

Université Abderrahmane Mira-Bejaia

Faculté des Sciences Economique, Sciences de Gestion et Sciences Commerciales
Département des Sciences Commerciales

Mémoire de fin de Cycle

Pour l'obtention du diplôme de master en Sciences Commerciales
Option : Commerce International et Logistique

Thème :

Soutien à l'exportation Hors-Hydrocarbures : Cas d'exportation des produits IFRI

Réalisé par :

- OUAGLAL Yasmine
- MOUSSAOUI Sabrina

Encadreur : KHIDER Abdelkrim

Membre du Jury :

- Mr BENNACER Naserddine
- MR ABBACI Ayoub

Promotion 2020 / 2021

Remerciements

Remerciements :

*Nous tiendrons a remercié avant tout le **Bon dieu** pour nous avoir donné le courage, la volonté et les moyens de mener ce travail.*

On tient à exprimer notre profonde gratitude et nos sincères reconnaissances à Mr. KHIDER A , pour avoir accepté de diriger ce travail, aussi pour son encadrement d'excellence, sa bienveillance, ses suggestions et ses précieux conseils tout au long de notre travail.

Notre gratitude s'adresse à l'ensemble du personnel du « département commercial » de Bejaia Logistique, en particulier notre encadreur Mr H. AZZOUG Malgré son travail ils nous a consacré du temps, en mettant à notre disposition les informations nécessaires pour l'accomplissement de notre cas pratique.

Nous remercions également les membres du jury d'avoir accepté de lire et de juger ce travail.

En fin nous remercions toute personne ayant contribué à la réalisation de ce manuscrit de proche ou de loin.

Dédicaces

Je dédie ce travail :

A Mes très chers parents ;

Vous êtes toujours là a mes cotés pour me soutenir ; a m'encourager dans chaque décision et d'être l'épaule solide; l'œil attentive à tout moments ; chanceuse d'avoir de très bon amis et de magnifique parents comme vous que dieu vous protèges.

A ma sœur thinhinane et mon frère yacine ;

On est élevé par de bon parent qui nous a donné la chance d'avoir cette adorable relation entre frère et sœur.ils nous appris d'être la l'un vers l'autre restant toujours comme ca.

A mes chères cousines et cousins ; nawel, ania, djilali et a tous mes petits princes; younes amir et samy.

A mes oncles et tantes soit coté paternelle ou bien maternelle

Et je dédie exceptionnellement mes deux oncles hafid que je considère comme le deuxième papa pour moi et mouhand-laid qui est un autre grand-père a moi.

A mes deux grand-mère aicha et malika.

A la mémoire de mon grand- père MAKHLOUF et mon arrière grand-mère ZAHRA;
Que dieu vous accueille dans son vaste paradis.

A mes chers copines ; yasmine ; sihem ; nawel, sarah et assia

Et a tous mes amis sans exceptions

Et enfin

A ma chère amie et binôme yasmine ;

Un remerciement particulier et sincère pour tous les efforts fournis. Tu as toujours été présente. Que ce travail soit un témoignage de ma gratitude et mon profond respect. Et pour tous les bons moments qu'on a passés ensemble, ta patience, et ta persévérance ce fut un plaisir de travailler avec toi.

Et à tous ceux que j'aime et qui m'aime

Moussaoui sabrina

Dédicaces

Je dédie ce travail :

A Ma très chère mère ;

Tu représentes pour moi le symbole de la bonté par excellence, la source de tendresse et l'exemple du dévouement qui n'a pas cessé de m'encourager et de prier pour moi. Tu as fait plus qu'une mère puisse faire pour que ses enfants suivent le bon chemin.

Je te dédie ce travail en témoignage de mon profond amour. Puisse Dieu, le tout puissant, te préserver. Je t'aime maman.

A la mémoire de mon Père ;

C'est avec un cœur pincé que je te dédie ce modeste travail, qui est le fruit de tes sacrifices. Rien au monde ne vaut les efforts fournis jour et nuit pour mon éducation et mon bien être. Je t'aime papa, repose en paix. Ainsi qu'un la mémoire de ma grand- mère celle qui ma éduqué et aimer comme sa propre fille même plus , que dieu t'accueille dans son vaste paradis .

A ma sœur et mon frère ;

Ma chère petite sœur présente dans tous mes moments d'examens par son soutien moral et ses belles surprises sucrées, Je te souhaite un avenir plein de joie, de bonheur, de réussite et de sérénité, un simple sourire de toi me fait toujours rappeler pourquoi je suis là. Et à toi mon cher petit frère qui le soleil de ma vie , que dieu vos protèges .

A mes chères tantes et à mon oncle

A tous mes cousines et cousins

A mes chers amis sans exceptions

Et enfin

A ma chère amie et binôme Sabrina ;

Un remerciement particulier et sincère pour tous les efforts fournis. Tu as toujours été présente. Que ce travail soit un témoignage de ma gratitude et mon profond respect. Et pour tous les bons moments qu'on a passés ensemble, ta patience, et ta persévérance ce fut un plaisir de travailler avec toi.

Et à tous ceux que j'aimes et qui m'aime

OUAGLAL Yasmine

Liste des abréviations

- **ALGEX** : Agence Nationale de Promotion du Commerce Extérieur.
- **ANEXAL** : Association Nationale des Exportateurs Algériens.
- **ATA** : Admission Temporaire
- **BADR** : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural ;
- **BDL** : Banque de Développement Local ;
- **BEA** : Banque Extérieure d'Algérie ;
- **BNA** : Banque Nationale d'Algérie ;
- **CNMA** : Caisse Nationale de Mutualité Agricole ;
- **CPA** : Crédit populaire d'Algérie ;
- **CACI** : Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie.
- **CAGEX** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations.
- **CMC** : conseil de la monnaie et du crédit.
- **CAAR** : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance ;
- **CAAT** : Compagnie Algérienne d'Assurance Totale ;
- **CCR** : Compagnie Centrale de Réassurance ;
- **COFACE** : Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur.
- **CII** : Code des impôts indirecte
- **ENA** : le Standard du Commerce International ;
- **EURL** : Entreprise unipersonnelle à Responsabilité Limité.
- **EPAL** : Entreprise Portuaire d'Alger ;
- **FSPE** : Fonds Spécial de Promotion des Exportations ;
- **FMI** : Fonds Monétaire International ;
- **FSPE** : Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations ;
- **FOB** : Free On Bord ;
- **HH** : Hors Hydrocarbures ;
- **IBS** : Impôts sur les Bénéfices des Sociétés ;
- **IRG** : de l'impôt sur le revenu global ;
- **NAED** : North Africa Entreprise Development
- **OMC**: Organisation Mondiale de Commerce.
- **ONAFEX** : l'Office National des foires et expositions ;
- **OEA** : Le Statut de l'Opérateur Economique Agrée ;
- **PME** : Petite et Moyenne Entreprise.
- **SAA** : Société Algérienne d'Assurance ;
- **SARL** : Société à Responsabilité Limitée.
- **SFI** : La Société financière internationale
- **SGP** : système généralisé de préférence commerciale avec les USA
- **SNC** : Société au Collectif.
- **SPA**: Société Par Actions.
- **TPD** : titre de passage en douanes
- **TAP** : Taxe sur l'Activité Professionnelle.
- **TCA** : Taxe sur le Chiffre d'Affaires.
- **TVA** : Taxe sur la Valeur Ajoutée.
- **TIC** : Taxe Intérieure de Consommation ;
- **UE**: Union Européenne.
- **USD**: Dollar Américain.
- **USA**: United States of America.
- **SARL**: société à responsabilité limitée
- **DA** : Dinars Algérien

