croissant de la technologie et de l'innovation expliquant en partie les échanges entre pays à degré de développement comparable et par la montée inexorable des échanges de

²² Tahar Ben Marzouk : cours, « économie internationale », Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe, 26^{ème} promotion, 2008

produit similaires différenciés qui constituent la majorité des échanges entre les pays industriels , européens en particulier.

Le premier fait a reçu une réponse du courant néo – technologique du commerce international, insistant sur le fait que les connaissances ne peuvent être considérées comme un bien public librement et internationalement transférable (contrairement à une hypothèse fondamentale de la théorie HOS). Dès lors , les pays peuvent échanger les mêmes biens mais se situant à des niveaux technologique différents.

D'autres auteurs, comme B. Linder, insiste sur la demande domestique représentative pour expliquer les échanges de produit similaires et rejette la théorie traditionnelle. Un pays exporte plus facilement un produit pour lequel il a une demande intérieure traditionnelle. Un pays exporte plus facilement un produit pour lequel il a une demande intérieure relativement forte et il ne l'exportera que dans pays susceptible de le consommer, donc dans un pays à niveau de vie comparable. Les comportements de la demande importante plus que les caractéristiques de l'offre pour certains types d'échanges.

Ainsi, le rôle de la différenciation des produits et de la demande de variété comme déterminant des échanges internationaux de nature intra- branche sera intégré dans les nouveaux modèles de commerce internationale en concurrence monopolistique qui n'omettent pas les facteurs d'offre comme les économies d'échelle internes aux firmes.

Désormais la similitude entre les pays et les biens échangés est le moteur même de l'échange international. La démonstration théorique a été faite grasse à la nouvelle théorie du commerce internationale en concurrence imparfaite : Des économies parfaitement identiques échangeront entre elles des variétés différenciées et le bien – être s'améliore pour les consommateurs qui accèdent à une plus grande variété de biens.

La principale contribution des « nouvelles théories du commerce internationale » a été de décrire et d'expliquer de façon plutôt satisfaisante le fonctionnement des échanges internationaux. On ne peut honnêtement leur reprocher de ne pas donner de réponse radicale à d'autres questions plus normatives. L'Etat doit-il agir sur les échanges internationaux à exporter en les subventionnant ou les protéger de la concurrence étrangère en restreignant les importations que la protection...etc.

Seule confrontation des théories du commerce international aux autres théories issues de l'analyse économique (économies industrielle. Théorie de la croissance endogène) peuvent aider les gouvernants, à opter pour des politiques économiques qui garantissent au plus grand nombre et aux plus démunis, ici et ailleurs, un meilleur bien-être, compte tenu des contraintes économiques, sociales, écologiques et politiques auxquelles ils sont confrontés.

La différence de dotation en ressources naturelles entre les pays et la répartition géographique inégale de ces ressources sont deux éléments essentiels pour expliquer le commerce international. La théorie classique du commerce met l'accent sur le fait que les différences de dotation en facteurs incitent les pays à se spécialiser et à exporter certains biens et services pour lesquels ils possèdent un avantage comparatif. Ce processus permet la répartition plus efficace des ressources. Les différences de dotation en ressources entre les pays sont un élément clé de la théorie classique du commerce international Heckscher-Ohlin.

Par conséquent, la dotation en ressources naturelles immobiles et rares peut offrir un avantage comparatif qui influe sur la structure du commerce international. Conformément à cette théorie.

Trefler (1995) arrive à des résultats analogues pour le commerce des biens à forte intensité de ressources. Bien que l'essentiel du Rapport soit consacré au commerce des ressources naturelles. La théorie d'Heckscher-Ohlin a été modifiée et élargie par

L'introduction de facteurs autres que la dotation en ressources, comme les coûts de transport, les économies d'échelle, qui influent aussi sur l'avantage comparatif.

(Lederman et Xu, 2007). C'est seulement lorsque ces autres déterminants de l'avantage comparatif sont présents qu'un pays possédant une ressource en abondance aura tendance à l'exporter vers les pays relativement riches en capital et en main d'œuvre qualifiée et à importer en échange des biens à forte intensité de capital (Davis, 2009). En un mot, la dotation en ressources naturelles peut être une condition nécessaire mais pas suffisante pour produire et exporter des ressources ou des biens à forte intensité de ressources.

Ce qui explique que les exportations des produits primaires (matières premières, énergie) des pays en voie de développement et leurs importations de produits industriels ou de services en provenance des pays développés sont largement fondées sur les inégales dotations de facteurs abondance de ressources naturelle et de travail chez les uns, abondance de capital chez les autres.

Que la taille des nations n'a pas d'impact sur la spécialisation internationale.

Les théories traditionnelles du commerce international montrent enfin que la spécialisation et l'ouverture à l'échange sont préférables à l'autarcie : Les pays ne peuvent perdre à l'échange international, même si la répartition du gain de l'échange est inégale. Le commerce international est donc défini comme un jeu à somme positive, ce qui a rendu nécessaires la création de nouvelles théories.

Chapitre 2 : Les politiques de promotion des exportations hors hydrocarbures en Algérie

L'importance du commerce extérieur varie en fonction des pays. Certains pays exportent pour élargir leur marché, ou pour aider certains secteurs de leurs industries ; d'autres sont largement dépendant des échanges internationaux pour l'approvisionnement en biens destinés à la consommation immédiate ou pour leurs revenus en devises. D'autre pays aussi participent au commerce infranational pour bénéficier des couts de reviens plus compétitifs en matières premières, main d'œuvre et fiscalité.

L'Algérie est très préoccupée par les problèmes d'ouverture, de spécialisation et de développement ; car en dépit de son potentiel matériel et humain, elle n'arrive pas à pénétrer le marché mondial, autrement que comme exportateur d'un seul produit (hydrocarbure) et importateur d'une large gamme de produits. Cette asymétrie entre l'unicité des exportations et la diversité des importations rend l'économie algérienne vulnérable aux perturbations qui secouent de manière cyclique le marché des hydrocarbures et le Dollar, monnaie dans laquelle se réalisent ses transactions.

Etant donné que l'Algérie est un pays en voie de développement, elle a suivi une politique commerciale protectionniste après son indépendance, se traduisant par le monopole du commerce extérieur dans le but de réaliser la croissance économique. Avec l'avènement de la libéralisation, elle a œuvré pour la réforme de sa politique commerciale par une libéralisation progressive de son commerce extérieur, en engageant des réformes dans plusieurs domaines. *Les exportations hors hydrocarbures ne représentent que 5.78% du volume global en 2013²³. Cet état de fait n'est pas dû uniquement au manque de production, les entreprises se heurtent à divers obstacles, notamment bureaucratiques.* Cette situation n'est pas le fait du hasard et ne s'explique pas seulement par la faible production hors hydrocarbures. Il

²³ Ministre de finance Direction Générale des Douanes Algérienne(CNIS)

existe bel et bien des producteurs dans les secteurs de l'industrie et de l'agriculture qui ont quelque chose à exporter. Mais faute d'un réel accompagnement et d'encouragement pour ces entreprises, les exportations freinent et leur volume ne signifie presque rien devant la hausse hallucinante des importations.

Pour ce qui est de notre objet on insistera sur les politiques mises en œuvre pour la promotion des exportations hors hydrocarbures en traitant des questions suivantes :

-Quelle sont les politiques present pour la promotion des exportations hors hydrocarbures - Quelles sont les limites de ces politiques ?

Section 1 : Dispositifs d'aide et de facilitation des exportations hors hydrocarbures

1. État des lieux du commerce extérieur de l'Algérie :

Les exportations n'étant que le reflet de l'économie générale, voici un bref aperçu de celle-ci à travers quelques agrégats.

Tableau 1 : Fiche synthétique de l'économie algérienne en 2012

Population	34 millions d'habitants
Produit intérieur brut	188,6 milliards USD
PIB / Habitant	7200 USD
Taux de croissance	5,2%
Taux d'inflation moyen	4,0 %
Réserves de changes	193 milliards USD
Endettement extérieur	4 milliards USD
Exportations	52,66 milliards USD
Importations	27,07 milliards USD

Source : Ministère du Commerce Algérie / Direction de la Promotion des Exportations

2. Le commerce extérieur algérien

Le commerce extérieur est régi par l'ordonnance n° 03/04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandise, qui consacre le principe de la liberté du commerce. L'évolution de l'économie algérienne est positive au niveau des résultats du commerce extérieur ainsi que nous le confirment les statistiques des dernières années. Le commerce extérieur Algérien a enregistré au cours du *Le commerce extérieur de l'Algérie a* enregistré au cours du mois de février de l'année 2014 :

- Un volume global des importations de 4,36 milliards de dollars US soit une légère augmentation de près de 1% par rapport aux résultats du mois de février 2013.
- Un volume global des exportations de 5,25 milliards de dollars US en diminution de 5,28% par rapport aux réalisations du mois de février 2013.

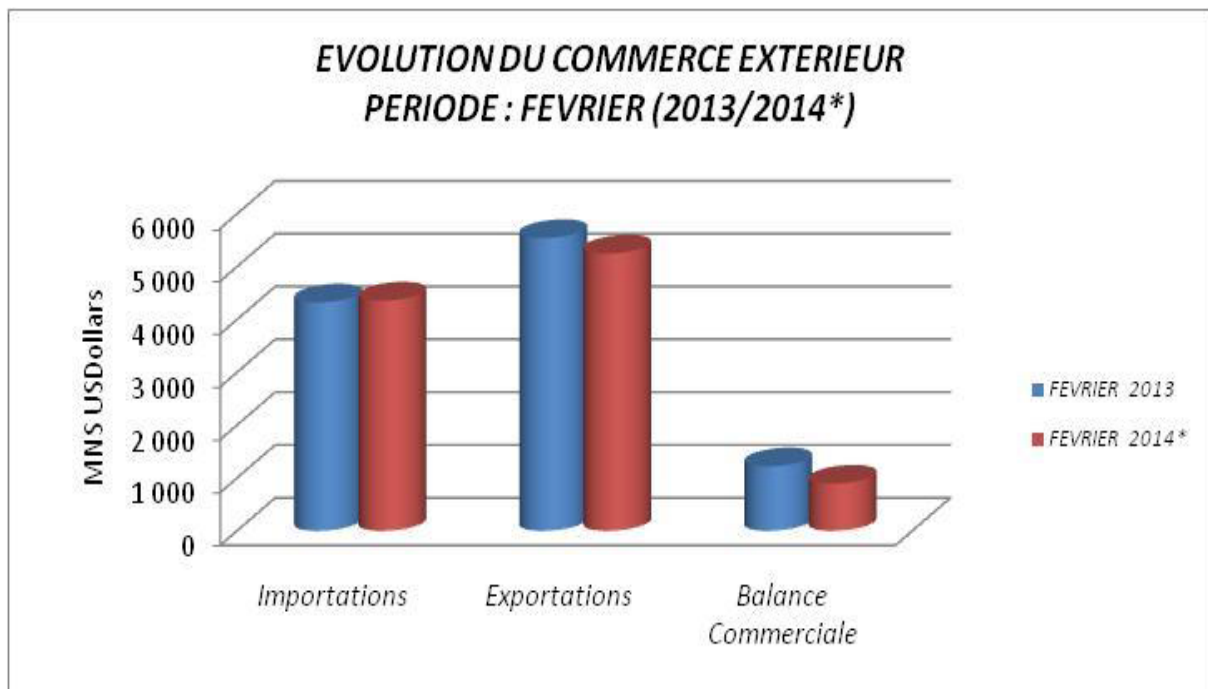
Cela s'est traduit par un excédent de la balance commerciale de 892 millions de dollars US. D'où un taux de couverture des importations par les exportations de 120% pour le mois de février 2014 contre 128% durant la même période 2013.

Tableau 2 : Les échanges extérieurs de l'Algérie durant la période 2013-2014 (en millions de DA)

	Février 2013		Février 2014		Evolution (%)
	Dinars	Dollars	Dinars	Dollars	
Importation	336624	4 323	339764	4 359	0,83
Exportation	431 646	5 544	409 312	5 251	-5,28
Balance commercial	95 022	1 221	69 548	892	
Taux de couverture (%)	128		120		

Source Ministère Des Finance Direction Générale Des Douanes

Figure 1 : Evolution du commerce extérieur (2013-2014)



Source Ministère Des Finance Direction Générale Des Douanes

En matière d'exportations hors hydrocarbure, il ya des organismes d'appui pour les entreprises algériennes misent en œuvre par l'Etat, tel que ALGEX, CAGEX, FSPE, ANEXAL, pour partager leurs expérience et pour faire face aux risque rencontrer lors de la pénétration sur les marché étranger dans cette section on va essayer de présenter ses organismes ainsi leur objectifs et leurs apports réel aux exportations hors hydrocarbures.

I-Evolution de la politique commerciale de l'Algérie :

Pendant la période coloniale, les politiques commerciales étaient orientées vers un système libéral. Mais après l'indépendance, la politique commerciale de l'Algérie a évaluée passant d'une politique protectionniste qui a duré jusqu'à la fin des années 1980, vers une politique de libre échange réalisée par la signature de différents accords internationaux. La promotions des exportations hors hydro carbures, a fait l'objet de l'attention des pouvoirs public après le contrechoc pétrolier qui a fait brutalement chuter la valeur des exportations des hydrocarbures de 38% et qui a

privé le pays d'un tiers de ses recettes²⁴ ; mais c'est seulement à partir de l'année 1996, qu'une politique concrète a été mise en place à travers la création d'un certain nombre d'organismes destinés à encourager les exportations hors hydrocarbures (E.H.H). On va essayer de faire un brève analyse historique sur la politique commerciale de l'Algérie de l'indépendance à nos jours.

2.1. Depuis l'indépendance jusqu'au milieu des années 1980

Juste après l'indépendance, l'Algérie a optée pour une politique protectionniste, matérialisé par la généralisation du monopole de l'Etat sur le commerce extérieure. Durant cette période, l'attention était beaucoup plus accordée aux hydrocarbures, dont les recettes était consacrée ; à l'achat des biens d'équipement et d'usines clés en main.

Cette politique protectionniste a débouche sur la formulation par le ministère du commerce d'un programme général d'exportation (PGE), mené à travers différentes mesures²⁵ :

- Le contingentement à l'importation : mis en application par l'intermédiaire de licences d'importation, il a pour objectifs de limiter les importations de luxe, de protéger la production et l'emploi nationaux et d'améliorer l'état de la balance commercial ;
 - la politique tarifaire : dès Février 1968, l'Algérie a adoptée un nouveau tarif douanier en remplacement de l'ancien dont les droits de douane étaient jugés trop faibles. Ce nouveau tarif a pour objectif de sélectionner les produits à l'importation d'autre part, à travers une classification qui a touché les pays et les produits. Ainsi, les pays sont répartis en deux catégories : d'une part, les pays de la CEE et ceux ayant

²⁴ I.Bensidou, A. Chevalier : « Europe Méditerranée : le pari de l'ouverture. », Edition. Economica, 1996, p 50.

²⁵ Voir H.Benissad : « la réforme économique en Algérie ou l'indicible ajustement structurel. », OPU, Alger, 1991, pp75-77.

signé un accord commercial avec l'Algérie et d'autre part, les pays tiers. Pour leur part, les biens de consommation sont classés en trois catégories : Les produits de première nécessité, les biens de second nécessité et les biens de luxe. L'Etat voulait ainsi freiner l'importation de biens superflus. Enfin, pour favoriser la substitution à l'importation les tarifs douaniers sur les biens non transformés étaient plus faibles que ceux frappant les biens transformés.

- Le contrôle des échanges : dès octobre 1963, l'Algérie a quitté la zone France en rendant le contrôle des échanges applicable à tous les pays tiers. Les exportateurs, sauf autorisation de la banque Centrale d'Algérie, étaient tenus de respecter un délai de rapatriement maximum de 60 jours à compter de la date d'expédition des marchandises.

L'avis 75 de la banque centrale d'Algérie, du 30-04-1971 ; a mis deux comptes en leur faveur ; le compte EDAC (exportations en dinars convertibles) et le compte EDAB (exportations en dinars bilatéraux), qui servent à abriter pour le compte de l'entreprise 2% des revenus d'exportation avec un minimum de 10 000 DA par opération.

A noté également que durant cette période, le recours aux intermédiaires de commerce était interdit. Le commerce extérieur de l'Algérie à l'époque, était donc très peu diversifié, notamment du point de vue des exportations constituées essentiellement d'hydrocarbures.

Par ailleurs, le régime du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur s'est avéré inefficace car d'une part, il n'a pas empêché l'importation de produits concurrents à ceux fabriqués localement ; et d'autre part, les importations d'intrants de certaines entreprises sont devenues difficiles car relevant de plusieurs monopoles.

2.2. Du milieu des années 80 à la fin des années 1990

A partir des années 1987-1988, l'Algérie se trouve vers la réforme économique visant le rétablissement des mécanismes du marché, d'abord de manière autonome,

ensuite dans le cadre d'un programme d'ajustement structurel appuyé par le fond monétaire international (FMI) à partir de 1994. Cela répond aux nouveaux buts que s'est assignée l'économie Algérienne durant les années 1980 à savoir²⁶ :

- la couverture des besoins de première nécessité par les réformes du secteur agricole ;
- la réduction de la dépendance extérieure dans les domaines de la technologie, du financement et des approvisionnements ;
- la préparation de l'après pétrole, en assurant la relève des hydrocarbures ;
- la prise en charge du secteur privé local.

Ainsi, en 1988, des législations et réglementations ont initié le dialeçtement du mole de l'Etat sur le commerce extérieur comme²⁷ :

- ✓ La loi 88-29 du 19-07-1988, relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, qui sans le supprimer, en a assouplit l'exercer ;
- ✓ Le décret n°88-201 du 18-10-1988 ayant abrogé toutes les dispositions réglementaires donnant aux entreprises socialistes l'exclusivité d'une activité économique ou le monopole de commercialisation des produits ou services.

En ce qui concerne la promotion des exportations hors hydrocarbures, plusieurs mesures ont été initiées par les pouvoir publics, telle que²⁸ :

-Des encouragements en matière de prix, suite au décret 86-46 du 24-12-86, à travers l'aide en matière de promotion des exportations (AMPEX), qui a classé les biens en trois catégories, chacune est affectée d'un coefficient K spécifique au taux de la

²⁶ H.Benissad : « Algérie : restructurations et réformes économiques (1979-1993) », OPU, Alger, 1994, pp 30-31.

²⁷ Diagnostic de la réglementation des exportations hors hydrocarbures, étude réalisée par ECotech-nics pour l'ANEXAL et la SFI, mars 2004.