LISTE DES TABLEAUX

- **Tableau N°01** : Evolution de soldes de la balance commerciale algérienne durant la période 1910-1961 (en milliers de francs courants).....06
- **Tableau N°02**: Evolution du commerce extérieur en Algérie de (1980 à 2005); (Valeur en millions de dollar US).....09
- **Tableau N°03**: Evolution du commerce extérieur en Algérie au cours des années (2005/2016); (Unité Millions USD)..... 12
- **Tableau N°04**: Evolution du commerce extérieur en Algérie au cours des années (2017/2020); (Unité Millions USD).....14
- **Tableau N°5**: évolution des importations par groupes d'utilisations (part en valeurs en million).....22
- **Tableau N° 06**: Evolution des exportations : (Part en %, valeur en millions).....25
- **Tableau N°07** : L'évolution des exportations par groupes d'utilisations (Parts en % ; Valeur en millions).....26
- **Tableau N°08**: L'évolution de la balance commerciale de l'Algérie; (valeur en millions)..28
- **Tableau N°09** : L'évolution des exportations hors hydrocarbures en Algérie de 2011 à 2020 (en millions USD)..... 29
- **Tableau N°10**: L'évolution des principaux produits Hors hydrocarbures exportés.....32
- **Tableau N°11** : principaux fournisseur commerciaux de l'Algérie :(parts en %, valeurs en millions de USD).....34
- **Tableau N°12**: principaux pays clients de l'Algérie (parts en % ; Valeurs en millions USD).....36
- **Tableau N°13**: la fiche technique de la SARL IBRAHIM et FILS ‘‘ IFRI’’70
- **Tableau N°14**: les filiales de la SARL IBRAHIM et FILS ‘‘ IFRI’’71
- **Tableau N°15** : L'évolution du chiffre d'affaire de l'entreprise IFRI (milliard de DA)72
- **Tableau N°16** : l'eau minérale naturelle ‘‘ IFRI’’.....74
- **Tableau N°17**: les eaux minérales fruitées de la SARL IFRI.....74
- **Tableau N°18** : les sodas de la SARL IFRI.....75
- **Tableau N°19** : les boissons isotoniques de la SARL IFRI.....76
- **Tableau N°20** : les concurrents de l'entreprise IFRI.....77
- **Tableau N°21** : les fournisseurs locaux de l'entreprise IFRI.....77
- **Tableau N°22** : les fournisseurs internationaux de l'entreprise IFRI.....78
- **Tableau N°23** : L'évolution des effectifs de l'entreprise IFRI.....81
- **Tableau N°24**: L'évolution des taux de croissance des ventes d'Ifri sur le marché national durant (2018-2021).....87
- **Tableau N°25** : Evolution des exportations d'Ifri durant (2017 – 2021) (millions de DA)..88
- **Tableau N°26**: Évolution des ventes d'Ifri à l'export (nombres de conteneurs)89

Liste des figures :

- **Figure N°01** : l'évolution de solde la balance commerciale Algérienne période 1936-1961(en milliers de francs courants).....07
- **Figure N°02**: Evolution du commerce extérieur en Algérie de 1980 à 2005(Valeur en millions de dollar US)10
- **Figure N°03** : Evaluation du commerce extérieure en Algérie au cours des année (2005/2016) ;(unité millions USD)13
- **Figure N°4** : Evolution du commerce extérieur en Algérie au cours des années (2017/2020) ;(Unité Millions USD).....15
- **Figure N°5** : Répartition des importations par groupe d'utilisation.....23
- **Figure N°06** : Evolution des exportations (11 mois 2019/ 11 mois2020).....25
- **Figure N°7** : Figure N°07 : exportations hors hydrocarbures par groupe de produits.....27
- **Figure N°8** : Figure N°08 : évolution de la balance commerciale de l'Algérie.....28
- **Figure N°9** : figure N°09:évolution des exportations période : année 2011 à 2020;(en millions USD)29
- **Figure N°10** : évolution des principaux produits Hors hydrocarbures exportés.....33
- **Figure N°11** : Les parts des principaux fournisseurs35
- **Figure N° 12** : principaux pays clients de l'Algérie (parts en % ; Valeurs en millions USD).....37
- **Figure N° 13** : évolution du chiffre d'affaire de l'entreprise IFRI.....72
- **Figure N°14** : évolution des effectifs de l'entreprise IFRI.....81
- **Figure N° 15** : Evolution des taux de croissance des ventes d'Ifri sur le marché national durant (2018-2021).....88
- **Figure n° 16**: Evolution des ventes d'Ifri à l'export de 2017 à 2021 (millions de DA).....89
- **Figure N°17** : Évolution des ventes d'Ifri à l'export (nombres de conteneurs).....90

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 01 :Le commerce extérieur en Algérie	4
Introduction du chapitre	4
<i>Section 1</i> : l'évolution de commerce extérieur en Algérie	5
<i>Section 2</i> : Les exportations hors-hydrocarbures en Algérie	21
Conclusion du chapitre	38
Chapitre 02 : Les exportations hors-hydrocarbures en Algérie : Dispositifs de promotion et facilitations	39
Introduction du chapitre.....	39
<i>Section 1</i> : Les organismes de promotion des exportations hors hydrocarbure.....	40
<i>Section 2</i> : Facilitations et avantages accordés aux exportations hors-hydrocarbures	54
Conclusion du chapitre	68
Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI	69
Introduction du chapitre	69
<i>Section 1</i> : Présentation de l'organisme d'accueil.....	69
<i>Section 2</i> : Evolution des exportations d'Ifri et le rôle des subventions de l'Etat	86
Conclusion du chapitre	93
Conclusion générale	94

Introduction générale

Dans un monde de plus en plus ouvert, l'activité d'exportation est devenue une nécessité vitale, et constitue l'un des principaux piliers de développement économique d'un pays. En Algérie, l'enjeu de la construction de l'après pétrole et la diversification des exportations devient plus que jamais la première préoccupation du pays dans un contexte caractérisé par une réduction progressive des recettes d'exportation des hydrocarbures du pays.

Depuis l'indépendance, les hydrocarbures constituent une part fortement essentielle des exportations algériennes, en effet ils contiennent la part la plus importante des exportations globale. Les hydrocarbures représentent une part de 90.62% en 2020¹ du volume global des expéditions algériennes à l'international. En revanche, les exportations hors hydrocarbures demeurent marginales avec une part de 9,38% du total des exportations.

Pour ce faire, il est primordiale pour l'Algérie de promouvoir les exportations hors-hydrocarbures afin de garantir les moyens de paiement face aux devises étrangères. Toute baisse de la valeur exporté en hydrocarbure affecte négativement et directement la valeur du dinars algérien sur le marchés de change ; En 2020 la moyenne des cours de pétrole à baisser de -35 % , et cela affaiblit son pouvoir d'achat sur les marchés de l'importation , et par conséquence il affaiblit le pouvoir d'achat du peuple algérien . Pour cela l'Algérie doit instituer un environnement favorable aux entreprises nationales , leur permettant de relever les défis qu'impose l'environnement international , voire mondiale qui est de plus en plus contraignant .

L'exportation n'est pas une décision facile. En dehors de l'objectif de rentabilité visé par les entreprises ; exporter signifie s'internationaliser en d'autre ; il s'agit de diffuser l'image de l'entreprise à l'international. L'élaboration d'une démarche d'exportation est indispensables pour chaque entreprise désirant exporter ses produits, elle lui permet de réduire les risques liés au développement des affaires sur les marchés étrangers, d'obtenir une croissance des ventes plus stable et plus continue dans les pays ciblés et d'être proactif et non pas réactif. C'est dans cette perspective qu'il est impératif d'avoir un plan d'action et une démarche planifiée, ce qui augmentera sans doute les chances de réussite d'une entreprise sur les marchés étrangers. L'activité d'exportation contribue donc à l'enrichissement d'un pays et participe à son développement économique et social. C'est pour cela qu'il faut minimiser tout

¹ *ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective ; statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période onze mois 2020*

Introduction générale

obstacle qui entrave sa réalisation et son développement. Car l'existence de ces freins a comme conséquences pour l'entreprise l'abandon de l'activité d'exportation si il y'a un projet de ce sens ou bien rendre le processus d'exportation long et inefficace ce qui décourage les entreprises à pérenniser leur activité.

En Algérie, les entreprises publiques ou privées, ont vécu à l'abri de la concurrence étrangère dans un contexte caractérisé par un monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. La conséquence est que, peu d'entre elles ont pénétré les marchés internationaux et ont réussi à s'y faire une place sur les marchés extérieurs ; même si ces dernières recèlent de nombreuses contraintes qui alourdissent et entravent leur processus d'exportation certaines d'elles ont su comment pénétrer les marchés internationaux à l'instar de celles activant dans la wilaya de Bejaia telles que : Le groupe Cé vital, Ifri, Soummam, générale emballage, Ifri olive et bien d'autres.

Certains nombre de mesures ont été prises par le gouvernement algérien , afin de mettre fin à cette fragilité et de trouver solution à ce phénomène , l'Etat a mis en place des organismes d'appui et de promotion des exportations , ainsi que des mesures initiatives pour faciliter aux entreprises l'accès aux marchés mondiaux à travers l'exportation .Malgré les efforts consentis par l'Etat algérien en matière des exportations hors-hydrocarbures , ces dernières n'arrivent toujours pas à se positionner sur les marchés internationaux .

Notre travail s'inscrit dans la problématique des exportations hors hydrocarbures en Algérie. Il s'agit de l'étude de l'évolution, de la structure des exportations ainsi que les organismes de soutien que l'Etat à développer pour aider les exportations hors hydrocarbures au niveau national et dans la Wilaya de Bejaïa en particulier on va se pencher sur l'entreprise SARL Ifri .

Il s'agit précisément de répondre à la problématique suivante : « **quelles sont les soutiens engagés par l'état pour promouvoir les exportations Hors-hydrocarbures ?** »

Dans ce sens, un certain nombre de questions mérite réflexion, à savoir :

- Quelles sont les contraintes, les barrières et les risques inhérents au processus d'exportation des entreprises algériennes?

- La politique et les instruments d'accompagnement sont-ils effectivement adaptés aux besoins réels des entreprises exportatrices ?
- Les aides aux financements des exportations hors hydrocarbures sont-elles suffisantes ?

- **Hypothèses de la recherche :**

Pour mieux cerner notre problématique de recherche, nous allons s'appuyer sur les hypothèses suivantes :

- H1 : Les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics facilitent aux opérateurs du commerce extérieur la pénétration des marchés internationaux.
- H2 : Les subventions de l'Etat aux entreprises exportatrices hors hydrocarbures restent insuffisantes.
- H3 : Les organismes d'appui et d'incitation à l'exportation disposent de tous les mécanismes nécessaires permettant d'accompagner les entreprises dans leur démarche et processus d'exportation.

- **Méthodologie de la recherche**

Pour mener à bien notre travail nous avons eu recours à la consultation de différents fonds documentaires :

- Basé sur des ouvrages, des thèses et mémoires, des communications ainsi des sites internet relatifs à notre thème .
- L'utilisation des statistiques de l'ONS, du CNIS (Centre National de l'Informatique et des Statistique des douanes) et du Ministère du Commerce pour tracer l'évolution et la structure des exportations hors hydrocarbure de l'Algérie .

- **Plan de la recherche :**

En fonction des données disponibles, nous avons structuré notre travail en trois chapitres, présentés comme suit :

- Le premier chapitre, basé essentiellement sur la présentation du commerce extérieur en Algérie, son évolution, et la situation des exportations en Algérie, en particulier les exportations hors hydrocarbures.

Introduction générale

➤ Le deuxième chapitre , intitulé les exportations hors-hydrocarbures en Algérie : Dispositifs de promotion et facilitations. portera sur les dispositifs d'aides et les facilitations adoptées par les pouvoirs publics en vue de diversifier les produits à exporter.

➤ Quant au troisième chapitre états « des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI ». il sera consacré à la présentation de l'organisme d'accueil, évolution de ces exportations, les subventions de l'Etat versées pour l'encourager ainsi que les problèmes rencontrés à l'export.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

Le commerce extérieur est un ensemble des échanges de biens et services entre les nations, il permet à un pays de consommer plus que ce qu'il produit avec des ressources propres et d'élargir ses débouchés afin découler sa production . Le commerce extérieur représente un domaine d'activité lié à l'achat, à la vente , ou à l'échange des produits entre pays appartenant à des zones monétaires différentes .

Depuis son indépendance l'Algérie a opté pour la protection de son économie, ce principe est caractérisé par la généralisation de la propriété de l'Etat en nationalisant les richesses du pays, les terres et les biens vacants ainsi que l'instauration du monopole de l'Etat sur le système financier et le commerce extérieur.

Malgré tous ses atouts géoéconomiques, l'Algérie demeure un pays mono exportateur d'hydrocarbures, cette situation fait que la structure et la santé de l'économie algérienne sont tributaires du prix mondial du pétrole. En d'autres termes, toute la sphère de l'économie algérienne est soumise à l'aléa des marchés pétroliers et gaziers.

Dans ce chapitre nous allons présenter deux sections ; la première consacré aux évolutions du commerce extérieur algérien et la deuxième traitera les exportations hors-hydrocarbures en Algérie.

Section 1 : l'évolution du commerce extérieur en Algérie :

L'évolution du commerce extérieur de l'Algérie va de pair avec l'évolution de son économie, ainsi parler de l'histoire du commerce extérieur, revient à évoquer les aspects de l'économie algérienne qui sont directement liés au passé de ce pays.

Cette démonstration nous amène à nous interroger sur l'origine géographique des échanges extérieurs, puis, nous procéderons à l'analyse de l'évolution du commerce extérieur de l'Algérie dans les deux premières décennies de son indépendance.

1.1. Evolution du commerce extérieur en Algérie :

1.1.1. *Le commerce extérieur durant la période coloniale 1830-1962*

Dès juillet 1830, l'Algérie tomba sous l'occupation française, totalement différente des autres modes de colonisation en Afrique du nord, du fait que cette dernière était une colonisation de peuplement, d'où la perte quasi-totale du concept strict du commerce extérieur. Celui-ci n'étant qu'un moyen parmi d'autre pour maintenir et développer la colonisation en Algérie. Cette colonisation a fait naître un dualisme économique, d'un côté, nous avons les autochtones, majoritaires, qui continuaient à maintenir une économie traditionnelle dont la production n'était pas destinée à un marché monétisé, elle était consacrée plutôt à l'autosatisfaction de leur besoins fondamentaux.

D'un autre côté, nous avons les colons européens, minoritaires, possédant de nouvelles techniques de production, ils avaient développé un secteur économique moderne. Soutenue par le régime militaire, la production était essentiellement orientée vers l'extérieur, d'autant plus que le marché algérien était étroit et qu'il existait une libre circulation des marchandises et des capitaux entre la France et l'Algérie. S'ajoute à cela, le fait que les prix étaient hautement rémunérateurs sur les marchés extérieurs ce que l'on ne peut pas, ou que l'on ne veut pas vendre à l'intérieur.

Cette période était régie par la loi du 29/11/1884 qui réalise l'union douanière de l'Algérie avec la France, ainsi les échanges commerciaux répondaient au régime préférentiel, autrement dit, les mêmes méthodes sont appliquées dans les mêmes conditions que ce soit en Algérie ou en France et le marché algérien devient français¹.

¹ Chebbah.K, « Evolution du commerce extérieure de l'Algérie : 1980-2005 » 5^{ème} édition, Revue Campus N°7, 2007, p.37.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

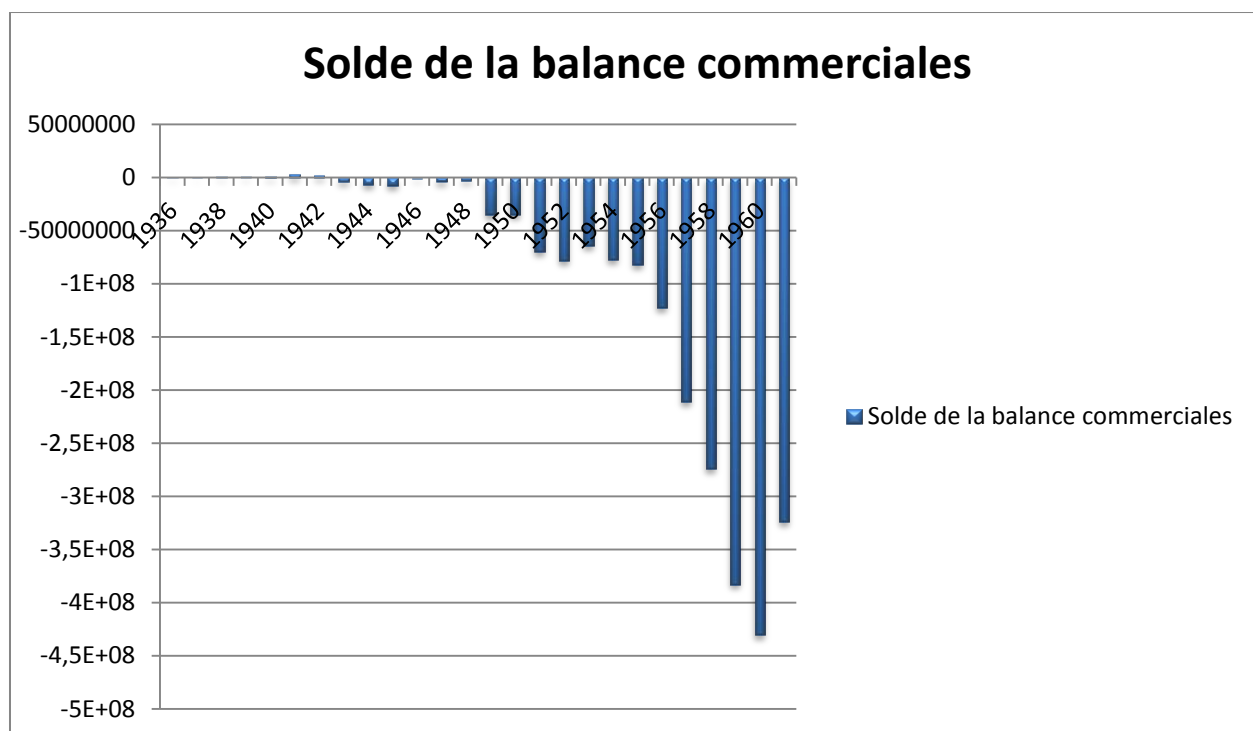
Tableau N°01 : Evolution de soldes de la balance commerciale algérienne durant la période 1910-1961 (en milliers de francs courants)