²⁸ H.Benissad, Op.cit, 1991, pp 85-87.

subvention, et qui s'étale de 15% à 50% des rapatriements effectifs au titre des exportations²⁹. Cette aide vise à compenser la surévaluation du cours officiel du dinar. Par ailleurs, en matière de couts, les services du ministère des transports prennent à partir de 1985, la décision d'aider les exportations nationales en réduisant à leur seul bénéfice de 50% des tarifs du fret vers l'étranger ;

- Des encouragements en matière de change qui ont concerné des modifications sur la réglementation des comptes EDAB et EDAC, essentiellement, les conditions d'ouverture et de fonctionnement des comptes exportateurs en DA convertible (EDAC). Ainsi, les opérateurs privés peuvent disposer de 220% des fonds détenus au compte EDAC sans justificatifs. Par ailleurs, plusieurs instructions ont tenté d'assouplir les opérations liées au commerce extérieur, telles que : l'instruction 840 du 19 avril 1988 du ministère des finances qui autorise les banques à émettre des cartes de crédit au profit du personnel des entreprises publiques chargées de la prospection commerciale à l'étranger, l'avis 75 du 05-03-1988 relatif aux modalités de règlement des marchandises (matières premières, demi-produits et emballage), admises temporairement en Algérie avant d'être transformée et réexportée, l'instruction interministérielle 11 du 17/01/1988 prise par le ministère du commerce et des finances qui met en place le « fond en devises de soutien à l'exportation. », géré par la banque central d'Algérie, destiné à préfinancer les exportations privées et publiques non programmées. Enfin, le règlement 90- 02 de la Banque d'Algérie clôture les comptes en remplacement, des comptes devises au profit de toutes les branches (sauf hydrocarbures).

-Des encouragements en matière d'assurance grâce à la compagnie Algérienne d'assurance (CAA), qui garantit l'exportation, et couvre les risques commerciaux, les risques inhérents à des catastrophes naturelles sont exclues de l'assurance crédit les taux de change, les mesures de saisie judiciaire et les mesures de saisie judiciaire et les mesures conjoncturelles de politique économique du pays.

²⁹ AMPEX contre valeur en DA du rapatriement *k/100.

Ce dispositif législatif promulgué notamment durant l'année 1988, a pu modifier dans le fond l'organisation du commerce extérieur, du fait que l'Etat exerce toujours le monopole sur ce dernier par le biais de concession accordée à des entreprises publique, des organisations publiques, ainsi qu'à des groupements d'intérêt commun. Ce dispositif a constitué juste une redistribution des rôles à l'intérieur du secteur public sans pour autant remettre en cause le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

C'est seulement à partir des années 1990, que des dispositions pertinentes relatives au commerce extérieur et au régime financier applicable aux exportations ont été mis en place avec notamment ³⁰:

✓ la loi 90-10 sur la monnaie et le crédit, qui est venue compléter la loi sur les prix de juillet 1989 et qui comporte un certain nombre d'article de loi qui organisent l'activité d'exportation, précisés dans un certain nombre de règlements de la banque d'Algérie comme :

- le règlement 90-02 du 08/09/1990 régissant l'ouverture et le fonctionnement des comptes devises des personnes morales, modifié et complété par le règlement 94-10 du 12/04/1994 ;

-l'instruction 22-94 du 12/04/1994 fixant le pourcentage des recettes d'exportations pouvant être au compte devises de l'exportateur à 50%

-le règlement 95-07 du 23/12/1995 modifiant et remplaçant le règlement du 22/03/1992 relatif au contrôle des changes qui organise les responsabilités concernant le paiement des exportations de marchandises et de services. il s'agit entre autres de l'obligation de domiciliation de son opération auprès d'une banque primaire, la vérification par cette dernière de la régularité des contrats de commerce

³⁰ M^{elle} Lefgoum Samia, quelles stratégies pour les entreprises Algériennes dans le cadre des exportations hors hydrocarbures ?, mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en Sciences Economiques, option Management des entreprises, pp167-168.

extérieure³¹, l'obligation de rapatriement immédiat du produit de ses exportations à la date d'exigibilité du paiement (120 jours après expédition des marchandises), et la possibilité de bénéficier de tout ou partie du produit de ses exportations après rapidement ;

- la loi de finance complémentaire de la même année (loi 96-16), qui contient des dispositions ouvrant concrètement l'exercice du commerce extérieur ;

- le décret n 91-37 du 13 février 1991 qui a ouvert l'exercice des activités liées; aux échanges extérieurs aux commerçants grossistes droit privé ;

-le règlement 90-04 de la banque d'Algérie acceptant l'établissement de firmes nationales ou étrangères d'import-export (concessionnaires ou grossistes).

En 21/04/1991 la banque d'Algérie diffuse une instruction qui supprime les budgets devises des entreprises publiques, oblige les importateurs à se procurer des financements extérieurs d'une échéance supérieure à 18 mois et à remettre en dépôt l'équivalent en dinars du montant des importations. Et elle supprime les paiements en devises sur le marché intérieur des produits importés par les concessionnaires et les remplace par des règlements en dinars-, et elle contraint les agents économiques effectuant des importations sans paiement à situer leurs avoirs et à domicilier leurs transactions auprès d'une banque commerciale locale. Pour les exportations, l'interdiction qui frappait une liste de 20 produits a été supprimée pour arriver en juin 1996 à un régime de commerce extérieur exempt de toutes restrictions quantitatives. Pour les exportations hors hydrocarbures, bien que la volonté des pouvoirs publics s'est faite ressentir dès la fin des années 1980, il n'en demeure pas moins que s'est seulement à partir de l'année 1996 que des dispositifs institutionnels et réglementaires comportant un certain nombre de facilitations et de procédures

³¹ Cela est vécu comme une contrainte par les banques et est à l'origine de la lenteur dans le traitement des dossiers

d'ordre fiscal, douanier, organisationnel et institutionnel ont été mis en place³².

I-3- fin des années 90 à nos jours

Cette période a été également marquée par la création de plusieurs organismes destinés à accompagner les entreprises Algériennes à l'exportations.les principales mesures prises durant cette période sont :

-création de l'office algérien de promotion du commerce extérieur (PROMEX), par le décret n°69-327 du 01/10/1996, dont l'objectif est de promouvoir le commerce extérieur et plus particulièrement de développer les exportations hors hydrocarbures (HYH) ;

-mise en place d'un système d'assurance et de garantie des exportations par l'ordonnance n°96-06 du 10/01/1996, qui définit les modalités générales d'organisation du système des assurances crédit à l'exportation, les types de risques couverts et les conditions dans lesquelles les polices sont mises en œuvre et exécutées ;

-mise en place du fond spécial des promotions des exportations hors hydrocarbures(FSPE), par la loi de finance de l'année 1996(article129), complétée par le décret exécutif n°96-205 qui en a fixé les modalités de fonctionnement. Le FSPE a pour objectif la prise en charge d'un certain nombre de dépenses au profit des exportateurs ;

-la loi de finance 1996 a également mis en place des incitations fiscales au profit des exportateurs (franchise de TVA et suspension des droits de douane pour les inputs entrant dans la fabrication des produits exportés, exonération de l'IBS et du VF pour 5 ans, déduction de l'assiette de la TAP du montants des ventes réalisées à

³² M^{elle} Iefgoum Samia, quelles stratégies pour les entreprises Algériennes dans le cadre des exportations hors hydrocarbures ?, mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en Sciences Economiques, option Management des entreprises, pp167-168.

l'exportation et exemption des produits exportés du droit intérieur de consommation ou du droit de circulation) ;

- entrée en vigueur du nouveau du tarif douanier le 01/01/2002, avec une structure à huit chiffres et quatre taux : 0%, 5%, 15% et 30 %, les produits sont classés selon le degré de transformation. 5% pour les matières première, 15% pour les produits semi-finis et intermédiaire et 30% pour les produits e consommation finale, l'objectif étant d'encourager la production nationale, au détriment des importations de produits finis étrangers. Cela fait de l'Algérie le pays le plus ouvert du bassin Méditerranéenne avant même l'entrée en vigueur de l'accord d'association avec l'union européenne, comparativement aux pays qui ont déjà entamé les négociations (Tunisie, Maroc)³³. Sans oublier la suppression du droit additionnel provisoire en 2005 ;

- l'ordonnance n°03-02 du 19/07/2003 relative aux zones franches, dont l'objectif est de créer les conditions nécessaires d'attraction de l'investissement direct étranger et de stimuler l'exportation. Cette ordonnance a élargi les avantages consentis aux investisseurs souhaitant implanter leurs projets en zone franche³⁴.mais à ce jour ; aucune zone fraiche n'est créée.

-l'abrogation du certificat d'exportateur : cette mesure a été institué par l'arrêté interministériel du 132 février1999 (commerce/budget) portant institution d'un certificat d'exportateur pour certains produits(les dettes, le liège brute, les peaux

³³ Y. Ben Abdallah : « l'économie Algérienne entre réformes et ouverture : quelle priorité ? », colloque « enjeux économiques, sociaux et environnementaux de la libéralisation commerciale des pays du Maghreb et du proche orient », Rabat/Maroc, 19 et 20 octobre 2007.

³⁴ La zone franche vise à créer les conditions nécessaires d'attraction de l'investissement direct et à stimuler l'exportation à travers le recours à quatre types de leviers incitatifs :

-Un levier fiscal dans la mesure ou toutes les activités se déroulant au sein de zone sont exonérés de la quasi-totalité des impôts dus sur le reste du territoire ;

-un levier relatif au régime en matière d'emploi puisque non seulement les législations applicable aux relations de travail sont soumises au régime de la convention librement négociée entre employeur et employé, mais aussi du point de vue de la liberté du recours au personnel étranger ;

-un levier relatif à la réglementation des changes, dans la mesure ou un régime spécifique y est expressément prévu ;

-un levier commercial dans la mesure ou l'investisseur l'instisseur en zone France est autorisé à vendre une part de sa production sur le marché national.

brutes et les déchets ferreux et non ferreux). Après deux années de mise en vigueur de cette procédure, il a été constaté que ce dispositif n'a pas atteint les objectifs fixés, à savoir la réduction des pratiques frauduleuses. Par conséquent, cette mesure a été abrogée en 2001 par l'arrêté interministériel (Ministères des finances/ministère du commerce) n° 36 du 21 octobre 2001 ;

- la composition et le fonctionnement du conseil national consultatif de promotion des exportations ont été définis par le décret exécutif n°04-173 du 12 juin 2004 (ordonnance n°39 du 16 juin 2004) pris en application de la loi précitée ;

- l'ordonnance n° 03-04 du 19/07/2003, relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises. Cette ordonnance comprend entre autres la consécration du principe de liberté du commerce d'exportation hors les restrictions concernant les opérations portant atteinte à la sécurité, à l'ordre public ou à la morale (article 2), ou celles liées à la santé, à l'environnement, à la protection de la faune et de la flore ou à la préservation du patrimoine naturel culturel (article 3), la soumission des exportations aux règles du contrôle des changes, la mise en place un conseil national des exportations aux règles du contrôle des changes, la mise en place d'un conseil national des exportations chargé de la définition d'une stratégie national en la matière et la proposition des mesures pour en faciliter la mise en œuvre et la création d'une Agence National des Exportations chargé en particulier de la gestion des instruments publics de promotion des exportations et de l'accompagnement des efforts des entreprises sur les marchés internationaux.

-lancement du programme Optim export en 2007 et organisation du premier salon de l'exportation en 2009, en parallèle avec la Foire International d'Algérie (FIA) visant à mettre les exportateurs Algériens en contact direct avec des partenaires étrangers.

Sur le plan international, l'Algérie s'est engagée dans un processus d'ouverture économique et commerciale qui s'est manifesté par l'adoption d'une stratégie menée

à deux niveaux :

-le premier est multilatéral, dans le cadre d'un accord d'accession à l'organisation mondiale de commerce ;

-le deuxième est régional dans le cadre d'un accord d'association avec l'union européenne et l'instauration d'une zone de libre échange à l'horizon 2010, et de l'adhésion a la zone arabe de libre échange en 2009³⁵.

Section 2 : Les organismes d'appui aux exportations hors hydrocarbures

1. Office Algérien de promotion du Commerce Extérieure (ALGEX)

L'ALGEX est un établissement public a caractère administratif sous la tutelle du ministère du commerce crée par le Décret exécutif n°04-174 du 12 juin 2004³⁶, en remplaceant de la PROMEX .cette dernière crée en 1996, était en effet confrontée dès le départ au problème de son statut d'EPA qui la limite dans ses actes et sa politique salariale pour attirer le personnel adéquat, ce qui constitue un handicap à l'expansion et à l'efficacité de son action .sa création est venue pour apporter , un support aux exportations hors hydrocarbures, est chargé de contribuer aux efforts de promotion du produit algérien et de diversification des exportations à travers ses différentes missions qui se résument comme suit³⁷ :

- Participation à la définition de la stratégie de promotion du commerce extérieur et de sa mise en œuvre après son adoption par les instances concernées ;
- Gestion des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices ;
- Analyse des marchés mondiaux et la réalisation d'études prospectives

³⁵ ³⁵ M^{elle} Iefgoum Samia, quelles stratégies pour les entreprises Algériennes dans le cadre des exportations hors hydrocarbures ?, mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en Sciences Economiques, option Management des entreprises, pp 171-172.

³⁶ Lois n° 04-174 du 12/06/2004.

³⁷ Voir le site www.algex.dz

Globales et sectorielles sur les marchés extérieurs.

Par ailleurs , ALGEX constituer un outil didactique pour les acteurs du commerce ou de sa propre initiative, des avis, des suggestions et des recommandations sur les questions et préoccupations intéressant directement ou indirectement au plan national, les secteurs du commerce de l'industrie et des services.

2. Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)

Pour se couvrir contre les risques, l'Algérie a pris des dispositions réglementaires afin de créer la CAGEX (Compagnie Algérienne d'Assurance et Garantie des Exportations), créée par l'ordonnance n° 96-06 du 01 janvier 1996³⁸, elle exerce une double activité :

-une activité pour son propre compte ; ou elle engage ses font propres, qui consiste à assurer les risques commerciaux ;

-une activité pour le compte de l'état et sous son contrôle ; relative a l'assurance contre les risques politiques, les risques de non transfert et les risques de catastrophes naturelle.

Une entreprise publique de type SPA fondée par cinq banques :

-la banque algérienne du développement rural (BADR)

- la banque nationale algérienne (BNA) ;

- la banque extérieure algérienne (BEA) ;

-le crédit populaire algérien(CPA) ;

-la banque de développement local(BDL) ;

³⁸ Loi n° 96-06 du 01 janvier 1996.

Et cinq compagnies d'assurances algériennes :

- la compagnie algérienne d'assurance et de la réassurance (CAAT) ;
- la compagnie algérienne des assurances et du transport (CAAT) ;
- La compagnie centrale de réassurance (CCR) ;
- Caisse nationale de mutualité agricole(CNMA).

Détenant chacune 10% de son capital pour un montant de 250 Million de DA³⁹.

En outre et, par le décret exécutif n° 96-235 du 02/juin/1996⁴⁰, la CAGEX (Compagnie Algérienne d'Assurance et Garantie des Exportations) été désignée pour la gestion de ce système d'assurance- crédit en Algérie qui ne concerne que les exportations hors hydrocarbures. Ce système a pour objectif de garantir la bonne fin des exportations , par la prise en charge des pertes dues à la réalisation des risques commerciaux, politiques, de catastrophes naturelles et de non transfert. Les taux des primes sont fixés par la CAGEX pour le risque assuré pour son propre compte.

Le risque commercial est indemnisé à concurrence de 80% de leur montant, le risque politique à 90% et 60% du risque de non rapatriement des matériels exposés à l'étranger. Par contre, pour les risques assurés pour le compte de l'Etat, les taux sont fixés par la commission d'assurance et de garantie des exportations ou le ministère des finances.

La CAGEX offre quatre polices d'assurances (produit par la CAGEX) :

- **La police crédit acheteur** : elle garantie tout les contrats d'exportation payable avec un crédit acheteur. La CAGEX délivre une double garantie ; une garantie a la banque au titre de risque de crédit et une garantie à l'exportateur au titre de risque de

³⁹ www.CAGEX.com.

⁴⁰ Décret n° 96-235 du 02/juin/1996

fabrication.

- **La police globale** : elle couvre l'ensemble des ventes des biens de consommation et d'équipement, ou prestations de services dans une durée qui ne dépasse pas six mois. C'est une police annuelle et renouvelable par tacite reconduction. Son principe de globalité signifie la garantie de la totalité de la créance.
- **La police individuelle** : elle couvre les risques de crédit ainsi que les risques d'interruption de marchés ou de fabrication liés aux opérations d'exportations des biens d'équipements et prestations de services pour une durée supérieure à un an.
- **La police prospection, foires et exposition** : cette police couvre les risques de non amortissement des dépenses engagées par l'entreprise suite à l'action de prospection ou de la participation aux foires.

Par ailleurs, l'existence d'un tel organisme est nécessaire, mais dans la pratique son rôle se trouve limité à cause de l'insuffisance de moyens de financement des exportations au niveau des banques primaires.

3. Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE)

Institué par la loi de finances pour 1996⁴¹, le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE) est destiné à apporter un soutien financier aux exportateurs dans leurs actions de promotion et de placement de leurs produits sur les marchés extérieurs.

Depuis sa création en 1996, le FSPE a mis en œuvre deux rubriques de soutien aux exportations⁴² :

- la prise en charge d'une partie des frais de transport international des marchandises exportées. Dont Ces taux de remboursement sont de 25 % pour le transport des marchandises exportées et de 65% et 35 % pour les frais de participation aux foires à

⁴¹ Loi de finances pour 1996.

⁴² www.Algex.dz (chambre de commerce et d'industrie de Mezghana).

l'étranger⁴³.

- La prise en charge, à l'occasion des participations aux foires à l'étranger, d'une partie des frais de transport des échantillons, de location et d'aménagement de stands et de frais de publicité.

Le Ministère du Commerce dispose d'un deuxième instrument pour la promotion des exportations hors hydrocarbures 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 produits algériens organisées dans des pays ciblés; cette programmation s'effectue annuellement dans le cadre d'un comité national intersectoriel, siégeant au Ministère du Commerce et composé des représentants des principaux départements ministériels.

Toute entreprise productrice de biens ou services et tout commerçant régulièrement inscrit au registre de commerce ouvrant dans le domaine de l'exportation aux foires, ouvre le droit au bénéfice d'une aide de ce fond dès lors que la participation aux foires, manifestations économiques, salons spécialisés se déroulant à l'étranger vise à promouvoir la production nationale.

Par ailleurs, il faut noter que sur l'ensemble des rubriques prévues, seules deux en peuvent être mise en œuvre, il s'agit de la participation aux foires et expositions à l'étranger et du coût de transport international.

4. La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI)

La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie, créée par le décret exécutif n°96-93 du 03/03/1996⁴⁴, elle a pour mission de fournir au pouvoir public, sur leur demande ou de sa propre initiative, des avis suggestion et des recommandations sur la questions et préoccupation intéressant directement ou indirectement au plan

⁴³ Ati T, « les exportations hors-hydrocarbures algériennes », à l'occasion de la tenue de la convention France

Maghreb, paris les 5 et 6 février 2008, p3

⁴⁴Décrit n°96-93 du 03/03/1996

national, les secteurs du commerce de l'industrie et des services⁴⁵.

En matière de commerce international elle a pour mission d'entreprendre toute action visant la promotion et le développement des différents secteurs de l'économie nationale et leur expansion notamment en direction des marchés extérieurs. Elle est chargée :

- d'émettre, viser ou certifier tout document, attestation ou formulaire présentés ou demandés par les agents économiques et destinés à être utilisés principalement à l'étranger ;
- d'organiser ou de participer à l'organisation de toutes rencontres et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger tels que les foires, salons, colloques, journées d'études et missions commerciales visant la promotion et le développement des activités économiques nationales et des échanges commerciaux avec l'étranger ;
- de réaliser toute action et étude pouvant concourir à la promotion des produits et services nationaux sur les marchés extérieurs,
- de proposer toute mesure tendant à faciliter et à promouvoir les opérations d'exportation des produits et services nationaux.