Années	Importations	exportations	Solde de la balance commerciale	Années	Importations	Exportations	Solde de la balance commerciale
1910	511967	531267	19300	1936	3078519	253316	-544704
1911	571481	509603	-61878	1937	4083383	4333599	250216
1912	669638	546099	-123539	1938	4995178	5638787	643606
1913	667305	501169	-166136	1939	4481374	5017501	536127
1914	524109	374624	-149485	1940	3884222	507917	1195395
1915	472211	537017	64896	1941	4229515	7594125	3364610
1916	692905	631694	-61211	1942	4542982	6859222	2316240
1917	679656	856269	176613	1943	4722716	918251	-3804465
1918	734981	794074	59093	1944	8267613	1788588	-6479025
1919	135743	1689822	332279	1945	11661618	3907670	-7753948
1920	3072707	1355373	-1717334	1946	26446516	25584875	-861641
1921	1790630	1365607	-425023	1947	44714828	40604555	-4110273
1922	1897797	1364020	-533777	1948	92866216	90120806	-2745410
1923	2545260	1851612	-693648	1949	129356281	94330264	-35026017
1924	3188292	2205893	-982399	1950	151993522	116596325	-35397197
1925	3524918	2518173	-1006745	1951	203636600	134102000	-69834600
1926	4119041	4014986	-104055	1952	223603200	145233800	-78369400
1927	4374725	3522018	-852707	1953	202603900	138810300	-63793600
1928	5049908	4233781	-816127	1954	217714100	143298100	-77416000
1929	5858352	3877491	-1980861	1955	243981300	162058300	-81923000
1930	5711234	4272132	-1439102	1956	272694000	150114000	-122580000
1931	4871519	3402267	-1469252	1957	382826100	171748900	-211077200
1932	3906110	3747236	-158874	1958	478812300	205150400	-273661900
1933	4071660	3817271	-254389	1959	563114000	180460500	-382653500
1934	3575549	2626666	-948883	1960	624531100	194653900	-429877200
1935	2844227	2613366	-230861	1961	505726300	182062500	-323663800

Source : Tehami.M., « Aspect économique du commerce extérieur en Algérie » édition OPU, Alger, 1972.P157.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

Figure N°01 : l'évolution de solde la balance commerciale Algérienne période 1936 -1961:
(en milliers de francs courants)



Source : construction personnelles à partir des données du tableau précédent .

Cette figure montre que durant la guerre de libération (1954-1962), le commerce extérieur était épargné, situation qui paraît paradoxale mais qui affirme tout de même la concentration du commerce extérieur sur les intérêts des coloniaux, une idée qui se confirme encore par la régression, déjà évoquée, pendant la période des deux guerres.

L'Algérie est partie intégrante de l'espace douanier français ; cette situation s'observe au niveau du rang qu'occupe la France dans les échanges extérieurs de sa colonie. En dehors de la période couverte par la deuxième guerre mondiale, les échanges commerciaux entre la France et l'Algérie dépassent 65% du commerce extérieur de l'ex-colonie. Entre 1910 et 1942, les exportations vers la France enregistraient un taux moyen de 75% des exportations globales ; les importations enregistraient, quant à elles, un taux de 77% des importations globales.

Après 1945, les échanges tournent autour de 74% ; un taux qui sera en nette progression à partir de 1956. Cette hausse est due aux fortes importations de matériels militaires et de forage après la découverte du pétrole ; il atteint 85 % en 1958 ; ce même taux se maintient après la mise en place, en 1959, du « Plan de Constantine » qui a favorisé la

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

demande des biens de consommation.

1.1.2. Evolution du commerce extérieur algérien 1962-1980

Dès son indépendance en 1962, la formation de l'Etat algérien s'est déroulée en deux périodes principales : la première période s'étale de 1962 à 1966, caractérisée par une crise économique touchant tous les secteurs et une dépendance quasi-absolue de l'ancienne métropole coloniale. Cette période s'est soldée par le coup d'Etat du 19/06/1965, signifiant à la fois la fin d'une époque de crise et entamant une nouvelle ère caractérisée par un nouveau mode de gestion. La deuxième période coïncide avec la mise en place du premier plan triennal (1967-1969) ; cette période se caractérise par une gestion centralisée de type soviétique, fondée sur l'élaboration de différents plans : le premier étant le plan triennal de 1967 à 1969 représentant une nomenclature d'investissements ayant pour but de redéfinir les structures de base et les activités liées aux hydrocarbures ; ce qui représente le nouvel avantage comparatif de l'Algérie.

Le premier plan quadriennal, 1970-1973, marque la rupture avec les anciennes bases économiques et met en œuvre le départ de la planification socialiste ; il a aussi mis en place des mécanismes visant à concevoir des projets d'investissement garantissant le maximum d'effets économiques « autocentrés ».

Quant au second plan quadriennal, 1974-1977, il est quasiment la continuité du précédent plan, sauf qu'il est plus dense en capital du fait de la hausse des prix du pétrole. Sur le plan mondial, deux principaux faits bouleversent le commerce international et affectent la structure de l'économie algérienne en général. Il s'agit des deux chocs pétroliers.

Le premier choc survient en 1973 après la guerre israélo-arabe ou la guerre du Kippour² qui est à la base d'une augmentation de 400% du prix mondial du pétrole, passant ainsi de 2 \$US le baril au début des années 1970 à 12 \$US en 1973.

Le deuxième choc surgit en 1979 après la révolution islamique en Iran et la chute du Shah, des bouleversements qui ont fait augmenter le prix du pétrole de 250%. En 1980, le prix du baril³ est évalué à 38 \$US.

1.1.3. Evolution du commerce extérieur algérien entre 1980 et 2005

La période allant de 1980 à 2005 est une phase riche en événements, la scène économique nationale est marquée par diverses situations qui, de par leur intensité, ont obligé

² Quatrième conflit entre Israël et pays arabes.

³ Baril de pétrole est l'équivalent de 159 litre

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

les autorités algériennes à revoir leur politique économique en général et celle du commerce extérieur en particulier.

La situation de cessation de paiement qui a caractérisé le début de la décennie 1990 est à la base du recours au FMI qui, en contre partie de son aide précieuse, incite les autorités algériennes à accepter certaines conditionnalités, entre autres, la libéralisation du commerce extérieur considérée jusque-là comme le plus grand pas dans la démarche de libéralisation. Ce petit pas vers la nouvelle donne économique mondiale libérale est, en effet, un des éléments qui ont favorisé les négociations avec l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) ainsi que la signature d'un accord d'association entre l'Algérie et l'Union Européenne (UE), entré en vigueur le premier septembre 2005⁴.

Tableau N°02: Evolution du commerce extérieur en Algérie de 1980 à 2005
Valeur en millions de dollar US

Année	Importations	Exportations	Balance commerciale	Taux de couverture en %
1980	10552	15613	5061	147.96
1981	11259	13283	2024	117.97
1982	10743	11481	738	106.86
1983	10415	11183	798	107.37
1984	10292	11896	1577	115.58
1985	9840	10145	305	103.09
1986	9213	7820	-1393	84.88
1987	7056	8233	1177	116.68
1988	7323	2104	781	110.68
1989	9208	8968	-240	97.39
1990	9684	11304	1620	110.72
1991	7681	12101	4420	157.54
1992	8406	10837	2431	128.91
1993	8788	10091	1303	114.82
1994	9365	8340	-1025	89.05
1995	10761	10240	-521	95.15
1996	9095	13375	4277	147.01
1997	5657	13589	5202	159.88
1998	9403	10213	810	108.61
1999	9164	12522	3358	136.64
2000	9173	22031	12858	240.17
2001	9940	19132	9192	192.47
2002	12009	15525	6816	150.75
2003	13534	24612	11078	181.85