5. La société Algérienne des FOIRES ET EXPOSITIONS (SAFEX)

C'est une entreprise publique issue de la transformation de l'objet social et de la dénomination de l'office National des foires et expositions (ONAFEX), créée en 1971. Elle exerce ses activités dans les domaines suivants⁴⁶ :

- Organisation des foires, salons spécialisés et expositions à caractère national, international, local et régional ;
- Organisation de la participation algérienne aux foires et expositions à l'étranger ;

⁴⁵ www.caci.dz

⁴⁶ www.safex-algerie.com

- Assistance aux opérateurs économiques en matière de commerce international au moyen de l'information sur la réglementation du commerce international, les opportunités d'affaires avec l'étranger, la mise en relation d'affaires et les procédures à l'exportation ;
- Edition de revues économiques et catalogues commerciaux ;
- Organisation de rencontres très professionnelle, séminaires et conférences ;
- Gestion et exploitation des infrastructures et structures du palais des expositions.

6. L'Association Nationale des Exportateurs Algériens (ANEXAL) :

Créée le 10 Juin 2001, l'ANEXAL est une association régie par la loi N° 90/31 du 24 décembre 1990⁴⁷, ainsi que par ses statuts particuliers. Elle a pour principaux objectifs de :

- 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'informations ;
- Animer les programmes de formation aux techniques des exportations ;
- Organiser et participer aux salons spécifiques et manifestations économiques 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

⁴⁷ Loi n°90/31 du 24/12/1990

logistiques ;

-Promouvoir l'échange d'expérience entre les adhérents.

Elle a de nombreuses et multiformes activités, les principales sont ⁴⁸:

- Collecte d'informations économiques auprès des Chambres de Commerce, d'ALGEX (ex PROMEX), du CNIS, de l'ONS, des Banques, des représentations commerciales des Ambassades, etc....

- Diffusion d'informations utiles (opportunités d'affaires, lois, décrets, circulaires d'applications, accords bilatéraux, etc....) à l'ensemble des adhérents et opérateurs économiques.

- Participation aux rencontres, journées d'études, réunions de coordination et de travail organisées par les institutions et organismes publics, les auxiliaires à l'exportation ainsi que les organismes internationaux.

Les Partenariats de l'ANEXAL sont :

Signature de Protocoles de partenariats:

✓ Au Plan National, avec:

- L'Agence Nationale de Développement de la PME (ANDPME).

- L'Agence de Promotion du Commerce Extérieur (ALGEX) dans le cadre de la mise en œuvre du programme de renforcement des capacités exportatrices ou potentiellement exportatrices des entreprises algériennes (PRCC Algérie).

✓ Au Plan International, avec:

- North Africa Entreprise Développement (NAED) qui est un programme d'appui initié

⁴⁸ www.ANEXAL.com

et géré par la Société Financière Internationale (S F I) filiale du groupe banque mondiale.

- Association Marocaine des exportateurs (ASMEX).

7. Le couloir vert

De caractère virtuel, il constitue une facilitation qui est accordée depuis septembre 2006 à l'exportation de dattes, et consiste en l'assouplissement du passage en douane de la marchandise, qui subit uniquement un contrôle documentaire ce qui se traduit par une fluidité générant une réduction considérable des délais d'expédition. Cette facilitation doit être étendue à terme aux autres exportations de produits périssables : produits agricoles frais et produits de la pêche⁴⁹.

Section 3 : Avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures

Les exportateurs algériens doivent disposer des moyens permettant de se placer sur les marchés extérieurs en offrant des produits compétitifs de la qualité prix au moins égal aux produits de la concurrence.

Pour cela, un ensemble de mesures fiscales, douanière et de contrôle de change, ont été mis à la disposition des exportateurs afin de réduire leurs charges et offrir des produits à l'étranger et de diversifier leurs gammes de produits.

1. Les avantages fiscaux

Certaines exonérations fiscales sont accordées aux activités d'exportation. Elles

Concernent la Taxe sur l'Activité Professionnelle (TAP), la Taxe sur la Valeur Ajoutée (TVA) et l'Impôt sur le Bénéfice des Sociétés (IBS).

⁴⁹ Ati Takarli, les exportations hors hydrocarbures Algérienne, Paris, 2008, p. 7.

1.1. Exonération en matière d'impôts directs

1) 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'exportation⁵⁰.

2) Exclusion de la base imposable de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) du chiffre d'affaires réalisé à l'exportation. 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'exportation⁵¹.

3) Suppression du versement forfaitaire VF : Cette exonération s'applique au chiffre d'affaires réalisé en devises⁵².

1.2. Exonération en matière de taxes sur le chiffre d'affaires

1) Exemption de la TVA pour les affaires de vente et de façon portant sur les marchandises exportées, sous certaines conditions⁵³.

2) Franchise de la TVA : Les exportateurs peuvent bénéficier de l'achat en franchise de la taxe sur la valeur ajoutée quand ils effectuent des achats ou importations de marchandises 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.

⁵⁰ Ministre du commerce, Direction de la promotion des exportations, « recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures », avril 2007, p5

⁵¹ Idem, p5

⁵² Idem, p5

⁵³ Ministre du commerce, Direction de la promotion des exportations, « recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures », avril 2007, p5.

2. Contrôle des changes

La législation bancaire a accordé des avantages aux exportateurs en matière de délais de transfert des recettes d'exportation et la rétrocession des montants d'exportation en devises.

2.1. Délai de rapatriement

L'article 11 du règlement de Banque d'Algérie n°91-13 du 14 Août 1991⁵⁴ relatif à la domiciliation des exportations hors hydrocarbures et l'article 31 du règlement n°95 - 07 du 23 Décembre 1995⁵⁵, modifiant et remplaçant le règlement n°92-04 du 22 Mars 1992⁵⁶, relatif au contrôle des changes fixent ce délai à 120 jours.

2.2. Rétrocession des recettes d'exportation

L'inscription des recettes d'exportation hors hydrocarbures est fixée par :

- L'instruction n°07-2002 du 26 Décembre 2002⁵⁷, modifiant les dispositions de l'instruction n°22-94 du 12 Avril 1994⁵⁸, modifiée, fixant le pourcentage des recettes d'exportation hors hydrocarbures et produits miniers ouvrant droit à l'inscription au (x) compte (s) devise des personnes morales.
- La note n°14 -98 de la Banque d'Algérie adressée aux banques intermédiaires agréés. Ces textes ont fixé la répartition comme suit :
- 50% du montant en compte dinars.
- 30 % du montant en compte devise personne morale.
- 20% du montant en compte devise intitulé exportateur (qui peut être utilisé à la discrétion de l'exportateur et sous sa responsabilité).

⁵⁴ Règlement n° 91/13 du 14/08/1991

⁵⁵ Règlement n° 95/07 du 23/12/1995

⁵⁶ Règlement n° 92/04 du 22/03/1992

⁵⁷ Instruction n°07/2002 du 6/12/2004

⁵⁸ Instruction n° 22/94 du 12/04/1994

3. Régimes douaniers suspensifs à l'exportation

La douane algérienne s'est fixée comme priorité le développement économique par l'encouragement et le soutien aux entreprises exportatrices, pour faire face à leurs préoccupations, l'administration des douanes a procédé à l'allègement de certaines procédures Douanières, à travers les régimes douaniers qui sont régit par la loi n°79-07 du 21 juillet 1979⁵⁹, modifiée et complétée par la loi n°98-10 du 22 août 1998. Ces régimes comprennent :

3.1. L'entrepôt des douanes

Les conditions de manœuvre de l'entrepôt public et privé sont fixées par les décisions du directeur général des douanes n°05 et n°06 du 03 février 1999⁶⁰. L'entrepôt des douanes est un régime douanier qui permet aux exportateurs de placer leurs marchandises dans les locaux appropriés (dans les ports, aéroports, gare ferroviaire ou postes frontaliers terrestres) en attendant leur embarquement à destination de l'étranger⁶¹, sous contrôle douanier dans les locaux chargés par l'administration des douanes en suspension des droits et taxes et des mesures d'aide à caractère économique.

3.2. Admission temporaire

Les décisions du directeur général des douanes n° 04 et n°16 du 03 février 1999⁶², précisent les modalités et conditions d'application de l'accès temporaire pour l'exportation en l'état.

L'admission temporaire permet de suspendre le règlement du droit de douane sur les marchandises importées destinées à être transformées, perfectionnement actif et l'exportation en l'état , à recevoir un complément de transformation avant d'être

⁵⁹ La loi n°79-07 du 21 /07/ 1979

⁶⁰ La décision n°05 et n°06 du 03 /02/ 1999

⁶¹ L'Agence Nationale pour la Promotion du Commerce Extérieur cadre incitatif à l'export, p6

⁶² La décision n° 04 et n°16 du 03 /02/1999

réexportées⁶³.

3.3. Réapprovisionnement en franchise

Les articles 186, 187 et 188 du code des douanes et la décision d'application du directeur général des douanes n°17 du 3 février 1999 est relatif à la réapprovisionnement en franchise ,ce dernier est un régime douanier qui permet d'importer, en loyauté des droits et taxes à l'importation, les marchandises équivalentes par leur espèce, leur qualité et leurs caractéristiques techniques à celles qui, occupées sur le marché intérieur, ont été utilisées pour obtenir des produits préalablement exportés à titre définitif⁶⁴.

3.4. Exportation temporaire

Ce régime est défini par les articles de 193 à 196 du code des douanes et la décision du directeur général des douanes n°13 du 03 février 1999, ce régime permet l'exportation temporaire, sans application des mesures de prohibitions à caractère économique et dans un but défini, de marchandises destinées à être réimportées dans un délai déterminé soit en l'état ou après avoir subi une transformation, un complément de main d'œuvre ou une réparation⁶⁵.

Toutes les mesures prises par le gouvernement algérien en matière d'aide au développement des exportations hors hydrocarbures quel que soit l'organisme

D'appui et les mesures de facilitations ont été mises en œuvre à fin de booster et d'encourager les exportateurs dans leurs démarches d'exportations en Algérie.

⁶³ Bentahar K, Direction Générale des Douanes, « les facilitations douanières et le statut de l'opérateur économique agréé », p 4.

⁴Articles 174 à 185 du code des douanes.

⁶³ Ministre du commerce, Direction de la promotion des exportations, « recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures » avril 2007, p6.

4. Les accords préférentiels

Bien que l'ouverture aux échanges extérieurs, offre à nos entreprises de nouvelles opportunités à l'exportation grâce à la possibilité d'accéder à des marchés plus importants dans des conditions plus favorables, elle n'en réduit pas moins leur vulnérabilité face à leurs concurrentes étrangères, faute de compétitivité. Les accords préférentiels conclus par notre pays, et qui constituent un véritable levier pour le développement des exportations hors hydrocarbures, ne sont pas encore aujourd'hui suffisamment exploités par les exportateurs.

Il s'agit en particulier de :

4.1. *L'accord d'Association avec l'Union Européenne*

Depuis longtemps déjà, l'Europe représente un espace naturel d'intégration des pays méditerranéens à l'économie internationale. En effet, ces derniers réalisent l'essentiel de leurs échanges avec l'Europe, et en même temps, la région méditerranéenne constitue un marché important pour l'union européenne(UE).

Cet accord est mis en application depuis le 1^{er} Septembre 2005. Cette politique entre dans le cadre de la politique méditerranéenne globale ayant pour objectif principal d'aider les pays du sud et soutenir le développement de leurs économies.

Les objectifs de cet accord sont :

- fournir un cadre approprié au dialogue politique entre les parties afin de permettre le renforcement de leurs relations et de leur coopération dans les domaines qu'elles estiment pertinent ;
- développer les échanges, assurer l'essor de relations économiques et sociales équilibrées entre les parties et fixer les conditions de la libéralisation progressive des échanges de biens, de services et capitaux ;
- favoriser les échanges humains, notamment dans le cadre des procédures

administratives ;

-encourager l'intégration maghrébine en favorisant les échanges et la coopération au sein de l'ensemble maghrébine et entre celui-ci et le commerce extérieur de ses états membre ;

-promouvoir la coopération dans les domaines ; économique, social, culturel et financier.

Cet accord comprend 110 articles répartis en 9 titres et 07 protocoles et 6 annexes. Le volet intéressant les opérateurs économique est celui relatif aux dispositions concernant la circulation des marchandises entre l'Algérie et l'union européenne, cet aspect est celui repris au titre II « libre circulation des marchandises. »

Ce titre est réparti en trois chapitres :

-le chapitre I consacré aux produits industriels (articles 7-11 de l'accord) ;

-le chapitre II consacré aux produits agricoles, produits de la pêche et produits agricoles transformés (articles 12-16 de l'accord) ;

- le chapitre III consacré aux dispositions communes aux deux catégories de produits (articles 17-29 de l'accord)

L'Union Européenne reste en effet notre principal client avec 2/3 de nos exportations hors hydrocarbures⁶⁶. Cependant, le niveau de nos exportations reste très faible et nous ne profitons pas du tout des opportunités offertes par l'Accord d'Association. Les contingents accordés bien que dérisoires ne sont même pas consommés à 10%, de même que des exonérations totales de droits de douanes sans limitation de quantité ne sont pas utilisées.

Le montant des exportations HH vers l'Union Européenne qui reste cependant

⁶⁶ Ati Takarli, les exportations hors hydrocarbures Algérienne, p. 8.

modeste, est passé entre 2006 et 2007, de 745 millions US\$ à 892 millions US\$, soit une augmentation d'environ 20 %⁶⁷.

Cette persistance de la faiblesse des exportations peut être expliquée, outre par le manque d'exploitation des opportunités offertes dans l'Accord d'Association, par la nature du marché européen très concurrentiel et par les conditions non tarifaires imposées par l'Union Européenne auxquelles il est nécessaire de s'adapter, notamment les normes.

4.2. Le processus d'adhésion à l'OMC

C'est en 1987, que l'Algérie a manifesté son intention d'intégrer le système du commerce multilatéral qu'incarnait l'accord général sur les tarifs et le commerce (GATT), remplacé depuis 1995 par l'organisation mondiale du commerce (OMC). Un groupe de travail a été institué à cet effet, il est chargé d'examiner la progression des mises en conformité des de régime de commerce algérien et des conditions bilatérales sur les consolidations tarifaires et les engagements spécifiques sur le commerce des services. Le monde confie au groupe de travail et au stade d'achèvement, mais les négociations restent toutefois serrées concernant notamment le dossier relatif au commerce des services.

Bien qu'à long terme, l'Algérie ne peut rester en marge de cette organisation qui regroupe un nombre de plus en plus élevé de pays, il n'en demeure pas moins que cette accession est jugée pour l'instant précoce. En effet, nos entreprises ne peuvent pas encore faire face à la concurrence des entreprises étrangères déjà bien établies sur les marchés internationaux. En outre, dès lors que l'accord sera signé, la législation et la réglementation de l'Algérie relative aux échanges extérieurs, seront limitées notamment en ce qui concerne les exonérations fiscales dont bénéficient les exportateurs et les aides accordées par le FSPE, qui sont interdites par l'OMC. En plus de l'immense travail à accomplir pour mettre en conformité juridiquement et renforcer

⁶⁷ www.CNIS.dz

les différentes administrations et agence gouvernementales impliqué dans l'application effective de l'accord. En effet, le FSPE et les divers appuis étatiques aux exportations doivent s'inscrire dans la réglementation OMC, notamment l'accord sur les subventions et les mesures compensatoires. Car une fois l'accession acquise, il n'y a plus de marge de manœuvre pour négocier des flexibilités particulières.

A terme, le libre échange est certes bénéfique, du fait qu'il peut créer un climat favorable aux investissements, et par conséquent aux exportations, grâce au faible coût des biens d'équipement et des produits intermédiaires, mais cette ouverture intervient de manière précoce, en égard au niveau de développement industriel et de l'environnement des entreprises. Enfin, la qualité des négociations dans ce domaine prend toute son importance, du moins pour faire bénéficier l'Algérie d'une période de transition nécessaire à sa mise à niveau.

4.3. L'adhésion à la zone arabe de libre échange (ZALE)

La convention de facilitation et de développement des échanges commerciaux conclue entre l'Algérie et la grande zone arabe de libre échange est entrée en vigueur le 1 janvier 2009, cette convention et son programme exécutif, prévoient un certain nombre de dispositions en vue de relancer le processus de l'intégration économique arabe. Cet accord ne prévoit que les produits originaires d'Algérie exportés vers la grande zone arabe de libre échange et les produits originaires des états arabes importés en Algérie. Bénéficiaire de l'exonération totale des droits de douane et des droits et taxes d'effet équivalent à l'exception d'une liste de produits (384 sous positions tarifaires)⁶⁸.

Pour bénéficier de ce régime préférentiel, les exportateurs doivent présenter :

-un certificat d'origine des marchandises originaires de l'Algérie exportés vers les états de la zone, délivré par la chambre algérienne de commerce et d'industrie, visé par les services de douanes, dont la durée de validité est fixée à six(6) mois à partir de

⁶⁸ Actuellement seul le droit de douane est concerné par l'exonération

la date de sa délivrance⁶⁹ ;

- une déclaration d'exportation.

4.4. Le bénéfice du Système Généralisé de Préférence accordé par les Etats-Unis depuis l'année 2004

Ce système offre des opportunités aux produits algériens (3000 produits) agricoles⁷⁰, agroalimentaires et artisanaux ainsi qu'aux produits industriels qui ont un taux d'intégration national évident, pour pouvoir bénéficier d'avantages tarifaires préférentiels.

4.4. L'Accord bilatéral algéro-jordanien en vigueur depuis 2000

Qui prévoit une exonération totale de droits de douanes à l'exportation et à l'importation sauf pour une liste négative de produits⁷¹.

4.5. Les conventions entrant dans le cadre de l'accord

Le traité portant création de l'Union du Maghreb Arabe (UMA), a été ratifié par l'Algérie le 1 avril 1989. sur le plan commercial, deux conventions ont été conclues : la convention commerciale et tarifée par l'Algérie le 21 avril 1992, non tarifée par d'autres état Maghrébin, et la convention relative à l'échange de produits agricoles signée en juillet 1990 qui n'est toujours pas finalisée en raison de la non finalisation de l'ensemble des protocoles d'application.

5. Perspectives futurs

5.1. Le report du démantèlement tarifaire entre l'Algérie et l'UE

La levée des barrières tarifaires pour les produits industriels et le démantèlement tarifaire pour les produits agricoles ne se fera pas avant 2020, ce report va offrir un

⁶⁹ Concernant la règle d'origine, certains pays se limitent à un taux de transformation de 40%, tandis que d'autre réclame 60%.

⁷⁰ Ibid, op.cit, p.8.

⁷¹ R. BOUGHIDENE : « les accords d'association euro-méditerranéens : quel impact sur le développement, cas de l'Algérie ». mémoire de magister soutenu à l'université de Bejaïa, en 2007.

nouveau répit pour les entreprises Algériennes afin de se préparer pour la concurrence des produits européens.