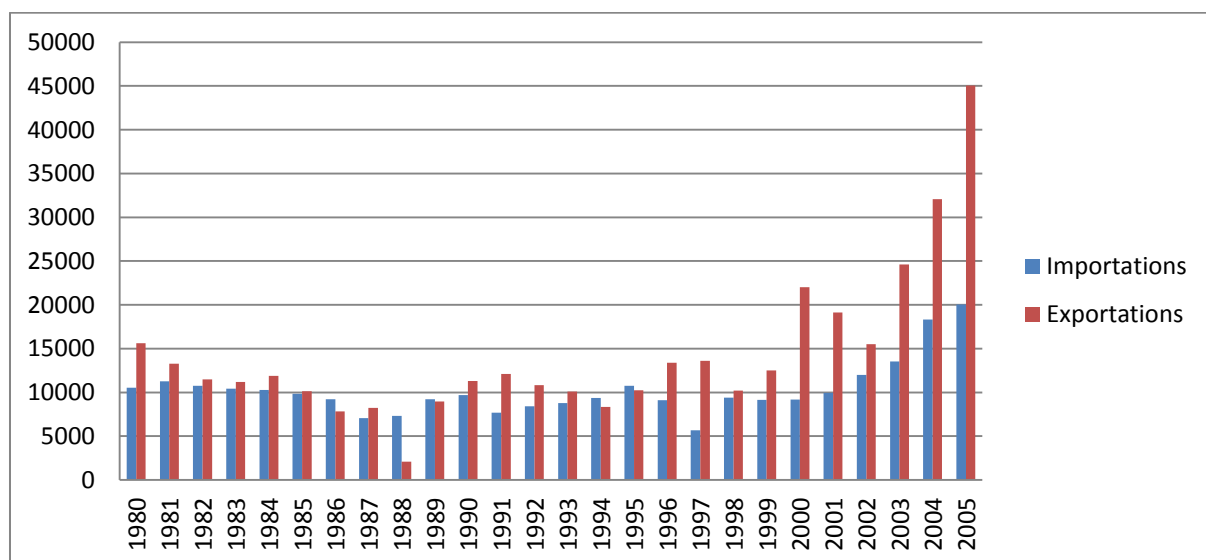
⁴ Chebbah.K, op.Cit, p.41.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

2004	18308	32083	13775	175.24
2005	20048	45036	24989	224.64

Source : réalisé par nos même à partir des données statistiques du Centre National de l'Informatique et de Statistiques (CNIS)

Figure N°02 : Evolution du commerce extérieur en Algérie de 1980 à 2005
(Valeur en millions de dollar US)



Source : réalisé par nos même à partir des données du tableau

La figure ci-dessus démontre que le commerce extérieur algérien a vu une évolution en hausse entre 1980-1981 de (10552 à 11259 millions USD d'importation) suivi d'une baisse annuelle entre 1982-1989 et une reprise à la hausse à partir de 1992.

La période 1995-2005 a été marquée par une forte augmentation des opérations d'importations (18308 millions USD) et d'exportations (32083 millions USD) particulièrement à partir de l'année 2004.

Cette évolution s'explique d'une part, par la libéralisation du commerce extérieur à partir de l'année 1995 et par la mise en œuvre des programmes de relance économique et de soutien à la relance économique engagés à partir de 2004 d'autre part.

1.1.4. Evolution du commerce extérieur algérien de 2005 à nos jours

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.

A partir des années 2000, on assiste à un développement rapide de nos échanges avec

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

le monde extérieur, notamment pour ce qui est des exportations. Celles-ci passent de 46,01 milliards USD en 2005 à 79.3 milliards USD en 2008 en raison essentiellement de hausse du volume et des prix des hydrocarbures exportés.

L'ouverture économique et les disponibilités financières générées par les exportations, restent dominées par les hydrocarbures, soit 94 à 95 %.

En 2009, les exportations ont diminué de près de 45 % par rapport à l'année 2008 en raison de la forte baisse de la demande en hydrocarbures résultant de la crise économique mondiale. Pour les importations, elles présentent une légère baisse de 1.22 milliards USD.

Le solde commercial en cette période, a connu une chute, passant de 40.5 à 7.90 milliards USD.

Durant la période 2010 à 2012 a été enregistrée, une augmentation des exportations accompagnée par une augmentation des importations, cet accroissement est de 15 milliards USD pour les exportations et 10 milliards USD pour les importations, en comparant avec l'année 2009.

Les résultats globaux obtenus en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie durant l'année 2013 font ressortir un volume total évalué à 118 milliards USD dont 65 milliards USD d'exportations et 55.02 milliards USD d'importations⁵.

Ces résultats font, également, ressortir un excédent de la balance commerciale de 9.95 milliards USD, alors qu'il s'établissait à 21.49 milliards USD en 2012, soit une importante baisse de l'ordre de 48 %.

Quant aux importations algériennes, elles ont poursuivi leur tendance haussière, avec une augmentation de 6.45% en 2014 par rapport à l'année 2013, passant de 55.02 milliards de dollars en 2013 à 58,58 milliards de dollars en 2014. Par contre elles ont diminué de près de 51.70 milliards USD en 2015 et 46.73 milliards USD en 2016 comparant à l'année 2014 en raison de la forte baisse de la demande en hydrocarbure résultant de la crise économique mondiale. (voir le tableau et figure ci-dessus).

⁵ Ministère des finances direction générale des douanes, ONS ; année, 2016.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

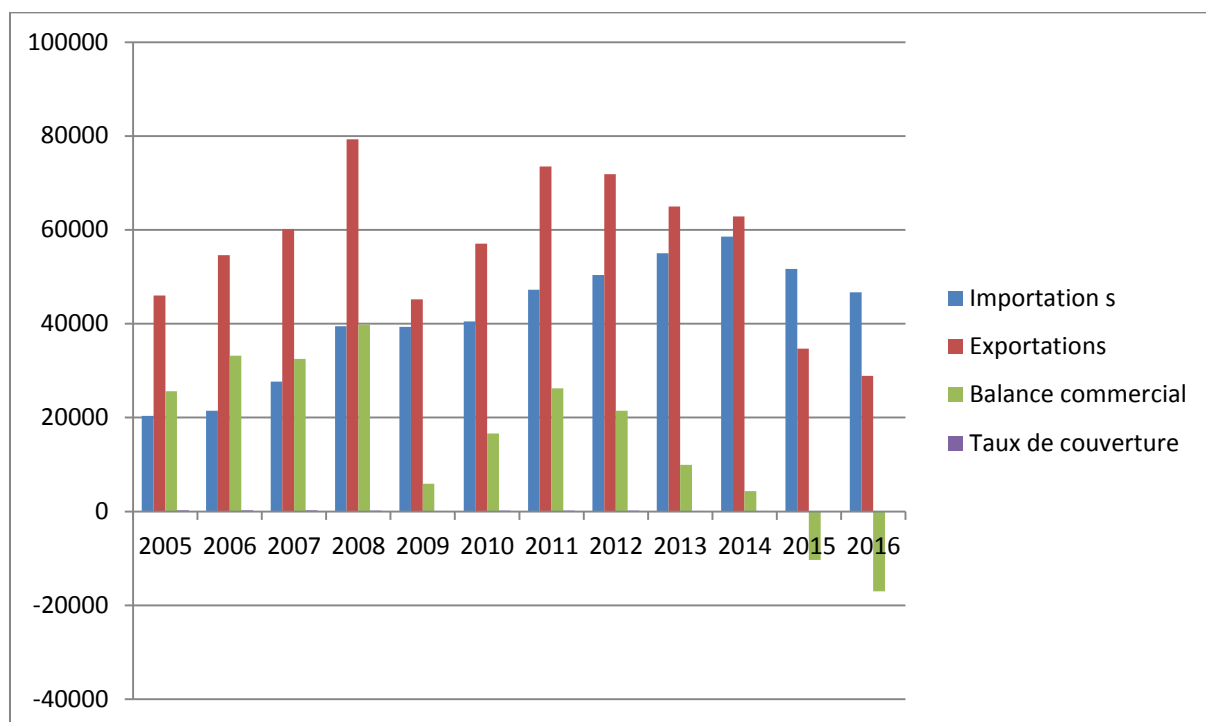
Tableau N°03 : Evolution du commerce extérieur en Algérie au cours des années (2005/2016) :(Unité Millions US Dollars) :

Année	Importations	Exportations	Balance commerciale	Taux de couverture
2005	20357	46001	25644	226
2006	21456	54613	33157	255
2007	27631	60161	32532	218
2008	39479	79298	39819	201
2009	39294	45194	5900	115
2010	40473	57053	16580	141
2011	47247	73489	26242	156
2012	50376	71866	21490	143
2013	55028	64974	9946	118
2014	58580	62886	4306	107
2015	51702	34668	-10332	67
2016	46727	28883	-17034	64

Source : construction personnelles à partir des données de : ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective (2006 ;2008 ;2010 ;2012 ;2014 ;2016)

Figure N°03 : Evolution du commerce extérieur en Algérie au cours des années (2005/2016) :(Unité Millions US Dollars) :

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie



Source : construction personnelles à partir des données de tableau précédent

Les résultats globaux obtenus en matière des réalisations des échanges extérieurs de l'Algérie pour la période de l'année 2017 font ressortir un déficit de la balance commerciale de 11,19 milliards de dollars US, soit une diminution de 34,39% par rapport à celui enregistré durant l'année 2016. Cette tendance s'explique essentiellement par la hausse plus importante des exportations de 15,78%, par rapport à celle des importations qui ont enregistré une légère baisse de 2,4%. En termes de couverture des importations par les exportations, les résultats en question, dégagent un taux de 76% en 2017 contre un taux de 64% enregistré en 2016.