Le démantèlement tarifaire en l'Algérie et l'UE dans le cadre de l'accord d'association reporté à 2020 au lieu de 2017 accorde des périodes supplémentaires pour le gel ou le rétablissement total ou partiels des droits douanes pour les produits industriels jugés sensibles « cette protection supplémentaire de la production nationale donne une marge de préférence à nos entreprises et constitue un instrument intégré dans les politiques de développement industriel avec l'objectif de nos entreprises compétitives à terme et favoriser le partenariat industriel avec l'UE aussi la révision des concessions agricoles obéit également à l'objectif d'assurer la réussite de la politique du renouveau agricole et agricole »⁷².

5.2. Lancement du programme de formation à l'exportation, à l'école Algérienne supérieure de l'exportation

Pour la mise à niveau des entreprises algériennes dans le domaine de l'exportation, le ministère du commerce a initié un programme de formation pour les métiers d'exportation⁷³ destiné aux chefs d'entreprises et aux cadres afin de leur permettre d'acquérir les connaissances techniques nécessaires pour chaque étape du processus d'exportation.

Afin d'assurer le succès de ce processus et dans le cadre de la coopération, des spécialistes hautement qualifiés ont été sollicités pour l'élaboration de ce programme et la sélection des encadreurs qualifiés.

Cette formation se déroulera au niveau de quatre pôles régionaux (Alger, Oran, Constantine et Ghardaïa) pour permettre au plus grand nombre possible d'entreprises d'en bénéficier.

⁷² Selon le ministre du commerce, Mustapha benbada lors d'une journée d'information et de sensibilisation sur la levée des barrières tarifaires pour les produits industriels et le démantèlement tarifaire pour les produits agricoles, 28 août 2012.

⁷³ (APS), selon le ministre de commerce, dimanche 10 février 2013

A première vue des politiques des soutiens aux exportations hors hydrocarbure. On remarquera que l'Algérie possède une panoplie de disposition d'appuis aux exportations diversifié d'ordre institutionnelle, fiscal...etc. Mais si on regardant la part des exportations hors hydrocarbures dans le commerce extérieure et les divers problèmes non réglés des exportations depuis la nuit du temps, on constate simplement que ses politiques présente des limites et que l'état na pas encor donne au fond pour bien géré et amélioré la reproduction des produits hors hydrocarbures et leur exportations.

Section 3 : Les limites des politiques publiques de soutiens aux exportations hors hydrocarbures

Ces dispositif d'appui aux exportations hors hydrocarbure, montre on théorie que les exportateurs disposent de toute les facilitations nécessaire durant toutes les étapes de l'opération d'exportation, mais ses dispositifs reste toujours insuffisante est cela du au manque

1. Les institutions d'appuis

Les organismes d'appui et le dispositif de soutien sont jugés peu performants, « ceci est vrai, particulièrement pour la CAGEX (compagnie algérienne de garantie des exportations) dont le cout de ces services est de 3% est jugé excessif par rapport aux pratiques des autres organismes similaires »⁷⁴. C'est aussi vrai pour la SAFEX (société algérienne des foires et des expositions) qui est monopole de fait, monopole dont les prestations sont très médiocres.

Les services de la CACI (chambre algérienne du commerce et d'industrie) aux auxquels recourent les exportateurs sont exclusivement la documentation et la consultation des programmes des foires et des manifestations officielles, quant à

⁷⁴ Problème rencontrés, besoins et attentes des exportateurs, rapport principal, février 2004, IFC (international finance corporation)

PROMEX (office algérien de promotion de commerce extérieure) il s'agit essentiellement d'informations généralement dépassées. Très peu d'exportateurs recourent aux fonds de soutien, tout au moins actuellement, parce que les temps de réponse sont excessivement lents, les décisions non transparentes et la nomenclature des dépenses couvertes non standardisées.

1.1. PROMEX (office algérien de promotion de commerce extérieur) :

Office algérien de promotion de commerce extérieur (PROMEX) ne remplit pas sa mission en termes d'information qui est généralement dépassée et n'est pas mise à la disposition de l'opérateur au moment opportun. Il y a une bonne volonté de l'encadrement mais des insuffisances concernant l'envoi de revues et d'information sur les marchés extérieurs, sur la concurrence et sur la législation régissant le commerce extérieur des autres pays, en même temps qu'une absence d'actualisation de l'information, « l'office algérien de promotion de commerce extérieur (PROMEX) par exemple à été incapable de répondre à une question d'un opérateur sur le commerce extérieur en Ukraine »⁷⁵. L'action de l'office algérien de promotion de commerce extérieur (PROMEX) est limitée est insuffisante, en terme de soutien à la prospection (informations économique et réglementaire, étude, conseil, opportunité d'affaire).

1.2. Le FSPE (fonds spécial pour la promotion des exportations)

À propos du FSPE, il est à signaler avant tout la lenteur dans le traitement des dossiers qui dans tous les cas met plusieurs mois, des fois jusqu'à une année. Aussi des dossiers occasionnent beaucoup de pertes de temps pour les exportateurs, ce qui annule en partie les bénéfices qu'ils peuvent en tirer.

Une grande partie des couts de prospection demeure non couverte par le fonds spécial pour la promotion des exportations (FSPE), les couvertures actuelles (partielles) se limitant au transport et à la participation aux foires dites officielles.

75

1.3. La CAGEX (compagnie algérienne d'assurances et de garantie des exportations)

Bien que sa politique de communication ou même de démarchage soit réelle, la compagnie algérienne d'assurances et de garantie des exportations (CAGEX) demeure relativement peu connue des exportateurs et peu d'entre eux ont eu recours à la CAGEX, « du fait d'un volume d'affaires faible, d'un coût élevé de ses services, « le taux appliqué (3%) est excessif, dans la plupart des pays ne dépasse pas 1% ce tarif n'est pas variable en fonction de risque, du produit ou du pays.

La CAGEX ne couvre pas les véritables risques Supporté par l'exportateur algérien et que les opérations qu'elle assure sont plutôt sans risque, elle n'a pas de service d'information et de conseil pour le client et que les relations banque-CVAGEX-PROMEX sont inexistantes.

1.4. La SAFAEX (société algérienne des foires et des expositions)

Les coûts de la SAFEX sont très élevés et non transparents et son service est médiocre, les opérateurs y ont recours parce que c'est un passage obligé. L'opérateur ne reçoit aucune information de la part de la SAFEX, il y a à son niveau un groupe de personnes dynamiques volontaires qui prend les contacts, prépare les foires, prend contacts avec les douanes...etc. ; et un autre groupe de personnes qui bénéficient de voyages.

Il faudra réaliser les changements nécessaires pour permettre à cet organisme d'être plus productif ou du moins remplir sa mission dans des meilleures conditions et avec un meilleur rendement.

1.5. La CACI (chambre algérienne du commerce et de l'industrie)

La CACI est consultée par les exportateurs essentiellement pour la programmation des foires et consultation de son centre de documentation. Les exportateurs y ont aussi recours pour le certificat de l'origine qui semble de faire dans des délais satisfaisants. Malgré sa réputation plutôt positive. La CACI n'attire qu'un nombre

limité d'opérateurs et l'absence de toute valeur ajoutée pour les exportations (prospection, information...etc.) reste un point à revoir.

2. Les accords préférentiels

2.1. *L'impact de l'accord d'association algie-union européenne sur les exportations hors hydrocarbures*

Cet accord contiens certes plusieurs opportunités pour nos exportateurs, notamment par le fait que les produits industriels algériens hormis ceux es industrie agroalimentaire et textile peuvent entrer en franchise de droit de douane sur le territoire européen. Mais cette ouverture est toutefois jugée précipitée du fait que⁷⁶ :

-le démantèlement tarifaire va réduire les ressources budgétaires de l'Etat.

Les entreprises algérienne longtemps protégées seront affrontées à une concurrence étranger plut vive, même si elles peuvent profiter de la baisse des prix des inputs pour améliorer leurs compétitivités. En outre, certains opérateurs jugent que les normes imposées pour les produits algériens sont inaccessibles pour les exportateurs ;

-les activités d'importation seront prédominantes au détriment des activités de production du fait de la convertibilité commerciale en dinar.

2.2. *Impact de l'accord d'adhésion à la ZALE sur le commerce extérieur algérien*

Une année après l'entrée en vigueur de la convention régissant les produits bénéficiant d'un régime tarifaire préférentiel au sein de la ZALE, on peut analyser les répercussions de cette adhésion sur le commerce extérieur algérien ainsi :

-concernant les importations, en provenance de cette zone et bénéficiant de l'avantage préférentiel, elles ont représenté 78 millions de dollars durant le premier semestre 2009, contre 540.6 millions de dollars à la même période pour l'année

⁷⁶ Voir l'article de L.Mimoune et K.Kheladi : « partenariat algérien-union européenne et mise à niveau des entreprise algériennes. », colloque « économie, méditerranée-monde arabe », université Galatasaray, Istanbul, Turquie, 26 et 27 mai 2006.

2008⁷⁷. Ces importations représentent 3.5% des exportations totales et elles sont constitués de :

- Produit industriels constitués de toitures métalliques, médicaments, fils et câbles électroniques, remorques et semi-remorques, tubes et tuyaux en plastique, savon et lessive, livres, produit laminés en et en acier, ciment, engrais, céramique sanitaire et revêtement en céramique. Ce groupe représente 90% des importations de cette zone et a connu une augmentation de 20.6% par rapport au premier semestre 2008 ;
- Produits agricole est agricole transformé, qui ont représenté 69 millions USD au premier semestre 2009, avec une part de 10,2% du totale des importations en prévenance de cette zone, contre 37 millions USD en 2008.

Ils sont constitués de sucre, légumes sec, huile et graisse végétale, biscuits, épices, jus ...etc. il est à noté que hormis les biscuits, tout les produits ont enregistré une augmentation des importations ;

-Produis de la pêche qui ont enregistré une valeur de près de 4 millions USD contre près de 1 million au premier semestre 2008. Ils sont constitués de poisson congelés, des sardines et de thon.

Enfin, le marché des fournisseurs de l'Algérie au sein de cette zone est à 90% dominé par l'Egypte, la Tunisie, l'Arabie Saoudite, la Jordanie et le Maroc.

Les accords entrepris par l'Algérie afin d'élargir la fonction du marché et à libérer les initiatives d'investir et de cautionner, comme ils ont d'avantages ils ont plus d'inconvénients pour le commerce extérieur de l'Algérie et pour cela les autorités algérienne doivent mise en œuvre des politiques plus efficaces pour amélioré ses exportations hors hydrocarbures.

⁷⁷ Algex : « Impact de l'accord d'adhésion à la zone arabe de libre échange sur le commerce extérieur algérien », décembre 2009.

En somme, depuis l'indépendance l'Algérie a franchi un pas énorme en matière de politiques commerciales et a tant bien que mal d'offrir un climat favorable aux exportations hors hydrocarbures. Toutes les conditions semblent donc être réunies pour que ces dernières connaissent un véritable essor mais dans la réalité il n'en est rien, comme l'ont montré les statistiques relatives au commerce extérieur.

Ces dispositifs mis en œuvre par l'état algérien pour la promotion des exportations hors hydrocarbures, montre en théorie que les exportateurs disposent de toutes les facilitations nécessaires durant toutes les étapes de l'opération d'exportation, il reste à savoir sur le terrain pour quoi les entreprises algérienne n'arrivent toujours pas à se positionné sur les marchés internationaux. En effet, malgré le faible pourcentage d'exportation HH, il convient de rappeler que celles-ci progressent régulièrement, que l'éventail de produits s'élargit et que le nombre de pays de destination progresse ; car en 2008, les exportations hors hydrocarbures représentent 3% des exportations totales de l'Algérie, alors le pourcentage à augmenter à 5,78% en 2013.

Est-ce nos entreprises qui ne sont pas assez compétitives ou alors c'est la politique de promotions qui ne semble pas appropriée ? C'est à cette question que nous allons tenter de répondre dans le prochain chapitre.

Chapitre 3 : Les entraves au développement des exportations hors hydrocarbures

Les Industries Agro Alimentaires (IAA) en Algérie ont connu leur grand essor dans les années 70 avec les programmes de développement notamment par la création d'un parc de sociétés nationales pour les principales filières⁷⁸.

Actuellement, les IAA mobilisent des compétences pour non seulement assurer la sécurité alimentaire mais aussi la sécurité sanitaire des aliments. En plus des investissements financiers, les moteurs actuels du développement des IAA sont l'innovation, la compétitivité, la mise à niveau et l'acquisition/diffusion de savoir, la gestion de la sécurité alimentaire et la gestion de la sécurité sanitaire des aliments. L'agriculture et le secteur agroalimentaire représentent près de 23% de la population active. L'Agriculture contribue à hauteur de 10% au PIB de l'Algérie et le chiffre d'affaires réalisé par l'industrie agroalimentaire représente 40% du total du chiffre d'affaires des industries algériennes hors hydrocarbures⁷⁹. Le gouvernement algérien, conscient de l'importance du secteur, dont on rappellera qu'il doit assurer la subsistance de 35 millions d'habitants, a toujours souhaité maintenir son appui, financier ou non, aux principaux acteurs qui composent cette filière. Ce sera encore le cas jusqu'en 2025, avec la mise en place d'un nouveau schéma directeur agricole, dénommé « Politique de Renouveau Agricole et Rural »⁸⁰.

Section 1 : Présentation générale de l'industrie alimentaire

L'industrie agro-alimentaire occupe une place stratégique au sein de l'économie et, ce compte tenu de son objectif principal qui vise la satisfaction des besoins essentiels de la population.

⁷⁸ Revue de presse, forum de chef d'entreprise, 14 Mars 2013, p. 3.

⁷⁹ www.CNIS.dz.

⁸⁰ ALBANE N, les industries agro-alimentaires en Algérie, PME magazine le mensuel de la PME d'Algérie.

Nous entendrons par industries agro-alimentaire en Algérie, les industries qui fournissent une grande partie des biens sur lesquels repose l'alimentation populaire ; à partir soit de l'importation de matières premières et semi-produit, soit de la production locale transformée. Ce secteur regroupe des entreprises publiques, qui sont au-paravent parmi les plus importantes à l'échelle nationale, dans l'agro-alimentaire, en terme de chiffre d'affaire, de valeur ajoutée et d'effectif, mais après on assiste à un grand bouleversement avec la montée des entreprises privées⁸¹.

1. La place de l'IAA dans l'économie algérienne

Le développement du secteur agricole et agroalimentaire est un enjeu majeur pour l'Algérie aux niveaux économique, politique et social, il s'agit de la deuxième industrie du pays, après celle de l'énergie. Les ménages algériens consacrent en moyenne 45% de leurs dépenses à l'alimentation. Les moteurs des secteurs agricoles et agroalimentaires sont les filières céréalières et laitières, les conserveries, l'huile, les eaux minérales et le raffinage du sucre. En amont des industries agroalimentaires, on recense en Algérie plus d'un million d'exploitations agricoles couvrant plus de 8,5 millions d'hectares de terres arables, exploitées par l'arboriculture (41%), de les cultures maraîchères (26%) et les grandes cultures (33%), principalement céréalières⁸²

2. Réglementation propre au commerce de produits agroalimentaires

Un certificat d'analyse est requis en cas d'exportation de produits alimentaires, et en particulier pour ce qui concerne les produits frais. Le client ou l'importateur est en effet tenu de faire accompagner son produit de ce document. L'importateur devra faire effectuer un contrôle de la qualité des marchandises importées avant toute mise à la consommation sur le territoire national. Par ailleurs, concernant l'étiquetage des produits, celui-ci doit obligatoirement être en langue arabe et doit

⁸¹SAIDANI Safia, l'impact de la crise financière internationale sur l'économie Algérienne : cas du secteur agro- alimentaire, mémoire de master, 2011, p22

⁸² Le forum du commerce extérieur, Revue de l'Agence Algérienne de promotion du Commerce Extérieur, 2012

faire corps avec l'emballage. Enfin, le tarif douanier est basé sur le système harmonisé (SH). Un démantèlement progressif des droits de douanes a débuté avec l'entrée en vigueur, le 1er septembre 2005, de l'Accord d'Association entre l'Algérie et l'Union Européenne. Celui-ci s'étalera sur douze ans, avec pour objectif final la création d'une zone de libre échange entre les deux rives⁸³.

Section 2 : Evolution de la filière agro-alimentaire en Algérie

Dans ce qui suit, nous présenterons l'évolution de l'IAA en Algérie en se basant sur son poids dans l'économie nationale et ainsi l'évolution de ses principales exportations.

1. Le poids de l'IAA dans l'économie nationale

En termes de richesses nationales, les IAA contribuent largement à la formation du produit intérieur brut par la valeur ajoutée qu'elles dégagent. Les IAA contribuent aussi à l'absorption du chômage par l'emploi qu'elles créent.

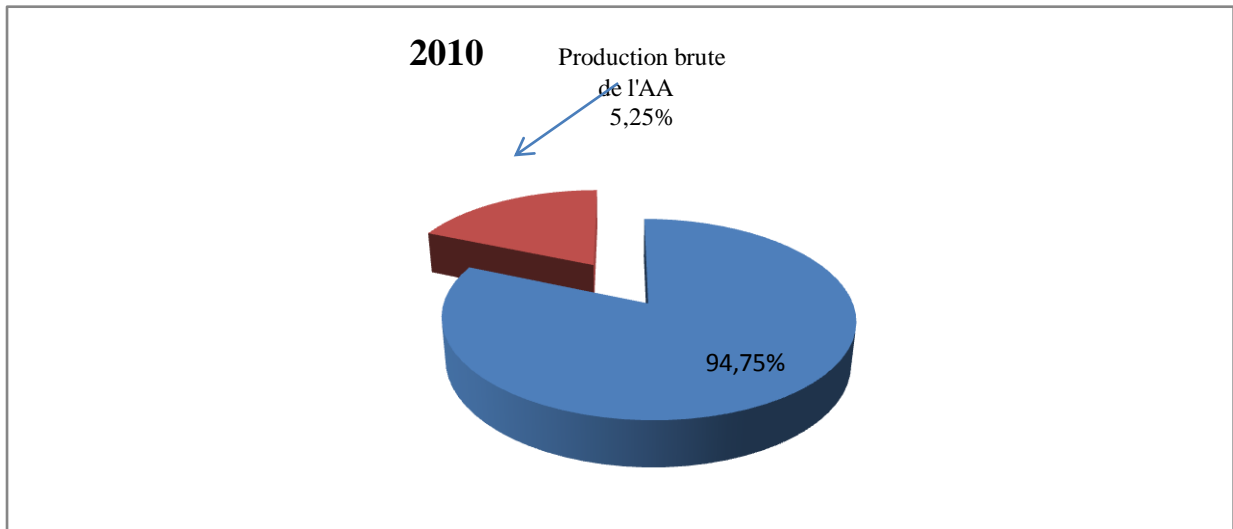
Il s'agit ici d'évaluer à partir de certains indicateurs la place occupée par les IAA dans l'économie nationale, que ce soit en termes de la production industrielle.

1.1. La part de l'industrie agro-alimentaire (IAA) dans la production nationale

La figure ci-dessous représente la part de la filière agro-alimentaire dans l'ensemble de la production nationale pour l'année 2010.