Les exportations algériennes ont atteint 35,82 milliards de dollars (mds USD) en 2019, contre 41,79 mds USD en 2018, enregistrant une baisse de 14,29%, précisent les statistiques provisoires de la direction des études et de la prospective des Douanes (DEPD).

Les importations ont, pour leur part, totalisé 41,93 mds USD, contre 46,33 mds USD, en baisse de 9,49%. En 2019, les exportations ont ainsi assuré la couverture des importations à hauteur de 85,43%, contre 90,22% en 2018.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

Les hydrocarbures ont représenté l'essentiel des exportations algériennes l'année de 2020, soit 92,80% du volume global des exportations, en s'établissant ainsi à 33,24 mds USD, contre 38,87 mds USD, en 2018, enregistrant un recul de 14,48% ⁶.

Pour l'année 2020 la valeur des importations a reculé de 18% (34,4 milliards dollars) par rapport à l'année 2019 (42 milliards de dollars), tandis que les exportations ont baissé à 23,8 milliards de dollars contre 35,8 milliards de dollars en 2019, du fait de la chute des prix du pétrole sur les marchés mondiaux, en raison de la récession de la demande induite par les mesures de bouclage économique. (comme le montre le tableau ci-dessus)

Durant les deux premiers mois de l'année 2021, les importations de l'Algérie ont atteint 5,65 milliards USD contre 6,13 milliards USD durant la même période en 2019, selon un communiqué des Douanes algériennes. En contrepartie, la valeur des exportations s'est élevée (en janvier et février 2021) à 4,32 milliards USD⁷.

Tableau N°04: Evolution du commerce extérieur en Algérie au cours des années (2017/2020) :(Unité Millions US Dollars) :

Année	Importations	Exportations	Balance commerciale	Taux de change
2017	45957	34763	-11194	76
2018	46330	41797,32	-5029	90,22
2019	41934,12	35823,54	-6110,57	86,05
2020	34400	23800	-9858,09	68,61

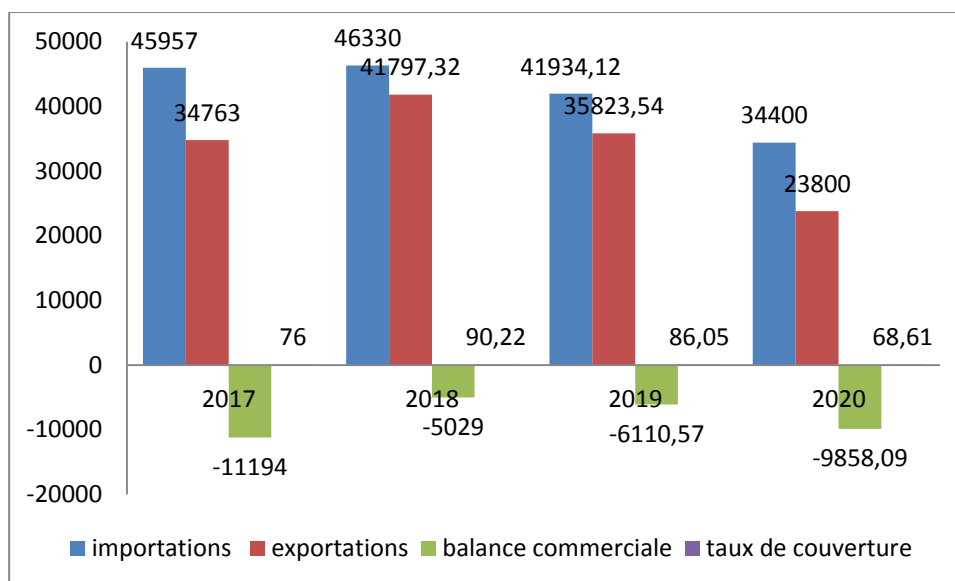
Source : construction personnelles à partir des données de : ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective(2017/2020)

⁶ <https://www.aps.dz/economie/101654-commerce-exterieur-un-deficit-de-plus-de-6-milliards-de-dollars-en-2019> consulté en juillet 2021

⁷ <https://www.aps.dz/economie/120195-commerce-exterieur-baisse-des-importations-de-plus-de-7-en-janvier-et-fevrier-2021> consulté juillet 2021

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

Figure N04 : Evolution du commerce extérieur en Algérie au cours des années (2017/2020) :(Unité Millions US Dollars) :



Source : construction personnelles à partir des données de tableau ci-dessous

1.2. Le processus de libéralisation du commerce extérieur en Algérie

Afin de s'intégrer dans l'économie mondiale, l'Algérie a opté pour le processus de l'ouverture de son commerce extérieur, à travers des accords commerciaux internationaux et des réformes économiques, engagées par les pouvoirs publics qui portent sur la transformation du mode de régulation de l'économie, d'une économie planifiée à une économie de marché (à partir de 1994).

Le processus de la libéralisation du commerce extérieur a commencé à se mettre progressivement en place dans le sillage des réformes portant sur l'autonomie des entreprises publiques (1988) et la promulgation en 1990, la loi de 90/10 du 14/04/1990 relative à la monnaie et au crédit, qui a en particulier consacré le principe de la libéralisation de financement des transactions courantes.

Cependant les réformes n'ont donné aucun résultat quant à l'apaisement de la dette extérieure de l'Etat, ce qui a poussé les autorités à faire appel à l'aide du FMI et de la banque mondiale.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

1.2.1. Endettement auprès de la banque mondiale et les négociations avec le FMI :

La Soumission à la tutelle financière du FMI était l'unique solution pour régler la dette extérieure de l'Algérie.

L'Algérie a signé avec le Fond Monétaire International des accords de stand-by⁸, le premier accord en 1989, le deuxième de confirmation en juin 1991 et un rééchelonnement de la dette en 1994 vis-à-vis des Clubs de Paris et de Londres. En contrepartie de ces facilitations, le FMI a imposé un plan d'Ajustement Structurel en avril 1994 dans le but d'assurer les grands équilibres macro-économiques⁹.

C'est dans le cadre de programme d'ajustement structurel que le processus de la libéralisation a été engagé à travers le démantèlement du monopole de l'Etat et la liberté d'accès au commerce extérieur pour toutes les entreprises publiques et privées.

Après les négociations avec le FMI, l'Algérie a accentué son ouverture vers l'extérieur à travers la réduction des barrières tarifaires et l'élimination des restrictions aux exportations, exception faite pour : protéger le patrimoine historique, archéologique de l'Algérie¹⁰.

Après avoir libéralisé le commerce extérieur, l'Algérie enclenche au cours de cette seconde étape à un processus de renégociation des conditions d'ouverture de son marché et de son insertion au marché mondial dans un contexte marqué par l'ouverture des discussions avec l'union européenne et l'OMC.

1.2.2. L'ouverture commerciale multilatérale et régionale de l'Algérie

L'adoption d'un système de l'économie de marché par l'Algérie au début des années 1990, et la libéralisation de son commerce extérieur qui a été la première étape de ce système et qui a été mené à bien durant la mise en œuvre du plan d'ajustement structurel. L'Algérie s'est donc trouvée prête à rejoindre, à la fin des années 1990, l'OMC et à concrétiser sa

⁸ Le Stand- By Arrangement ou Accord de confirmation du Fonds monétaire international est une facilité de prêt créée en 1952, qui permet d'apporter une aide financière sous conditions à un pays qui en fait la demande, souvent pour sortir d'une crise économique. Le pays doit satisfaire à certains critères et doit notamment atteindre des objectifs, monétaires et budgétaires, fixés par le FMI, en mettant en place les réformes (libérales) conseillées par le FMI, qui ont pour objectif de rétablir dans le pays emprunteur une situation de stabilité financière et de viabilité économique.

⁹ Bouyacoub A, « revue sur L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel », Printemps 1997, p78.

¹⁰ Ardjoun I, Op.cit, p37.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

participation au processus de Barcelone à travers la signature d'un accord d'association avec l'Union Européenne.