⁸³ Revue le point économique du 18 Avril 2007

Figure 2 : Part de l'IAA dans la production nationale en 2010



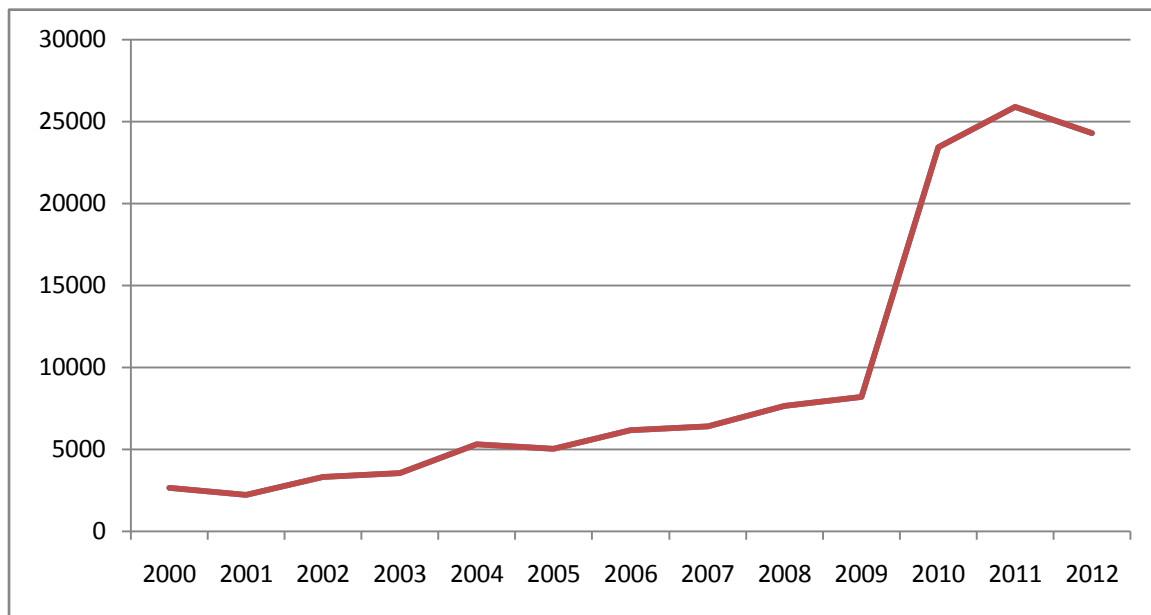
Source : Réalisé à partir des données de l'ONS

La production brute de l'industrie agro-alimentaire a connu, durant la période 2006-2011, une légère hausse, Elle conique à hauteur de 5,25% en moyenne par rapport à la production nationale pour l'année 2010, la faible intégration s'explique par la prédominance des hydrocarbures dans la production nationale et par l'utilisation grandissante des inputs importés dans un second temps.

1.2. Les exportations nationales des produits agro-alimentaires (2000-2012)

Après avoir montré l'importance du secteur agro-alimentaire dans l'économie nationale, nous allons illustrer l'évolution des exportations dans la période allant de 2000 à 2012.

Figure 3 : Evolution des exportations nationales des produits agro-alimentaires



Source : Réalisé par nos soins à partir des données de commerce extérieur.

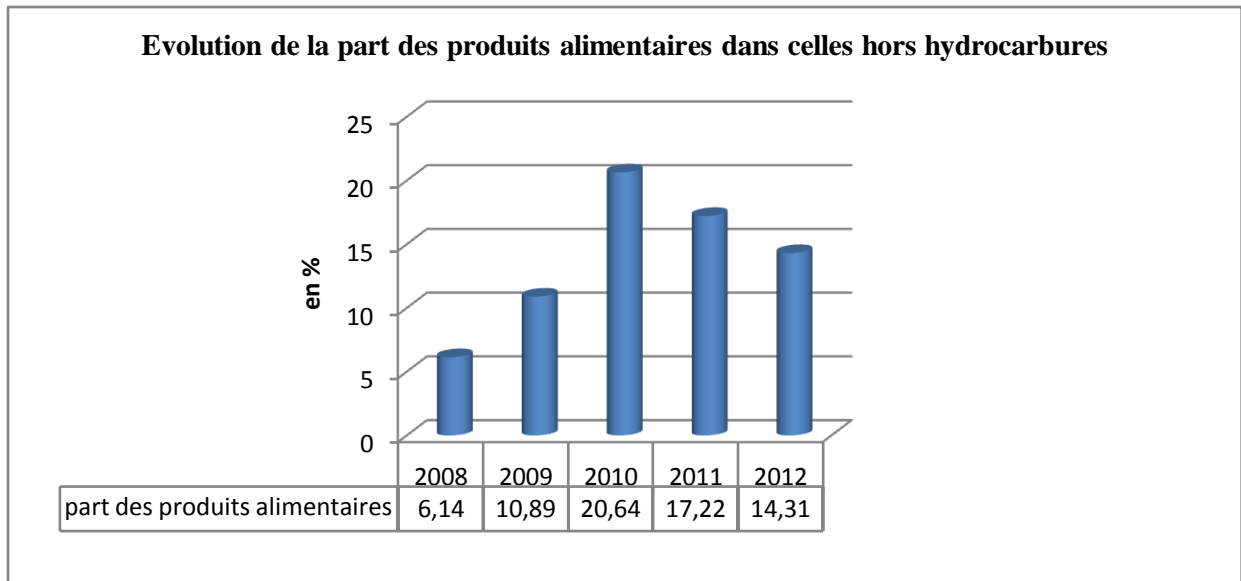
Les exportations de la filière agro-alimentaire ont enregistrées un accroissement rapide depuis l'année 2000, l'année 2009 a été marquée par une hausse de 20,84% par rapport à l'année précédente, L'année 2010 est marquée par une augmentation importante estimée à 190,55%, soit une valeur qui avoisine les 300 millions de dollars.

Cependant, l'agro-alimentaire ne représente en moyenne que 11,86% des exportations hors hydrocarbures, elles mêmes très marginales (moins de 3% du total des exportations). L'Espagne, la France, les Pays-Bas, l'Italie et la Belgique sont les principaux clients de l'Algérie.

1.3. Evolution de la part des exportations alimentaires dans les exportations globales et celle des hors hydrocarbures (2008-2012)

La figure suivante fait ressortir la place limitée qu'occupe le secteur agro-alimentaire dans les exportations hors hydrocarbures.

Figure 4 : Evolution de la part des exportations alimentaires dans la totalité des exportations hors hydrocarbures



Source : réalisés à partir des données de commerce extérieur.

La figure indique que la part des exportations des produits alimentaires reste faible par rapport à la totalité des produits hors hydrocarbures, elles ont enregistré une progression régulière de 2008 à 2010. En effet la part des exportations alimentaires a presque doublé passant de 6,14% à 10,60%. Par contre, exprimées en millions de dollars, celles-ci enregistrent une baisse de 5,04% entre 2008 et 2009. Cette situation tend à suggérer que le ralentissement du volume des exportations hors hydrocarbures estimé à 44,97% durant la période considérée, a également affecté les exportations de denrées alimentaires.

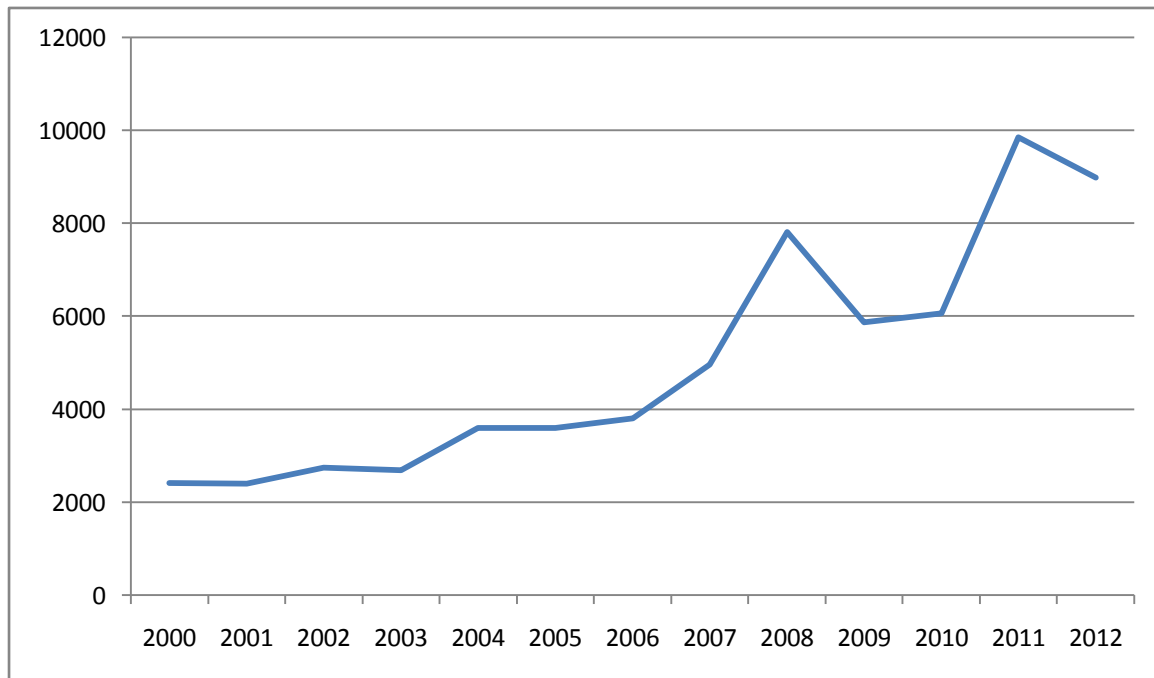
Les exportations en produits alimentaires durant l'année 2010 ont connu une nette évolution. En effet, la valeur de ces dernières a presque triplé en l'espace d'une année, atteignant plus de 300 millions de dollars, soit une augmentation de 51,88%.

Par ailleurs, comparée à l'année 2009, la part des produits alimentaires exportés est passée de 10,60% à 18,24% en 2010.

2. Les importations nationale de la filière agro-alimentaire (2000-2012)

La figure suivante indique l'évolution annuelle des importations de la filière agro-alimentaire au niveau national durant la période allant de 2000 à 2012.

Figure 5 : Evolution annuelles des importations de la filière agro-alimentaire



Source : réalisé à partir des données de la CNIS des douanes.

L'Algérie est largement tributaire des importations afin de répondre à une grande partie de ses besoins en produits agricoles, vu que les productions industrielles et agricoles n'arrivent pas à couvrir la totalité de la demande intérieure. De plus, la majorité des unités agro-alimentaires fonctionnent avec des inputs importés.

En conséquence, la figure n°9 représentant l'évolution annuelle des importations agro-alimentaires nationales, est de tendance ascendante durant les neuf premières années particulièrement durant les années 2007 et 2008. Cette hausse de la facture d'importation ne s'est pas, ou en tout cas très peu, traduite par une augmentation significative des quantités importées, l'envolée des prix de nombreux produits

alimentaires ayant considérablement eu un impact négatif sur les capacités financières du pays.

La croissance des exportations à partir de l'année 2010 dans le domaine de l'agro-alimentaire est sans aucun doute très appréciable, sur tout par rapport à l'encouragement de l'état sur tout pour ce secteur. Mais elle reste toujours faible compte tenu du poids des hydrocarbures dans l'économie Algérienne. Besoins nationaux. En conséquence, l'économie Algérienne reste extravertie et fortement orientée vers l'importation de matières premières. Ces dernières, à leur tour, accentuent la dépendance économique vis-à-vis des marchés extérieurs ou les prix restent volatiles.

Section 3 : Les contraintes liées au développement des exportations agroalimentaires de la wilaya de Bejaïa

Au niveau de la wilaya de Bejaïa, il existe un important tissu industriel en particulier dans le secteur agro-alimentaire, l'activité de ce secteur s'est fortement développée durant la dernière décennie (2000-2010) suite à l'ouverture du pays à l'économie de marché et la mise en place d'une nouvelle politique d'investissement. Celle-ci a permis à un certain nombre d'unités industrielles de transformation de voir le jour au niveau des zones d'activités industrielles de la wilaya, à l'exemple de Taharacht (Akbou). Ainsi pour la période allant de 2006 à 2009, 98 entreprises ont été créées portant le nombre global à 471 entreprises agro-alimentaires représentant 27,62% de la population de PME industrielles pour l'année 2009⁸⁴.

1. Portrait du secteur agro-alimentaire de la wilaya de Bejaïa et organisation de l'enquête

La wilaya de Bejaïa est l'une des trois premières wilayas pilotes dans le domaine de l'industrie agro-alimentaire, il nous a paru donc opportun de s'intéresser

⁸⁴MOULOUD Y, 2010, *Entrepreneuriat et innovation : Essai d'analyse du rôle de l'innovation dans la dynamique entrepreneuriale de la wilaya de Bejaïa*, mémoire de magister, P160.

spécifiquement à ce secteur et d'analyser l'ensemble de ses importations et de ses exportations.

Structure des importations

Bien que la région de Bejaïa ne soit pas à vocation agricoles, elle constitue un pôle industriel agro-alimentaire (IAA) de premier plan au niveau national. Ce pôle est même appelé à devenir « un pôle de compétitivité » dans le domaine des IAA. Cette industrie agro-alimentaire fonctionne en ayant recours aux matières premières importées de l'étranger (huiles brutes, lait en poudre, sucre roux...etc.) et à celles produites localement (viandes rouges et blanches, olives et huile d'olive...etc.). En effet le poids des importations en produits alimentaires de la région de Bejaïa par rapport à celles du secteur des IAA est estimée à 41,94% pour l'année 2010, les importations les plus élevées sont constatées au niveau de la société Cevital eu égard à sa grande taille, à titre d'exemple nous citons le sucre qui est passé de 23 milliards de DA en 2009 à 48 milliards de DA en 2010, le lait a son tour subi une hausse de près de 23%⁸⁵.

Structure des exportations

Bien que les productions de la région soient écoulées sur l'ensemble du territoire algérien, mais aussi une gamme de produits importante s'est imposée sur les marchés internationaux, maghrébins et européens notamment européens.

La part des exportations de l'IAA de Bejaïa comparée à celles nationales s'élève à 71,34% pour l'année 2010⁸⁶. Cette augmentation s'explique encore une fois par les exportations de société Cevital.

La forte croissance d'exportation est enregistrée pour l'année 2010 dépassant le seuil de 8 milliards de DA, particulièrement grâce à l'augmentation des quantités produites

⁸⁵ Etabli à partir des données d'Algex et de L'EPB.

⁸⁶ Etablie à partir des données de la chambre de commerce de Bejaïa.

de sucre raffiné estimé à 180 917 tonnes équivalent à 8,18 milliards de DA contre 58 451 tonnes d'une valeur totale de 2,56 milliards de DA en 2009. L'évolution la plus importante a été réalisée par la société Cevital.

Cevital est en effet une entreprise dynamique qui a su placer ses produits au niveau international grâce à la compétitivité de ses coûts de revient et à la conformité de ses produits par rapports aux standards internationaux.

Cette entreprise exporte principalement des huiles alimentaires et acides, mélasse de sucre ainsi que de sucre raffiné. Les autres entreprises quant à elles que les produits suivants : yaourt (SARL Soummam), Sodas et eau minérale (SARL ifri), farine (SARL SSG Taharacht)...etc.

Cevital leader régional en matière d'exportation de produits agro-alimentaires avec plus de 76% du chiffre d'affaire réalisé au cours de l'année 2006 et estimé à 99,22% en 2010⁸⁷.

Ainsi les principaux pays destinataires de ces exportations sont : l'Europe (France, Belgique, Espagne, Grèce, Italie, Grande Bretagne, et Autriche). L'Afrique (Lybie, Tunisie, Dubaï, et Niger), L'Asie (Inde), Amérique du nord et Canada.

2. Etude de cas

2-1-Cas de l'entreprise TCHIN-LAIT

2-1-1-Présentation de l'entreprise TCHIN-LAIT CONDIA

Plusieurs industriels algériens se sont spontanément adressés à CANDIA afin de se lancer sur le marché du lait. Le projet de l'entreprise Tchín-lait a retenu l'attention de l'entreprise CANDIA avec laquelle elle a choisi de franchiser. En 1999 une franchise CANDIA/Tchín-lait est née.

⁸⁷ Réalisé à partir des données de l'ONS

De son côté Tchén-lait était à l'origine une entreprise familiale spécialisée dans les boissons gazeuses et ce depuis 1952. Elle est implantée sur l'ancien site de la limonadière tchin-tchin, siégée à l'entrée de la ville de Bejaia, sur la route nationale N° 12. C'est une société privée de droit algérien, constituée juridiquement en SARL.

Elle est dotée d'un capital social qui s'élève à 1.000.000.000 DZD, et détenu majoritairement par Mr. Fawzi BERKATI, qui est le président générale. L'entreprise produit et commercialise le lait longue conservation UHT et ce sous le label CANDIA. Elle s'étale notamment sur une superficie totale de 6.000 m².

Le contrat de franchise Tchén-lait/CANDIA est un contrat établi entre le franchiseur (propriétaire de la marque CANDIA en France) et le franchisé (SARL algérienne Tchén-lait). A l'aide de ce contrat Tchén-lait peut bénéficier du savoir faire CANDIA pour produire des produits de bonne qualité qui, de plus, sont déjà bien connus du marché.

Tchén-lait emploie 412 personnes (dont 29 femmes), 10% d'entre eux sont des cadres, 37% des agents de maîtrise, et le reste sont des agents d'exécution.

L'entreprise a une capacité de production journalière de 740.000 litres pour le format 1 litre, et de 96.000 litres pour le format 20 cl.

2.1.2. Entretien avec le président général de tchin-lait M^e Fawzi berkati

Rencontré par Souad Belkacem au sein même de son entreprise Tchén- Lait sis Bir Esalem à Bejaia, Mr Fawzi Berkati s'est confié à Dziri en toute sincérité. Tenace, ce DG de la laiterie, leader en Algérie, n'a pas dissimulé son désir de voir grandir cette entreprise familiale, qui existe depuis les années 1950. Cependant, quelques nuages semblent assombrir la sphère économique en Algérie. Il en parle en toute franchise.

Dziri : vous êtes à la tête d'une entreprise familiale qui date des années 1950, Tchén-Lait découlant de Tchén-Tchin la limonaderie. Pouvez-vous nous en dire plus ?

Racontez-nous le parcours de cette petite fabrique devenue une entreprise de renom...

Mr Berkati : nous avons, effectivement, une fabrique de limonaderie dans les années 1950. Il s'agissait d'une unité familiale de production régionale de boissons gazeuses Tchín-Tchín. Mais je voudrais préciser qu'avant cette marque, il y avait Crush et Slim, deux marques espagnoles franchisées et connues sous l'entité, à l'époque, de Hamoud Boualem.

Pour revenir à la limonaderie Tchín-Tchín, mon père en était le gérant dans les années 1950. Après avoir terminé mon service militaire en 1978, j'ai rejoint l'entreprise. J'y ai travaillé pendant 20 ans, durant lesquels j'ai essayé de redynamiser l'entreprise, en introduisant, entre autres, un nouvel emballage, de nouveaux produits.

Au début des années 1990, l'explosion de l'importation des grandes marques de boissons gazeuses en Algérie a créé une importante concurrence. Face à ces marques multinationales, il fallait innover. Et c'est à partir de là que nous avons pensé à fabriquer les laits aromatisés. Comme c'était assez complexe, une autre réflexion nous a traversé l'esprit. Avec la tendance haussière sur les produits de base, nous nous sommes intéressés au lait comme première nécessité, et comme première protéine consommée par le citoyen algérien. Puis, il y a eu le dilemme entre le lait pasteurisé et le lait UHT (Ultra Haute Température). Nous avons opté pour ce dernier. C'est une formule de lait qui garantit sa qualité à partir de l'unité de production jusqu'à la tasse du consommateur. En 1999, la laiterie a été créée. Le 18 avril 2001, jour pour jour, Tchín-Lait a signé un contrat de partenariat avec le leader Candia.

Il s'agissait donc d'une transition radicale ; votre famille est passée de la fabrication des boissons gazeuses au lait UHT. Comment s'est-elle passée et combien a coûté l'investissement ? A-t-elle été difficile ?

Pour ce qui est de la transition, il y a eu, inévitablement, quelques soucis. Il fallait expliquer aux futurs consommateurs que le surcoût du lait revient à la qualité de celui-ci. D'autant que le pouvoir d'achat, en cette période de crise, commençait à s'éroder. La limonade était consommée comme le dessert du pauvre. Demander aux consommateurs d'acheter un lait à 50DA, au lieu de 25, était presque utopique. S'ajoute à ce paramètre, la culture manquante du lait en boîte. Donc, comme je le disais, il fallait expliquer que le lait UHT était un lait sécurisé et traité à 100%. Contrairement au lait pasteurisé traité partiellement, le lait UHT est bouilli à 140° durant 3 secondes, et donc prêt à la consommation. Ce couple temps et température permet de détruire toute bactérie et de garder toutes les vitamines, contrairement au lait en sachet. S'ajoute à cela, l'emballage qui coûte nettement plus cher que le sachet.

Pourquoi avoir choisi le leader Candia comme partenaire ?

Nous n'étions pas des laitiers, mais des limonadiers. Pour réussir le passage à la laiterie, il fallait un accompagnement assuré par un leader dans le domaine, tel que Candia. Cette marque était d'un grand secours, à nos débuts. Nous avons bénéficié du savoir-faire de Candia de par la formation, le perfectionnement et la transmission des recettes de différents produits.

Comment se sont établis les rapports de partenariat entre Tchîn-Lait et Candia, sachant qu'il s'agissait d'une franchise et non d'une licence ?

Entre Candia et Tchîn-Lait, il y a un rapport de franchise. Le principe de cette dernière est fondé sur un contrat entre franchiseur et franchisé.

Ce qui consiste à donner au franchisé le savoir-faire et le label. En d'autres termes, Candia est le nom commercial de la société Tchîn-Lait. Le contrat de franchise couvre une période de 10 années, et est tacitement reconduit par les deux parties.

Nous savons tous que les lois de la franchise sont très complexes en Algérie. Comment le contrat a-t-il été validé ?

Effectivement, c'est le statu quo au niveau de la Banque d'Algérie. Nous essayons de respecter la réglementation pour pouvoir honorer nos engagements par rapport à notre franchiseur. Donc, normalement, le contrat établi entre le franchisé et le franchiseur doit être validé par la Banque d'Algérie, et celle-ci ne reconnaît pas les contrats de franchise. Ce qui veut dire que nous ne pouvons pas faire les transferts. Nous rémunérons notre franchiseur à partir d'un taux calculé sur le chiffre d'affaires.

Justement, existe-t-il une procédure pour payer les droits à la Banque d'Algérie ?

Nous essayons d'honorer nos engagements par rapport à notre franchiseur qui nous assure des prestations industrielles et commerciales, ainsi que des prestations d'engineering et de marketing. Toutes ces prestations qui correspondent approximativement au coût de la franchise, que nous payons via les canaux bancaires, sont chiffrées par notre franchiseur.

Comme je l'ai dit, nous payons notre franchiseur Candia à travers un contrat de prestation.

En termes de capitaux, le franchiseur Candia est-il partie prenante dans l'entreprise Tchén-Lait ?

Non. Et c'est à partir de là que nous reconnaissons la différence entre une association, une franchise et une licence. Il ne s'agit ni d'une licence ni d'une participation dans le capital de Tchén-Lait. Par contre, je souligne qu'il existe certaines franchises qui ne sont pas validées par la Banque d'Algérie, mais qui sont considérées comme des contrats de franchise, à l'exemple de Pepsi-Cola qui paye une redevance sur la matière première, définie entre les deux parties. Ce qui n'est pas le cas pour Candia. Cette marque n'est pas notre fournisseur de matière première. Je dirais que Candia, j'y reviens, est un fournisseur de savoir-faire.

Comment avez-vous vécu l'instabilité des lois économiques ces deux dernières années, notamment le Crédoc (Crédit documentaire), l'ALC (Arabe Leasing Corporation), les lois liées au foncier, etc. ?

Il est clair que nous, chefs d'entreprises, avons vécu douloureusement ces changements de lois. Je cite le nouveau mode de paiement qu'est le Crédoc. Cette nouvelle mesure, que nous avons reçue de plein fouet, nous a pénalisés en 2009. Nous nous sommes retrouvés avec des coûts supplémentaires générés par ce système qui a également pénalisé le consommateur, car tous les frais engendrés sont récupérés dans notre fiche de prix. Se sont ajoutés à cela, les délais de livraison de matière première. Les banques n'étaient pas prêtes pour procéder à l'ALC, et l'on mettait plus d'un mois pour ouvrir celle-ci. S'agissant du foncier, à l'époque, il n'y avait pas d'assiettes foncières, du moins il y en avait très peu. Ces assiettes n'étaient pas disponibles pour les industriels, et étaient mises à la disposition des gens qui achetaient ces terrains pour les revendre ensuite. La situation s'est, certes, améliorée depuis qu'on a mis en place la Concession, mais toujours est-il que dans la wilaya de Béjaïa, il y a toujours un déficit accru de foncier industriel. Tchénoune a déjà entamé des projets d'extension, mais ces derniers demeurent en standby – faute de foncier. Ce qui est dommage, car ce sont des projets qui peuvent créer de nouvelles richesses et de nouveaux emplois.

Justement, combien avez-vous créé d'emplois ?

Nous sommes arrivés à recruter 425 employés jusqu'à présent. Et nous avons débuté avec 30 personnes, si j'ai bonne mémoire.

Quel a été le coût d'investissement ?

L'investissement nous a coûté 470 millions de dinars.

Nous avons remarqué, ces derniers temps, que les briques Candia manquaient sur les étalages. Y aurait-il un souci de distribution ? Quelles sont les wilayas que vous couvrez ?

Effectivement, à partir de la fin de l'année 2011, et ce, jusqu'à présent, nous avons eu quelques perturbations au niveau de la production. Ce qui a perturbé la distribution. Cela est dû aux travaux d'aménagement au niveau de notre site de production, à savoir la révision des différentes lignes que nous possédons et l'installation de nouvelles lignes. Aussi, à partir du mois de juin, il y aura la disponibilité de tous nos produits et de toute la gamme Tchén-Lait.

Nous couvrons, actuellement, 36 wilayas, car certaines sont desservies par d'autres, vu leur moindre importance en termes d'habitation ou de pouvoir d'achat. Nos produits sont, par contre, disponibles dans les 48 wilayas. Nous avons agréé 42 distributeurs sur les 36 wilayas en question.

Combien produisez-vous de briques par an et quel est votre chiffre d'affaires annuel ? Y a-t-il eu une croissance entre 2011 et le premier trimestre de 2012 ?

Nous avons produit 89 millions de briques en 2010 et 102 millions en 2011. Nous avons eu une progression à deux chiffres, soit de 27%, durant le premier trimestre de 2012. Nous pensons passer à 200 millions.

Notre chiffre d'affaires de l'année 2011 était de 8 milliards de dinars, contre 6 milliards en 2010. Il a été de plus d'un milliard et demi de dinars durant le premier trimestre de l'année 2012. Soit une évolution de 27% par rapport au premier trimestre 2011, comme je l'ai souligné. En termes de volume de production, elle est de 23%.

Quels sont les autres produits, hormis le lait UHT ?

Pour le lait, nous avons quatre laits UHT, à savoir Silhouette à 0% de matière grasse, le demi-écrémé à 16g, l'Entier à 28g et le Viva à 16g de matière grasse plus 10 vitamines. Sans oublier le lait chocolaté, le lait additionné à du jus et les boissons fruitées. Et comme nouveauté, nous avons pensé à une citronnade à base de citron vert.

Le citoyen moyen juge que le lait UHT est nettement plus cher que le lait pasteurisé en sachet. Un commentaire ?

J'ai expliqué tout à l'heure la différence entre les deux laits : le pasteurisé et l'UHT. Je voudrais ajouter, à ce propos, que le lait pasteurisé en sachet n'est pas vendu à son prix réel, mais il est conventionné par l'État. Donc, nous ne pouvons comparer ce qui n'est pas comparable. Si l'on demande à l'industriel de calculer le vrai prix du lait en sachet, il serait peut-être à 60DA. De plus, nous n'utilisons pas le même emballage et la même matière première. La société Tchén-Lait est très exigeante en termes de matière première, à savoir la poudre de lait.

À ce propos, la poudre de lait que vous utilisez pour fabriquer le lait est importée. Pourquoi ne pas utiliser le lait de vache existant dans les fermes de Bejaia et alentours ? Ce lait est-il insuffisant pour couvrir la demande ? Pourquoi le goût diffère-t-il parfois ?

Avant de répondre à cette question, je voudrais éclairer les consommateurs qui croient que la poudre de lait n'est pas du lait de vache : la poudre de lait est un lait de vache déshydraté. À un certain niveau du processus de fabrication, nous remettons l'eau qui en a été enlevée. Nous importons cette poudre, car à Béjaïa, il n'y a pas de lait de vache disponible dans les fermes. Et le transport de poudre de lait est nettement plus pratique que le lait en liquide. Et même dans les wilayas considérées comme des bassins de produits laitiers comme Sétif et Bordj Bou Arréridj, les

quantités produites ne sont pas suffisantes pour satisfaire nos besoins qui, aujourd'hui, sont de 600 000 litres par jour. Ajoutez à cet aspect quantitatif, l'aspect qualitatif. Le lait de vache produit en Algérie contient une charge microbienne très importante qui peut altérer la qualité du lait que nous produisons. Il n'est pas dit que dans le futur, lorsque l'on produira des quantités importantes de bonne qualité, nous pourrions substituer la poudre de lait à du lait cru, à condition que les deux paramètres, quantité et qualité, soient réunis. S'agissant du goût, nous n'avons pas le même fournisseur de poudre de lait.

D'où le changement occasionnel du goût. Il est vrai que c'est contraignant, mais nous essayons de standardiser notre produit de sorte que le consommateur puisse trouver le même goût.

Nous essayons, de ce fait, d'écarter certains fournisseurs.

La demande a-t-elle augmenté lors des moments de crise, lorsque le lait en sachet était en rupture ?

La demande a, effectivement, augmenté lors de la crise. Normalement, nous aurions dû nous réjouir, mais il n'en est rien. Nous avons été perturbés car la demande a doublé, et nous ne sommes pas parvenus à la satisfaire. Cependant, il y a, admettons-le, un aspect positif, et ce, dans le sens où lorsqu'il y a une pénurie de lait en sachet, nous recrutons d'autres consommateurs, qui deviennent par la suite nos clients. Ils font l'effort d'acheter un lait plus cher, mais de qualité.

Quels sont les projets de Tchic-Lait ? Envisagez-vous des extensions ou des exportations ?

Pour ce qui est de l'exportation, tous les pays ont déjà la franchise de la marque Candia. Nous avons exporté, en 2004 et 2005, en Lybie, mais ce dernièrement n'avait pas la franchise de la marque Candia. Nous ne nous projetons pas forcément

l'exportation dans l'immédiat. Il faudrait d'abord satisfaire la demande en Algérie en quantité et en qualité, bien sûr.

C'est la priorité de Tchín-Lait.

Pour l'extension de la firme, nous y avons pensé, mais comme je l'ai souligné, tant qu'il y aura le problème de foncier, nos projets resteront irréalisables.

Qu'attendez-vous des législatives 2012 ? Pensez-vous que le Patronat se portera mieux si quelques partis venaient à prendre en considération le volet «économie», comme le veut si bien le FCE ?

Il est clair que les 50 propositions proposées par le FCE seront prises en considération, ne serait-ce qu'en partie. Nous voudrions bien que les élections apportent un plus pour l'économie nationale et pour le Patronat. Cependant, j'en doute sincèrement, car les élections sont plus orientées vers la politique que vers l'économie. Le FCE, dont la démarche est louable, continue à se battre. Je souhaiterais que toutes ces démarches prononcées par les chefs d'entreprises soient initiées par toutes les corporations patronales. Il faudrait mettre un peu de forcing sur les pouvoirs publics pour prioriser l'économie sur la politique.

Un dernier mot ?

Je souhaite que les pouvoirs publics soient à l'écoute de nos doléances, et qu'ensemble, hommes politiques et opérateurs économiques puissent relever notre pays.

En somme, d'après cet entretien le directeur général de TCHIN-LAIT nous parle de processus de développement de son entreprise qui a passé d'une unité familiale de production régionale de boissons gazeuse sous control de son père à une entreprise de production de lait (UHT), c'est à partir des années 1980 qui a pris le relève et

redynamiser l'entreprise ; Par la création de nouveaux emballages et produits. Son entreprise a connu son évolution à partir des années 1990 lors que l'Algérie à commencé l'importation des grandes marques de boissons ce qui a crée une concurrence, et obligea l'entreprise à innover. La disponibilité d'entreprises des boissons gazeuse et le manque des laitière à poussé l'entreprise à s'orienter vers la production de lait ultra haute température et pour augmenter ses compétitivités l'entreprise a envisagé de signer un contrat de partenariat avec le leader CONDIA complété avec une franchise fondée sur un contrat entre franchiseurs et franchisés ce qui a permis au TCHIN-LAIT-lait de bénéficier le savoir faire de CONDIA. Pour les exportations l'entreprise TCHINLAIT CONDIA n'arrive toujours pas à exporter et cela du à la disponibilité de la marque CONDIA dans tous les pays. Elle a exporté uniquement en 2004 et 2005, en Lybie en manque de cette marque dans cette dernière ; Le manque de foncier pour l'extension de l'entreprise pour augmenter la production , la raison la plus fiable c'est qu'elle n'arrive pas a satisfaire le marché local vu des obstacles qu'elle rencontre notamment par la loi de finance 2009 et que l'Etat mis toujours des barrières pour freiner les exportations des entreprises .

2-2-Cas de l'entreprise Cevital

2.2.1. Présentation de Cevital

L'entreprise Cevital est parmi les entreprise algériennes qui ont vu le jour des l'entrée de notre pays en économie de marché. Elle a été crée par des privés en 1996 ; son complexe de production se situer dans le port de Bejaia et s'étale sur une superficie de 45000m². Elle a commencé ses activités le 12/05/1998 avec un capital de 6867000000,00. Elle emploie 12 000 collaborateurs répartis sur 17 filiales. Il a connu une croissance annuelle à deux chiffres depuis 1999, son chiffre d'affaire est de 2.4 milliards de dollars en 2010, puis 3 milliards de dollars en 2011 et enfin de 3.5 MD en2012. L'objectif de chiffre d'affaire pour 2015 est 6.7 milliards de dollars.

CEVITAL contribue largement au développement de l'industrie agroalimentaire nationale, elle couvre les besoins du marché national et exporter le surplus, en

offrant une large gamme de produits de qualité supérieur à des prix compétitifs grâce à son savoir faire, ses unités de production ultramodernes, son contrôle strict de qualité et son réseau de distribution.

Durant ces dernières années l'entreprise Cevital a réalisé beaucoup d'opérations notamment :

La création de HYUNDAI MOTORS ALGERIE société de distribution de véhicules Hyundai en 1997. c de CEVITAL SPA : industrie agroalimentaire en 1998 ; de NOLIS : transport maritime .en 2005 l'acquisition de l'alla Khadîdja : unité de l'eau minérale plate et gazeuse et de sodas ; Création de CEVICO : fabrication de bâtiment préfabriqué en béton.

En 2006 : Acquisitions de COJEK, filiale d'ENAGUC : jus et conserves ; Création de Numides : Grande distribution (UNO) et (UNOCITY)

En 2007 : Création de MFG : industrie du verre ; Acquisition de BATICOMPOS : industrie de fabrication d'éléments de construction préfabriqués ; Création de SAMHA : assemblage et distribution de produits électroniques et électroménagers de marque SAMSUNG électroniques en Algérie.

EN 2008: création de MDF Europe : Commercialisation de verre plat en Europe ; Création de COGETP : engins de travaux publics VOLVO ; Création de CEVIAGRO : Agriculture ; et Création de nolis : transport maritime.

EN 2010 : création de SODI AUTOMOTIVE.

EN 2011 : Création de SPA –création de Sierra CEVITAL.

2.2.2. Entretien avec ISSAD RABRAB le président général de Cevital :

Réalisé par Hadjer Guenanfa pour [Économie](#) - le 28 mai 2014 à 16 h 53 min

Avez-vous menacé de délocaliser des projets à l'étranger ?

Lors d'un forum organisé par MDI sur l'entreprise familiale, un journaliste d'*El Watan* m'avait posé une question sur l'évolution de nos projets que nous souhaitons réaliser en Algérie. J'ai répondu que nous avons lancé quatre projets qui ont été agréés par l'État. Il s'agit du projet de fenêtres à double-vitrage à Bordj Bou Arreridj, générateur de 3 000 emplois, d'une cimenterie à Constantine, de la deuxième ligne de production de verre plat et d'un projet de fabrication de produits électroménagers à Sétif qui va créer 7 500 emplois. J'ai ajouté que nous avons, par contre, trois grands projets sur lesquels nous n'avons pas eu de suites. Parmi eux, le projet de trituration de graines oléagineuses qui a été déposé depuis plus de dix ans. Nous avons également un projet de pétrochimie qui pourrait, à lui seul, créer près de 3 000 PME-PMI et engendrer près de 600 000 à 900 000 emplois et un projet dans le domaine de la sidérurgie.

Le projet de trituration de graines oléagineuses, par exemple, pourrait faire passer le pays du stade d'importateur à celui d'exportateur. Il pourrait non seulement satisfaire 100% des besoins du marché national, mais aussi dégager près de 1,5 milliard de dollars d'exportations par an. Actuellement, l'Algérie importe 100% de tourteaux de soja et ses huiles brutes végétales. Le projet a été déposé au Conseil national des investissements. Et la seule condition suspensive à l'agrément était une étude d'impact sur l'environnement. Celle-ci a été réalisée deux fois et approuvée par toutes les autorités. Malgré ça, le projet reste toujours sans réponse.

Il ne s'agit donc pas de délocalisation ?

Nous n'avons absolument aucune intention de délocaliser quoi que ce soit. Le journaliste d'*El Watan* a très bien rapporté mes propos. Mais je suis vraiment étonné de voir d'autres journalistes, à qui je n'ai pas accordé d'interviews, déformer complètement mes propos et je ne sais pas dans quel but. Ils disent que M. Rebrab menace. Je n'ai jamais menacé quiconque et pourquoi le ferai-je ? Je dis que nous

avons, aujourd'hui, les moyens nécessaires pour réaliser des projets en priorité dans notre pays. Mais dans le cas où nous n'obtiendrons pas les autorisations nécessaires, nous les réaliserons ailleurs. Nous sommes un groupe industriel qui veut se développer et contribuer au développement de notre pays. Nous voulons que Cevital continue à se développer en Algérie d'abord, puis à l'international.