➤ *L'accession de l'Algérie à l'OMC*

L'Algérie a fait sa demande d'adhésion au GATT, le 03 juin 1987, avant la transition de ce dernier vers l'OMC, mais la procédure n'a pas pu progresser en raison de la crise qu'a connue l'Algérie durant les années 1990. La première réunion du groupe de travail a été tenue en 1998, jusque-là l'Algérie avait le statut d'observateur. Pour faire partie de l'OMC, l'Algérie doit satisfaire un cahier des charges qui ne laisse rien au hasard : ouverture total du marché, mise à niveau effective et de toute la réglementation juridique et administrative, et soumettre l'économie à la loi des marchés.

Afin de rendre conforme le régime algérien avec les exigences de l'OMC, un projet de loi sur le commerce extérieur a été adopté par le conseil des ministres le 07 juillet 2003.

La loi de finance complémentaire pour 2007, intervient pour favoriser et soutenir les exportations . En fin en 2012, les pouvoirs publics algériens n'ont cessé d'étaler des actions et de préfigurer d'autres :

- ✓ Lutter contre l'économie informelle ;
- ✓ Signature d'accords bilatéraux avec une multitude de partenaires (Italie, France, Qatar) ;
- ✓ Amélioration de son attractivité vis-à-vis des investissements étrangers (Renault ...)
- ✓ Annonce d'une réforme du code des marchés, etc.

L'accession de l'Algérie à l'OMC peut lui permettre de bénéficier des avantages que peut tirer un pays en développement en institutionnalisant son ouverture, à savoir :

- ✓ participer à la mise en œuvre d'un système international de régulation,
- ✓ mieux se défendre contre les sanctions unilatérales des pays riches,
- ✓ affirmer son engagement dans un processus irréversible de libéralisation et accroître la crédibilité des réformes.

En contrepartie, elle lui fera tous les inconvénients d'une telle institutionnalisation, en particulier, la restriction de la marge de manœuvre de l'Etat pour aider les opérateurs économiques nationaux à affronter la concurrence internationale.

➤ *L'accord d'association à l'Union Européenne :*

En Avril 2002, l'Algérie avait signé un accord d'association avec l'UE et cela fut le premier accord commercial bilatéral d'importance que l'Algérie a conclu ces dernières années .Ce dernier a été signé à Valence en Espagne , après 18 rounds de négociations qui ont commencées en 1997. Elle devient alors le huitième pays méditerranéen à s'associer à l'Union Européenne, l'Algérie représente donc un petit partenaire pour l'EU mais l'EU fut le premier partenaire de l'Algérie avec en 2007 près de 52% des importations et plus de 48% des exportations .

Ce n'est qu'en septembre 2005 que l'accord a commencé à être mis en œuvre , cet accord prévoit l'établissement de la zone de libre-échange entre les deux parties en 2017 avant de prolonger de trois ans le délai de l'établissement de cette zone jusqu'à septembre 2020 .

Cependant l'Algérie a décidé de revoir à nouveau cet accord pour préserver sa production national, à travers notamment la révision du calendrier des démantèlements tarifaires¹¹ .

Les principales dispositions économiques de cet accord sont les suivantes¹² :

✓ *La mise en place de la zone de libre-échange :*

La libéralisation progresse du commerce des marchandises et des services est au centre de l'accord l'association. L'accord prévoit en effet la mise en place sur une période de 12 ans, d'une zone de libre-échange au moyen de l'élimination graduelle des droits de douanes pour les produits industriels, ainsi qu'un accès préférentiel pour certains produits agricoles. En contrepartie, l'Union Européenne élimine immédiatement les droits de douanes et taxes d'effet équivalent pour tous les produits industriels algériens¹³.

✓ *L'harmonisation du cadre réglementaire :*

Le deuxième élément de l'accord d'association concerne l'harmonisation de la réglementation commerciale algérienne au moyen d'une suppression progressive de toutes les pratiques qui faussent le commerce entre les partenaires, notamment les monopoles, les aides publiques ou les privilèges accordés à des entreprises publiques.

¹¹ Algérie presse service , consulté en juin 2021

¹² Rapport du FMI, N°06/101, mars 2006.P.4.

¹³ Il faut noter que l'Algérie bénéficiait déjà , de vertu de l'accord de coopération économique et commercial signé en 1976, de l'admission en franchise de ses exportations de produits manufacturés vers L'UE.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

L'accord d'association avec l'Union Européenne prévoit l'harmonisation des normes (dans le transport, les télécommunications, etc.) et des systèmes de régulation visant la comptabilité et les services financiers, les statistiques et les douanes.

Cet effort d'adaptation est indispensable pour restructurer l'industrie algérienne et pour diversifier son économie en assurant un meilleur accès des produits industriels et manufacturés de l'Algérie aux marchés mondiaux et de l'UE.

✓ *La coopération*

Comme troisième élément on a La coopération qui a pour objet l'accroissement de la coopération économique ,financière, sociale et culturelle.

Elle est stratégique parce qu'elle vise à appuyer les principales politiques économiques qui doivent accompagner la mise en œuvre de l'accord¹⁴.

➤ *l'intégration régional de l'Algérie au sien de Maghreb arabe :*

L'union du Maghreb (UMA) a été créée officiellement le 17 février 1989 à Marrakech (Maroc) regroupant cinq pays : l'Algérie, Libye, Maroc, Mauritanie et Tunisie.

L'objectif de cette union est la réalisation d'une stabilité politique de la région du Maghreb et au renforcement des liens de complémentarité économiques entre les pays membres. Caractérisé par une proximité géographique avec l'Europe. mais elles sont restées sans grand effet sur leur commerce. et cela pour diverse raisons :

✓ Des raisons liées aux facteurs économiques : tels que le faible niveau de complémentarité structurelle des échanges entre l'Algérie et ses voisins¹⁵ et taux de protection douanière assez élevé appliqué entre les pays du Maghreb notamment pour les industries textiles et l'agro-alimentaire réduit considérablement le développement des échanges commerciaux.

✓ Des raisons politiques dus à la supériorité du politique sur l'économique, la fermeture des frontières terrestres entre l'Algérie et le Maroc, la question du Sahara occidental.

✓ Une autre limite de l'intégration réside dans l'incapacité des pays du Maghreb à apprendre, en effet ses pays acquièrent et utilisent des techniques étrangères sans pouvoir

¹⁴ Rapport du FMI, Op.cit, P.5.

¹⁵ Oukasi K, kharbachi H, « intégration des économies magrébine et partenariat euro-méditerranéen, état des lieux », ouvrage collectif, septembre 2010,P 80.

apprendre¹⁶.

➤ **Le Système Généralisé de Préférences commerciales (SGP) avec les USA**

Depuis 2004, les produits algériens sont éligibles au SGP américain qui est un système par lequel les Etats Unis accordent une franchise de droits de douanes pour un certain nombre de produits.

Le bénéfice de cet avantage est conditionné par l'exportation directe de l'Algérie vers les USA sans passer par le territoire d'un quelconque autre pays, sauf en transit, et que tous les documents : factures, connaissement et autre pièces doivent indiquer les USA comme destination finale¹⁷.

Le système de l'économie planifiée n'a pas servi l'économie de l'Algérie, ce qui a nécessité sa réorientation vers l'économie de marché dès 1994, par l'adoption de plusieurs politiques pour libéraliser le commerce extérieur et améliorer les exportations hors hydrocarbure. Cela ne peut se réaliser que par la démonopolisation des activités commerciales et la création en abondance des PME productives considérées comme le moteur essentiel d'une croissance interne et seules créateurs de richesse durable. La majorité des PME en Algérie sont donc nées à partir de la fin des années 1980, et avant cette date, les PME n'ont joué qu'un rôle mineur dans l'économie nationale.

➤ **les accords bilatéraux avec les pays arabes :**

L'Algérie a signé des conventions avec la plupart des pays arabes en vue de la facilitation et de la promotion des échanges avec eux, mais elles sont restées sans grand effet sur leur commerce ; La convention de facilitation et de développement des échanges commerciaux entre les Etats arabes a été mise en œuvre, le 1er janvier 2009 :

- **Tunisie :**

La convention entre l'Algérie et la Tunisie a été signée en 1981 , elle prévoit des taxes et droits de douanes entre les deux pays . mais qui a été gelée par la partie algérienne en 1996.

- **Maroc :**

¹⁶ Abdelmalki L et Trotignon J, « échange commerciaux nord-sud et croissance économique : leçon issues de vingt années de rapport commerciaux euro-méditerranéens et inter américains », 2001, p 50-51.

¹⁷ http://www.cci-aures.dz/phocadownload/Information/Facilitations_%20Export.pdf (Direction de la promotion des exportations, mars 2007.)

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

Cette convention a été signée en Mars 1989 prévoyant l'exonération des droits et taxes entre les deux pays, tout comme celle avec la Tunisie elle a été gelée en 1996.