Encore une fois, pour certains de nos projets, nous attendons une réponse depuis près de dix ans. Nous avons dépensé beaucoup d'argent pour les études de ces projets. Dans le même temps, d'autres pays nous ont sollicités pour investir. Je viens de revenir du Gabon où j'ai rencontré le Président avec son Premier ministre et ses ministres de l'Industrie et de l'Agriculture. Ils nous ont demandé d'investir dans leur pays pour créer de l'emploi. Ils nous ont affirmé qu'ils étaient disposés à mettre à notre disposition des terres agricoles et des matières premières pour la pétrochimie.

J'ai également rencontré le Premier ministre de la Guinée équatoriale qui est intéressé par des projets de pétrochimie. Ce sont des pays producteurs de gaz naturel et de pétrole qui sont intéressés pour des projets créateurs d'emplois dans leurs pays. Concernant le projet dans la sidérurgie, nous avons aussi une opportunité au nord de la Méditerranée dans le cas où nous n'arriverions pas à le réaliser en Algérie.

En France ?

Oui. La France exporte 8,5 millions de tonnes de déchets de ferrailles. Nous pourrions avoir donc accès à ces matières premières et rentabiliser ce projet. L'Afrique et le Moyen-Orient importent 28 millions de tonnes de produits sidérurgiques.

Pourquoi ces trois projets sont-ils toujours bloqués ?

Nous n'avons pas de réponse. C'est pour cela que j'ai dit, dans ma déclaration à *El Watan*, que j'étais très content qu'un grand professionnel soit nommé à la tête du ministère de l'Industrie. M. Bouchouareb a déjà été ministre de l'Industrie et il a

surtout été un ancien entrepreneur. Donc quelqu'un qui comprend ce qu'est l'entreprise et les problèmes qui se posent au sein de l'entreprise.

Je dis également que si M. Bouchouareb ne fait rien pour l'industrie, je perdrai complètement tout espoir concernant le développement industriel en Algérie. Je l'ai contacté, il m'avait dit qu'il n'y avait absolument aucun problème et qu'il fera tout pour relancer le secteur industriel en Algérie.

Cela dit, j'ai cherché à comprendre les raisons du blocage. J'ai fait mon enquête. Et il était vraiment triste de découvrir que certains confrères (entrepreneurs), intoxiquent certains décideurs en leur rapportant des propos déformés. Des confrères qui sont très proches de certains décideurs. Et certains de ces confrères justement sont membres du Forum des chefs d'entreprise que j'ai finalement décidé de quitter.

Vous voulez parler du patron de l'ETRHB, Ali Hadad ?

Vous n'avez qu'à deviner. Vous savez qui sont très proches des décideurs parmi les chefs d'entreprise. J'ai décidé de ne plus renouveler mon adhésion au FCE, car je ne pouvais pas m'asseoir à la même table que ces gens-là. Des gens que j'ai aidés. C'est ce qui m'a fait très mal.

Avez-vous informé le président du FCE de votre décision ?

J'ai reçu une lettre pour payer mes cotisations annuelles. Hier matin, j'ai envoyé une lettre, très simple, de deux lignes, pour informer le président du FCE que je ne faisais plus partie de l'organisation mais sans donner aucune raison. Et à mon grand étonnement, j'ai appris dans l'après-midi du jour même que l'information était déjà arrivée à certains décideurs au niveau de l'État, mais déformée. Je ne peux rester et m'asseoir avec des confrères qui, au lieu d'essayer de travailler à promouvoir l'économie nationale, ils tentent d'avoir des faveurs en enfonçant leurs confrères.

Quel regard portez-vous aujourd'hui sur le patronat ?

Au sein du FCE, les membres étaient auparavant solidaires entre eux et défendaient les mêmes idéaux. Mais l'organisation a été prise en otage par certaines personnes et qui en font leur propre instrument. Si c'était pour aider le pays, il n'y aurait eu absolument aucun problème. En réalité, je n'ai aucun problème avec le pouvoir. Je ne vois pas quel problème je pourrais avoir avec lui, car je suis en train de construire et de créer des emplois. Alors, pourquoi on me bloque ? Probablement parce qu'il y a des gens qui rapportent à certains décideurs des propos malveillants pour bénéficier de leurs bonnes grâces. Je ne peux pas l'expliquer autrement !.

D'après cet entretien, Isaad Rabrab nous parle de ses quatre importants projets qui sont agréés par l'Etat et qui sont bloqués. Il s'agit du projet de fenêtres à double-vitrage à Bordj Bou Arreridj, générateur de 3 000 emplois, d'une cimenterie à Constantine, de la deuxième ligne de production de verre plat et d'un projet de fabrication de produits électroménagers à Sétif qui va créer 7 500 emplois, et trois d'autres projets à qu'ils n'ont pas eu des suites le projet de trituration de graines oléagineuses qui a été déposé depuis plus de dix ans. Également un projet de pétrochimie qui peut créer près de 3 000 PME-PMI et engendrer près de 600 000 à 900 000 emplois et un projet dans le domaine de la sidérurgie. Ajoute que tous ses projets sont bloqués par les autorités, et qu'il n'a pas de réponses pour les raisons de ces blocages. L'homme d'affaires menace de délocaliser à l'étranger tous les projets actuellement bloqués en Algérie. Le patron de Civital, fort de ses succès à l'international, se dit lassé d'attendre une hypothétique réponse positive de la part du Premier ministre concernant ces projets. Pour les exportations, l'entreprise n'arrive toujours pas à exporter assez par suite d'obstacles qu'elle rencontre à cause de l'Etat qui bloque tous les projets de l'internationalisation de Civital, ainsi si on parle de l'affaire de la production de grain de tournesols en Afrique alors que Civital

a eu l'accord de cette dernière mais l'Etat algérienne a refusé de donner l'accord ; En plus de droits de douane auquel elle est exposée car le port de Bejaia refuse de laisser passer plus d'une certaines quantités qu'elle produit d'habitude, on peut dire que l'entreprise Civital est paralysée par les autorités algériennes.

2.3. Cas de général emballage

2.3.1. Présentation de Général Emballage

On a parlé dans ces deux exemples sur les entreprises agro-alimentaires on va essayer d'élargir pour d'autres entreprises dont Générale emballage qui est le leader d'exportation de carton ondulé crée en 2000 par Ramadan Batouche avec un capital de 32 million DZD dans la Zone d'activités commerciales de Taharacht de Bejaia, elle emploie 834 employés ; fond propre de 3322710000 DZD ; un chiffre d'affaire de 6149809000DZD. Entrée en production de l'usine avec un effectif de 83 employé en 2002, en 2006 son capital est porté à 150 millions DZD avec un effectif de 318 employés ,en 2007 entrée en production de l'unité de Sétif, le capital est porté à 1,23 milliards DZD avec un effectif de 425 employés, en 2008 début des exportations vers la Tunisie et entrée en exploitation de l'unité d'Oran, en 2009 l'augmentation du capital à 2 milliards DZD est entrée de Maghreb investissement avec une participation de 40%. L'effectif est de 597 employés, en 2010 sont chiffre d'affaire et son résultat net sont exprimés en dollars ; avec une valeur de 38,053 million de dollars et 2,71 millions de dollars, ce qui la place au 50^{émé} rang des entreprises algérienne, en 2011 sont effectif est de 699 employés, en 2012 L'usine d'Oran est transférée à la Zone Industrielle de Hassi-Ameur. Signature d'une Convention cadre de partenariat avec l'Université de Bejaia, effectif de 834 employés.

2.3.2. Entretien avec Ramdane Batouche, P-DG de Général Emballage

Réalisé par Hamid Guemache mercredi, 29 janvier 2014. « Il faut laisser les entreprises algériennes investir à l'étranger » Ramdane Batouche est le patron de Général Emballage, une société privée basée à Akbou à l'ouest de Bejaïa, spécialisée dans la fabrication et la transformation de carton ondulé. Dans cet entretien, M. Batouche plaide pour la convertibilité totale du dinar, la possibilité d'acheter des devises à terme, et l'octroi des autorisations aux entreprises algériennes pour investir à l'étranger.

Votre entreprise est leader dans le secteur en Algérie. Comment aviez-vous eu l'idée d'investir dans le carton ondulé ?

Ramdane Batouche : Général Emballage a été créée en 2002. L'idée d'investir dans la fabrication du carton est née d'un besoin. À la laiterie Djurdjura, que nous avons vendu ensuite à Danone, on voulait remplacer les caisses en plastique par des caissons en carton pour l'emballage des boites de yaourt. Mais, on avait rencontré des difficultés d'approvisionnement. Un voisin voulait monter une cartonnerie et nous nous sommes associés pour créer Général Emballage. Le carton rentre pratiquement dans toutes les industries et l'agriculture mais aussi pour l'emballage des fruits et légumes.

Général Emballage a réussi à s'imposer sur le marché

Nous réalisons une croissance à deux chiffres et des bénéfices depuis 2007. En 2013, nous avons réalisé un chiffre d'affaires de 7,7 milliards de dinars contre 6 milliards de dinars en 2012 et nous prévoyons d'atteindre 9,2 milliards de dinars en 2014. Nous avons investi près de 9 milliards de dinars depuis la création de la société et nous avons 1 011 salariés. Depuis 2011, nous avons investi 5,7 milliards de dinars. Nous avons trois unités de production à Akbou, Oran et Sétif. Notre capacité de production nominale sera portée de 200 000 tonnes contre 130 000 tonnes actuellement. L'unité de Sétif entrera en production en juin 2014 et fabriquera du carton paraffiné destiné

à l'emballage des produits agricoles. Ce projet va permettre à l'Algérie de ne plus importer le carton paraffiné. Les caisses en carton sont plus faciles à utiliser que celles en plastique qui demandent une logistique difficile à entretenir pour les agriculteurs, les industriels et les commerçants. L'unité d'Oran fonctionne depuis un an. Nous investissons aussi dans la formation. Nous avons conclu une convention avec l'université de Bejaïa pour la création d'une nouvelle licence en emballage et arts graphiques, la première du genre en Algérie, pour la formation de 30 futurs cadres. Nous assurons à notre personnel des formations en interne et en externe. La ressource humaine est la base de tout développement. C'est la fondation d'une entreprise.

Quelle était votre production en 2013 ?

En 2013, nous avons produit 93 000 tonnes de papier et nous prévoyons de produire 113 000 tonnes en 2014. Le marché national du carton évolue de 10% par an. Il est estimé, aujourd'hui, à 230 000 tonnes par an. En 2013, nous avons exporté principalement vers la Tunisie pour 1,5 million de dollars.

L'Algérie peine à développer ses exportations hors hydrocarbures. Pourquoi ?

Dans l'industrie manufacturière, les produits algériens ne sont pas compétitifs. Nous achetons la matière première au même prix que nos concurrents européens. L'énergie est, certes, moins chère mais elle est de mauvaise qualité. Ce que nous gagnons sur le prix de l'énergie, nous le perdons en productivité. La main d'œuvre en Algérie n'est pas bien formée et constitue donc un handicap pour les industriels. Les frais de transport maritime sont élevés, les ports sont congestionnés, les droits de douanes aussi. Nous ne pouvons pas créer des structures à l'étranger pour pouvoir exporter nos produits et répondre à la demande de nos clients. Aujourd'hui, pour exporter vers l'Europe, il faut avoir des structures sur place pour pouvoir stocker les produits et livrer à la demande des clients. Nous exportons vers la Tunisie et nous utilisons des camions pour transporter la marchandise. Avec l'Europe il faut des

bateaux et des structures sur place. Beaucoup de clients en Europe veulent acheter nos produits. Nous avons discuté avec Peugeot, Francine. Ils veulent être alimentés selon un programme défini et il faut une structure sur place pour les satisfaire. Ce que nous ne pouvons faire, car le gouvernement n'autorise pas les entreprises algériennes à investir à l'étranger.

Justement, des groupes privés comme Cevital veulent se développer à l'international, mais seule la Sonatrach est autorisée à investir à l'étranger. Faut-il laisser tous les groupes aller à l'international ?

Cevital est une fierté algérienne. Je le soutiens dans ses projets de développement à l'international. C'est une très bonne chose pour l'image de l'Algérie à l'étranger, en France notamment. Il faut laisser les entreprises algériennes investir à l'étranger. Les devises vont revenir en Algérie. L'export nous permettra de nous développer et de gagner des parts de marché. Nous sommes obligés d'exporter.

La convertibilité totale du dinar est-elle la solution ?

Je suis pour la convertibilité totale du dinar. Les gens qui aiment leur pays vont rester. Il faut rendre l'Algérie attractive aux yeux des investisseurs. Je ne quitterai pas mon pays pour tout l'or du monde.

Le gouvernement affiche sa volonté de réindustrialiser le pays, mais sur le terrain, les résultats sont maigres. Pourquoi ?

Pour relancer l'industrie, il faut rétablir la confiance entre le gouvernement et les opérateurs économiques. Les gens ont peur d'investir à cause, notamment, des changements fréquents de lois. Il faut donner des garanties aux investisseurs. Ce n'est pas seulement une affaire d'avantages fiscaux et parafiscaux. On est toujours dans une économie dirigée. Le mode de paiement des importations est imposé. Pour recruter, il faut passer par l'Anem ...

Quelles sont les difficultés auxquelles vous êtes confrontés ?

Nous n'avons aucune protection. Nous dépendons de n'importe quel agent de l'administration. Pour un point, une virgule qui manque dans un document, l'administration peut nous bloquer. L'administration voit l'entreprise comme un adversaire. Pour avoir un permis de construire, nous avons attendu 18 mois. Nous avons demandé l'installation d'une gare ferroviaire pour pouvoir utiliser le train pour le transport des marchandises, on nous a demandés de participer financièrement à sa réalisation. Nous avons été obligés de réaliser le réseau d'assainissement, de payer les poteaux d'électricité, etc.

La dévaluation du dinar a-t-elle impacté vos coûts de production ?

Bien sûr. En plus de la dévaluation du dinar, nous faisons face à l'augmentation du prix de la matière première. Nous souhaitons que le gouvernement autorise les entreprises à acheter des devises à terme auprès des banques. Cela nous permettra de mieux maîtriser nos coûts et de se prémunir contre les hausses des prix des matières premières. Aujourd'hui, nous prenons beaucoup de risques avec la fluctuation du change et la congestion des ports, où les bateaux attendent parfois 45 jours pour décharger. Dans le monde entier, les entreprises travaillent à flux tendu. En Algérie, nous sommes obligés d'avoir des stocks, ce qui se répercute sur nos prix. Il faut savoir que, si un entrepreneur réussit en Algérie, il peut réussir partout dans le monde. D'ailleurs, nous sommes démarchés par des pays comme le Canada et la France pour investir chez eux.

Et si le gouvernement vous demande de faire des propositions pour la prochaine loi de finances ...

Je ferai quatre propositions. La première est de permettre aux opérateurs d'acheter des devises à terme pour maîtriser les coûts. La deuxième est d'autoriser les

entreprises à investir à l'étranger. La quatrième est de rétablir la confiance entre le privé et le gouvernement.

Est-ce que vous envisagez d'introduire votre entreprise en bourse ?

Nous l'envisageons à partir de 2015, avec la sortie du fond d'investissement Maghreb Investissement qui détient 40% de Général Emballage.

Selon cet entretien, le directeur général de générale emballage nous parle de la raison de la création de sa société, qui est née d'un besoin de remplacer les caisses en plastique par des caisses en carton pour l'emballage des boites de yaourts. Comment sa société a réussi à s'imposée sur le marché algérien, elle a eu beaucoup de bénéfices depuis 2007 en 2013 où ils ont réalisé un chiffre d'affaires d'environ 9,2 milliards de dinars en 2014, ils ont investi prie de 9 milliards de dinars depuis sa création. Selon M^e Batouche, les exportations hors hydrocarbures algériennes n'arrivent toujours pas à se positionner sur le marché international parce que nos produits ne sont pas compétitifs, et que nous achetons les matières premières aux même prix que nous concurants européens qui gagnent beaucoup plus dans leur exportations ; Et que la recette de l'énergie que gagne l'Algérie là perdre en productivités. Il ajoute que la main d'œuvre algérienne non qualifier est un handicap pour les exportations hors hydrocarbures, ainsi les droits de douane et le transport maritime élevés et les ports saturé ; empêche de créer des structures à l'étranger pour stocker leur produits, car pour pouvoir exporter à l'Europe il faut des bateaux et des structures sur place pour répondre à la demande des clients. Ce que les entreprises algériennes ne peuvent pas le réaliser car le gouvernement algérien n'autorise pas à ces dernières d'investir à l'étranger.

En somme, cette étude nous a permis de confirmer que les entreprises exportatrices se servent peu des aides initialement mises à leur disposition. En effet, les résultats auxquelles nous sommes parvenus montrent que la grande majorité des entreprises agro-alimentaires exportatrices ou pas exportatrices ne bénéficie pas des programme

de support, certains affirment que les dispositifs public est l'objet de bureaucratie et de complexité des procédures, il est donc loin d'être complètement opérationnel.

Ainsi, on relève que de nombreuses entreprises souffrent surtout des contraintes internes sérieuses auxquelles il est prioritaire de s'attaquer pour pouvoir ensuite faire face à des contraintes externes.

Enfin, compte tenu de faible engagements de nos entreprises sur le marché mondial, et à partir de ces entretiens on peut dire que l'Etat est le premier responsable des difficultés que rencontrent nos entreprises à l'internationalisation. Les autorités algériennes ne cèdent pas aux besoins des entreprises exportatrices et elles freinent son développement à l'étranger car elle refuse ou elle met du temps pour réaliser leurs objectifs. Alors le gouvernement algérien serai bien aviser de consentir d'importants efforts pour renforcer le potentielle des entreprises réellement exportatrices et faire émerger celles potentiellement exportatrices, car il reste beaucoup de chemin à faire pour rendre l'accompagnement disponible plus efficace et répondre à leur demandes et besoins.

Conclusion générale

L'ouverture commerciale est une condition nécessaire au développement comme elle est expliquée par les théories du commerce internationale parce qu'elle permet d'obtenir, en contrepartie, un accès aux marchés des pays riches et d'acheter les biens d'équipement nécessaires au développement. Cependant, elle peut aussi empêcher la diversification progressive du tissu productif national, soumis à la concurrence des producteurs plus efficaces du reste du monde, à travers le phénomène de l'échange inégal. Chaque État doit donc mettre en œuvre des politiques commerciales adaptées, en édifiant des stratégies commerciales internationale, en matière de formation et de développement des infrastructures.

Nous avons tout au long de notre travail tenté d'analyser la politique de soutien aux exportations hors hydrocarbures établie par le gouvernement algérien. En effet, des signes de bonne volonté en la matière semblent surtout apparaître lors des différentes assises nationales ayant pour préoccupation majeure la promotion des exportations hors hydrocarbures et le soutien des entreprises exportatrices.

Nous avons vu dans le deuxième chapitre de ce travail que les exportations hors hydrocarbures en Algérie sont soutenues par de nombreux organismes, facilitations accordées à l'accompagnement des entreprises exportatrices, pour faciliter leur pénétration sur le marché mondial. Malgré toutes ses aides, les entreprises se plaignent toujours car elles ne bénéficient pas de toutes ses promotions et elles n'arrivent toujours pas à s'internationaliser.

La faiblesse des exportations hors hydrocarbures semble liée avant tout à un marché interne beaucoup plus rémunérateur et moins risqué que l'exportation. Bien sûr ce phénomène se dédouble et est expliqué par de nombreux obstacles au bon fonctionnement et au développement des entreprises, obstacles auxquels n'échappent pas les entreprises exportatrices ou candidates à l'exportation. Les pouvoirs publics n'ont pas non plus de stratégie, ou tout au moins de programme

d'action clair, pour dynamiser les exportations, maintenant ainsi l'incertitude des entreprises sur les résultats de leurs efforts à l'exportation.

Les résultats de nos cas d'étude ont pu mettre en lumière certaines réalités relatives à l'activité d'exportation de certaines entreprises. Ces dernières souffrent de plusieurs contraintes liées aux compétences/ressources qu'elles disposent. Celles-ci les contraignent de renforcer une stratégie à l'export.

Cependant, malgré la présence de ses contraintes, les entreprises notamment celles de notre cas d'étude, ont montré leur intérêt et leur volonté de consolider leur présence dans la durée sur le marché étranger (à l'exception de Tchén-Lait bien sûr).

En outre, les résultats des entretiens ont fait ressortir l'existence d'un décalage entre le discours des pouvoirs publics en matière d'encouragement des exportations hors hydrocarbure et la réalité telle qu'elle est vécue par les opérateurs économiques concernés. Cela car les dispositifs et les mesures incitatives à l'export ont fait valoir l'inadaptation de ceux-ci aux besoins réels et attentes des entreprises exportatrices ciblées.

La lecture des entretiens nous a permis de comprendre le fonctionnement de leurs activités et l'organisation de l'activité d'exportation. Les résultats de notre analyse nous permettent d'avancer que l'Algérie possède les ingrédients de base pour que ces entreprises puissent exporter une partie de leur production. Seulement, les entretiens ont mis en évidence plusieurs contraintes à l'exportation de leurs produits :

- La complexité des procédures administratives ;
- Les droits de douane sont complexes.

Enfin nous avons vu au travers de ces entretiens que c'est avec un réel encouragement de l'Etat et de ses institutions, en mettant en place des actions de promotion plus volontaristes que nos entreprises puissent intégrer l'activité de

l'exportation dans leurs objectifs stratégiques. Ainsi, il est capital que cette fermeture stratégique et spécifique à l'exportation puisse faire une partie intégrante aussi bien dans la politique de promotion que dans les programmes de mise à niveau de ces entreprises, cela aiderait enfin au processus d'enracinement et de promotion de la culture d'exportation au sein des entreprises nationales, qui pour le moment manquent d'appétence pour s'ouvrir sur les marchés étrangers.

Annexes

Annexe n°1 : Evolution du commerce extérieur algérien sur la période : 2005-2013

Valeurs en million USD

Valeur en millions USD	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
EXPORTATIONS HORS HYDRO-CARBURES	1099	1158	1332	1937	1066	1526	2062	2062	2165
EXPORTATIONS HYDROCARBURES	43937	43456	58831	77361	44128	55527	71427	69804	63758
TOTAL DES EXPORTATIONS	45036	54613	60163	79298	45194	57053	73489	71866	65917
IMPORTATIONS	20 048	21 456	27 631	39 479	39 294	40 473	47 247	47490	54852
BALANCE COMMERCIALE	24 989	33 157	32 532	39 819	5 900	16 580	26 242	24376	11065

Source: CNIS (Centre National sur l'Information Statistiques des Douanes).

Annexe n°2 : Droits de douanes moyens par groupe de produits applicables dans le cadre de l'accord d'association avec l'UE (unité USD)

GU : Groupe d'utilisateur	Taux de droit de douane initial	Taux de droit de douane dans les accords	Baisse (%)
1-Alimentation	6,0	5,2	-13%
2-Energie et lubrifiants	15,2	0,4	-97%
3-Produits bruts	8,6	7,3	-15%
4-Matière premières	14,3	0,1	-100
5Demi-produits	10,8	7,4	-31%
6biens d'équipement agricoles	15,4	9,6	-38%
7 Bien d'équipement industriels	14,5	10,6	-27%
8-Bien de consommation	11,9	7,9	-34%
Ensemble de l'économie	11,0	7,4	-33%

Source : BENABDALLAH Y, BOUMGHER : « Ouverture commercial et compétitivité de l'économie : Un essai de mesure de l'impact des accords d'association sur les prix à la production et les prix à la consommation », www.femise.org

Annexe n°3 : l'évolution des exportations algérienne sur la période : 2000-2013

Unité USD

Groupe d'utilisateur	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Alimentation	32	28	35	48	59	67	73	88	119	113	315	355	315	402
Energie et lubri- fiants	21419	18484	18098	23939	31302	45094	53429	58831	77361	44128	55527	71427	69804	63752
Produits bruts	44	37	51	50	90	134	195	169	334	170	94	161	168	109
Demi-produits	465	504	551	509	571	651	828	993	1384	692	1056	1496	1527	1610
Biens d'équip.Agr	11	22	20	1	-	-	1	1	1	-	1	-	1	
Biens d'équip.Ind	47	45	50	30	74	36	44	46	67	42	30	35	32	27
Bien de consom	13	12	27	35	14	19	43	35	32	49	30	15	19	17
Total E.H.H	612	648	734	674	781	907	1184	1332	1937	1047	1530	202	2062	2165
Total des exporta- tions	22031	19132	18825	24612	32083	64001	64613	60163	79298	45194	57053	73489	71866	68082

Annexe n°4 : l'évolution des importations algériennes sur la période : 2000-2013

Unité: Millions USD

Group d'utilisateur	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Alimentation	2415	2395	2740	2678	3597	3587	3800	4954	7813	5863	6058	9850	9022	9580
Energie et lubrifiants	129	139	145	114	173	212	244	324	594	549	955	1164	2078	4340
Produits bruts	428	478	562	689	784	571	842	1325	1394	1200	1409	1783	1839	1832
Demi-produit	1655	1872	2336	2857	3645	40	88	4934	7105	10014	10165	10098	10685	11223
Biens d'équip. Agri	85	155	148	129	173	160	96	146	174	233	341	387	330	506
Biens d'équip. Indu	3068	3435	4423	4955	7139	8452	8528	8534	13093	15139	15776	16050	13604	16 172
Biens de consommation	1393	1466	1553	2112	2798	3107	3011	5243	6397	6145	5836	7328	9997	11 199
Total	9173	9940	12007	13534	18309	20357	21456	27631	39479	39294	40473	47247	47490	54 852

Source : www.algex.dz/rubrique « Statistiques ».Source : www.algex.dz/Rubrique « statistiques ».

Bibliographie

OUVRAGES

-Bensidou, A. Chevalier : « Europe Méditerranée : le pari de l'ouverture. », Edition. Economica, 1996

-GILBERT Abraham-Frois, GUY Caire : « *dictionnaire d'économie* », DALLOZ, 2^{ème} édition, paris, 2002

-GUILLOCHON Bernard, KAWECKI Annie : « économie international : « commerce et macroéconomie », Edition Dunod, Paris, 2003.

-MERCIER-SUISSA c, et BOUVERET- RIVAT c : « l'essentiel des stratégies d'internationalisation des entreprises. », Gualino Editeur, EJA, Paris, 2007

-MICHEL Rainelli : « le commerce international. », 9^{ème} édition, la découverte.

- MUCCHIELLI J.L, Mayer T : « Economie internationale. » Edition, Dollaz, Paris, 2005.

-NYAHOHO, EMMANUEL Proulx, PIERRE Paul : COMMERCE INTERNATIONAL « théories, politiques et prospection industrielle. » Québec, presse de l'université de Québec, 2000.

Articles et revues :

-Algex : « Impact de l'accord d'adhésion à la zone arabe de libre échange sur le commerce extérieur algérien », décembre 2009.

-Article du ministre de commerce, dimanche 10 février 2013.

-Ati T, « les exportations hors-hydrocarbures algériennes », à l'occasion de la tenue de la convention France Maghreb, paris les 5 et 6 février 2008.

-Bentahar K, Direction Générale des Douanes, « les facilitations douanières et le statut de l'opérateur économique agréé »,

-Diagnostic de la réglementation des exportations hors hydrocarbures, étude réalisée par ECotechnics pour l'ANEXAL et la SFI, mars 2004.

-DIEMERE : cours « ECONOMIE GENERALE », 3ème PARTIE : « LES MOTEURS DE LA CROISSANCE », CHAPITRE 11, « LES ECHANGES EXTERIEURS ».

-H.Benissad : « la réforme économique en Algérie ou l'indicible ajustement structurel. », OPU, Alger, 1991.

-H.Benissad : « Algérie : restructurations et réformes économiques (1979-1993) », OPU, Alger, 1994.

-L.Mimoune et K.Kheladi : « partenariat algérien-union européenne et mise à niveau des entreprises algériennes. », colloque « économie, méditerranée-monde arabe », université Galatasaray, Istanbul, Turquie, 26 et 27 mai 2006.

-M.Cincera, DEUXIEME PARTIE : LES FONDAMENT THEORIQUE DE L'INTEGRATION ECONOMIQUE, économie de l'intégration européenne. Les théories traditionnelles du commerce international : les principaux auteurs classiques (A. Smith, D. Ricardo, S. Mill) et néoclassiques (Heckscher, Ohlin, Samuelson).

-Milan VUJISIC, Professeur agrégé d'Economie et Gestion

Economie internationale, les nouvelles théories de l'échange international : « le dynamisme de la spécialisation.

-Problèmes rencontrés, besoins et attentes des exportateurs, rapport principal, février 2004, IFC (international finance corporation).

-Rapport de l'OMC : l'avantage comparatif ? « C'est sans doute la théorie la plus brillante de la science économique.

-Selon le ministre du commerce, Mustapha Benbada lors d'une journée d'information et de sensibilisation sur la levée des barrières tarifaires pour les produits industriels et le démantèlement tarifaire pour les produits agricoles, 28 août 2012.

-Tahar Ben Marzouk : cours, « économie international », Institut de Financement du Développement du Maghreb Arabe, 26^{ème} promotion, 2008

-Y. Ben Abdallah, « l'économie Algérienne entre réformes et ouverture : quelle priorité ? », colloque enjeux économiques, sociaux et environnementaux de la libéralisation commerciale des pays du Maghreb et du proche orient », Rabat/Maroc, 19 et 20 octobre 2007.

Mémoires et thèses :

-ARROUCHE Nacéra : »Essai d'analyse de la politique de soutien aux exportations hors hydrocarbures en Algérie : contraintes et résultat. ».mémoire en vue d'obtention de Magister en Science Economiques, option Economie et Finance International, université de tizi -ouzou, 2014.

-KENNANI Imane, LAHMAR Rima : l'analyse des politiques commerciales étudiées en Algérie depuis l'indépendance jusqu'à 2012. », Mémoire de fin de cycle en vue de l'obtention du diplôme de master en science commerciale, université de Bejaia, 2013

-Lefgoum Samia, quelles stratégies pour les entreprises Algériennes dans le cadre des exportations hors hydrocarbures ?, mémoire en vue de l'obtention du diplôme de magister en Sciences Economiques, option Management des entreprises, université de Tizi-Ouzou, 2012.

-MOULOU Y, 2010, Entreprenariat et innovation : Essai d'analyse du rôle de l'innovation dans la dynamique entrepreneuriale de la wilaya de Bejaïa, mémoire de magister, université de Bejaïa, P160.

-R. BOUGHIDE NE : « les accords d'association euro-méditerranéens : quel impact sur le développement, cas de l'Algérie ». mémoire de magister soutenu à l'université de Bejaïa, en 2007.

Références législatives et réglementaires

Lois n° 04-174 du 12/06/2004.

Loi de finances pour 1996

Décret n° 96-235 du 02/juin/1996.

Loi n° 96-06 du 01 janvier 1996

Décret n°96-93 du 03/03/1996

Décret n°90/31 du 24/12/1990

Règlement n° 91/13 du 14/08/1991

Règlement n° 95/07 du 23/12/1995

Règlement n° 92/04 du 22/03/1992

Instruction n°07/2002 du 6/12/2004

Instruction n° 22/94 du 12/04/1994

La loi n°79-07 du 21 /07/ 1979

La décision n°05 et n°06 du 03 /02/ 1999

La décision n° 04 et n°16 du 03 /02/19994

Articles 174 à 185 du code des douanes

Références web

-www.douane.gouv.dz.

-www.algex.dz.

-www.caci.dz

-www.cagex.dz

-www.commerce exterieur.gouv.fr.

-www.exportateur-algerie.org.

-www.minicommerce.gov.dz.

-www.optimexport-dz.org.

-www.radioalgerie.dz.

-www.ons.dz.

-www.cnis.dz.

-www.anexal.dz.

Table des illustrations

Figure 1 : Evolution du commerce extérieur (2013-2014)	34
Figure 2 : Part de l'IAA dans la production nationale en 2010	72
Figure 3 : Evolution des exportations nationales des produits agro-alimentaires	73
Figure 4 : Evolution de la part des exportations alimentaires dans la totalité des exportations hors hydrocarbures	74
Figure 5 : Evolution annuelles des importations de la filière agro-alimentaire	75
Tableau 1 : Fiche synthétique de l'économie algérienne en 2012	32
Tableau 2 : Les échanges extérieurs de l'Algérie durant la période 2013-2014 (en millions de DA) ...	33

Table des matières

Dédicaces et remerciements	II
Liste des Abréviations	V
Sommaire	VII
Introduction générale	1
Chapitre 1 : Les théories du commerce international	5
Section 1 : Les théories traditionnelles du commerce internationales	6
1. La doctrine de mercantiliste	7
2. La théorie classique et néoclassique du commerce international	8
2.1. La théorie de l'avantage absolu d'Adam Smith	8
2.2. La théorie de l'avantage comparatif	10
2.3. Le modèle de dotation factorielle ou la théorie de HOS	12
3. La théorie marxiste	14
4. La théorie keynésienne	15
5. La protection des « industries dans l'enfance » ou le protectionniste éducatif (F. List)	15
6. Le protectionnisme défensif de Nicolas Kaldor.....	15
7. La théorie de l'échange inégal	16
Section 2 : Les nouvelles théories du commerce internationale	17
1. Les fondements de la nouvelle théorie	18
1.1. Les rendements d'échelle croissants	18
1.2. La différenciation du produit.....	20
2. La théorie de la dotation en néo- facteurs de Leontief	22
3. La théorie de cycle de vie du produit de Vernon	22
4. La théorie du commerce international de Paul Krugman	25
5. La théorie de l'écart technologique	26
Chapitre 2 : Les politiques de promotion des exportations hors hydrocarbures en Algérie .31	
Section 1 : Dispositifs d'aide et de facilitation des exportations hors hydrocarbures	32
1. État des lieux du commerce extérieur de l'Algérie :.....	32
2. Le commerce extérieur algérien	33
2.1. Depuis l'indépendance jusqu'au milieu des années 1980.....	35
2.2. Du milieu des années 80 à la fin des années 1990.....	36
Section 2 : Les organismes d'appui aux exportations hors hydrocarbures	44
1. Office Algérien de promotion du Commerce Extérieure (ALGEX)	44
2. Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX).....	45
3. Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (FSPE)	47
4. La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI)	48
5. La société Algérienne des FOIRES ET EXPOSITIONS (SAFEX)	49
6. L'Association Nationale des Exportateurs Algériens (ANEXAL) :	50
7. Le couloir vert.....	52
Section 3 : Avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures	52
1. Les avantages fiscaux	52
1.1. Exonération en matière d'impôts directs.....	53

1.2. Exonération en matière de taxes sur le chiffre d'affaires	53
2. Contrôle des changes.....	54
2.1. Délai de rapatriement.....	54
2.2. Rétrocession des recettes d'exportation	54
3. Régimes douaniers suspensifs à l'exportation	55
3.1. L'entrepôt des douanes	55
3.2. Admission temporaire.....	55
3.3. Réapprovisionnement en franchise.....	56
3.4. Exportation temporaire	56
4. Les accords préférentiels.....	57
4.1. L'accord d'Association avec l'Union Européenne	57
4.2. Le processus d'adhésion à l'OMC	59
4.3. L'adhésion à la zone arabe de libre échange (ZALE)	60
4.4. Le bénéfice du Système Généralisé de Préférence accordé par les Etats-Unis depuis l'année 2004.....	61
4.4. L'Accord bilatéral algéro-jordanien en vigueur depuis 2000.....	61
4.5. Les conventions entrant dans le cadre de l'accord.....	61
5. Perspectives futurs.....	61
5.1. Le report du démantèlement tarifaire entre l'Algérie et l'UE	61
5.2. Lancement du programme de formation à l'exportation, à l'école Algérienne supérieure de l'exportation	62
Section 3 : Les limites des politiques publiques de soutiens aux exportations hors hydrocarbures	63
1. Les institutions d'appuis.....	63
1.1. PROMEX (office algérien de promotion de commerce extérieur) :	64
1.2. Le FSPE (fonds spécial pour la promotion des exportations)	64
1.3. La CAGEX (compagnie algérienne d'assurances et de garantie des exportations)	65
1.4. La SAFAEX (société algérienne des foires et des expositions)	65
1.5. La CACI (chambre algérienne du commerce et de l'industrie)	65
2. Les accords préférentiels.....	66
2.1. L'impact de l'accord d'association algie-union européenne sur les exportations hors hydrocarbures.....	66
2.2. Impact de l'accord d'adhésion à la ZALE sur le commerce extérieur algérien	66
Chapitre 3 : Les entraves au développement des exportations hors hydrocarbures	69
Section 1 : Présentation générale de l'industrie alimentaire	69
1. La place de l'IAA dans l'économie algérienne.....	70
2. Réglementation propre au commerce de produits agroalimentaires.....	70
Section 2 : Evolution de la filière agro-alimentaire en Algérie	71
1. Le poids de l'IAA dans l'économie nationale	71
1.1. La part de l'industrie agro-alimentaire(IAA) dans la production nationale	71
1.2. Les exportations nationales des produits agro-alimentaires (2000-2012)	72
1.3. Evolution de la part des exportations alimentaires dans les exportations globales et celle des hors hydrocarbures (2008-2012)	73
2. Les importations nationale de la filière agro-alimentaire (2000-2012).....	75
Section 3 : Les contraintes liées au développement des exportations agroalimentaires de la wilaya de Bejaia	76
1. Portrait du secteur agro-alimentaire de la wilaya de Bejaïa et organisation de l'enquête	76
2. Etude de cas.....	78

2-1-Cas de l'entreprise TCHIN-LAIT	78
2-1-1-Présentation de l'entreprise TCHIN-LAIT CONDIA	78
2.1.2. Entretien avec le président général de tchin-lait M ^e Fawzi berkati.....	79
2-2-Cas de l'entreprise Cevital	88
2.2.1. Présentation de Cevital.....	88
2.2.2. Entretien avec ISSAD RABRAB le présidant général de civilal :	89
2.3. Cas de général emballage	94
2.3.1. Présentation de Général Emballage	94
2.3.2. Entretien avec Ramdane Batouche, P-DG de Général Emballage	95
Conclusion générale	101
Annexes	104
Bibliographie	108
Table des illustrations	113
Table des matières	114