- **Jordanie :**

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

- **Libye :**

Avec la Libye, c'est en 1973, que la convention a été signée, mais elle n'est pas appliquée par l'Algérie, même si la partie libyenne accorde, en vertu d'une loi interne, l'exonération des droits de douanes à tous les produits d'origine des pays arabes y compris l'Algérie.

- **Mauritanie :**

Avec la Mauritanie, une convention commerciale a été introduite en 1996, n'a pu être ratifiée qu'en 2005, et n'est toujours pas mise en application. stipulant que les deux parties s'engagent à supprimer tous les droits de douane et taxes d'effet équivalent pour tous les produits d'origines algérienne et mauritanienne.

Section 02 : Les exportations hors-hydrocarbures en Algérie :

Depuis longtemps, l'économie nationale est basée essentiellement sur le pétrole et le gaz comme seule source de revenu. Le non diversification de l'économie nationale a fait de l'Algérie un pays mono-exportateur par excellence. Suite à l'effondrement des cours de pétrole au milieu des années 80 et la situation critique d'économie nationale, l'Etat algérien a décidé de diversifier ses exportations hors hydrocarbures, pour améliorer la situation économique du pays et réduire la dominance des exportations hydrocarbure, qui représente plus 97% du total des exportations.

Cependant, malgré les efforts engagés par les pouvoirs publics, les résultats enregistrés semblent loin de l'objectif de deux milliards de dollars d'exportations hors hydrocarbures avancés depuis la fin des années 90. Ainsi, après plus d'une vingtaine d'années de réformes et d'actions des pouvoirs publics, l'économie algérienne reste totalement dépendante des hydrocarbures et de la fluctuation de leurs prix.

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

2.1. Evolution de la structure du Commerce extérieur algérien :

Les statistiques des importations et des exportations de marchandises au titre des onze mois de l'année 2020 sont comme suite :

2.1.1. A L'importation :

✓ La structure des importations par groupe de produit :

Les importations globales ont marqué un rempli de 18,25% durant les onze mois de l'année 2020 par rapport à la même période de l'année 2019 , en passant de 38,41 milliards USD à 31,40 milliards USD .

Leurs répartition par groupes d'Utilisation fait ressortir ce qui suit :

- ❖ Des baisses de l'ordres de 56 ,20 % ; 31,82 % ; 26,17 % , 23,02 et de 11,83 respectivement pour les biens d'équipements agricoles , les biens d'équipements industriels , les énergies et lubrifiants , les demi-produits et les biens de consommation non alimentaires .
- ❖ Une hausse de l'ordre de 15,52% concernant les produits bruts ; les biens alimentaires , quant à eux , ont enregistré une légère hausse de 0,63% au cours de la période considérée .

Tableau N°05 : évolutions des importations par groupes d'utilisations :

(Parts en % ; Valeur en millions)

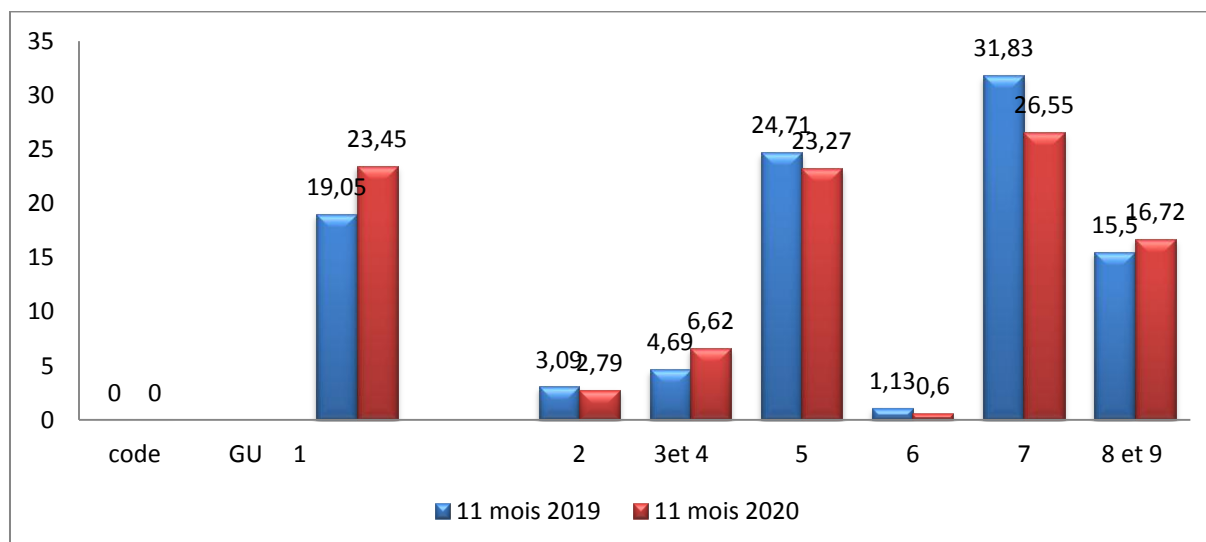
		11 mois 2019			11 mois 2020			classe ment	Evolution %
code GU	intitulé GU	DZD	USD	%	DZD	USD	%	Classe ment	Evolution
1	Biens Alimentaire	873230,30	7317,43	19,05	930340,68	7353,42	23,45	2	0,63
2	Energies et lubrifiants	141719,11	1187,57	3,09	110751,01	876,81	2,79	6	-26,17
3et 4	Produits bruts	214782,05	1799,81	4,69	262679,84	2079,21	6,62	5	-15,52
5	Demi-produits	132839,91	9492,88	24,71	923250,92	7307,38	23,27	3	-21,02
6	Biens	51576,36	432,20	1,13	23976,83	189,30	0,60	7	-56,20

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

	d'équipements agricoles								
7	Bien d'équipements industriels	1459050,49	12226,44	31,83	1053255,64	8336,27	26,55	1	-31,82
8 et 9	Biens de consommation (non-alimentaire)	710717,20	5955,51	15,50	66475,27	5261,25	16,72	4	-11,83
	Total	4583915,43	38411,94	100	3967730,19	31403,64	100		-18,25

Source : ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective ; statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période onze mois 2020

Figure N° 05 : Répartition des importations par groupe d'utilisation :



Source : construction personnelles à partir des données de : ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective

❖ **GU 1 : « Biens alimentaires »** : ce groupe vient en deuxième position dans la structure des importations réalisées durant les onze mois de l'année 2020, avec une part de près d'un quart de la valeur globale . les importations de ce groupe ont atteint 7,36 milliard USD au cours des onze mois de cette année , soit une légère hausse de l'ordre de 0,630% par rapport à la même période de l'année 2019.

❖ **GU2 : « Energie et Lubrifiants »** : se positionne au 6ème rang dans la structure des importations avec une part de 2,79% , soit une valeur de 876,81 millions USD . Les

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

importations dudit groupe enregistrent une baisse non négligeable de l'ordre de 26,17% par rapport aux onze mois de l'année 2019.

❖ **GU 3 et 4 : « Produits bruts »** : occupe le 5^{ème} rang dans la structure des importations réalisées durant les onze mois de l'année 2020 avec une part de 6,62% de la valeur globale , soit 2,08 milliards USD . Les importations dudit groupe affichent une hausse de 15,52% par rapport aux onze mois de l'année 2019.

❖ **GU 5 : « Demi produits »** : Les importations de ce groupe représentent une part de 23,27 % , occupant ainsi la troisième position des importations globales au cours des onze mois de l'année 2020 .

❖ **GU 6 : « Biens d'équipements agricoles »** : Outre le fait que ce groupe occupe le dernier rang dans le structure des importations avec une part très faible de l'ordre de 0,60 % soit une valeur de 189,30 millions USD . il a enregistré une baisse non négligeable de 56,20% durant les onze mois de l'année 2020.

❖ **GU 7 : « Biens d'équipement industriels »** : Les importations de GU 7 au titre des onze mois de l'année 2020 s'élèvent à 8,34 milliards USD , occupant ainsi le premier rang dans la structure des importations globales avec une part de 26,55 % .

❖ **GU 8 et 9 : « Biens de consommation non alimentaires »** : occupe le 4^{ème} rang dans la structure des importations , représentant ainsi une part de 16,72 % soit 5,25 milliard USD au cours de la période considérée .

2.1.2. A l'exportations :

Les exportations globales ont marqué un rempli de 34,82% au cours des onze mois de l'année 2020 . Ce rempli est dû essentiellement à la baisse des exportations des hydrocarbures de l'ordre de 36,38%.

En effet , les hydrocarbures ont représenté l'essentiel des exportations durant cette période , avec une part de 90,62% de la valeur globale , marqué par une baisse flagrante de 11,16% milliard USD par rapport à la même période de l'année 2019 , pendant que les

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

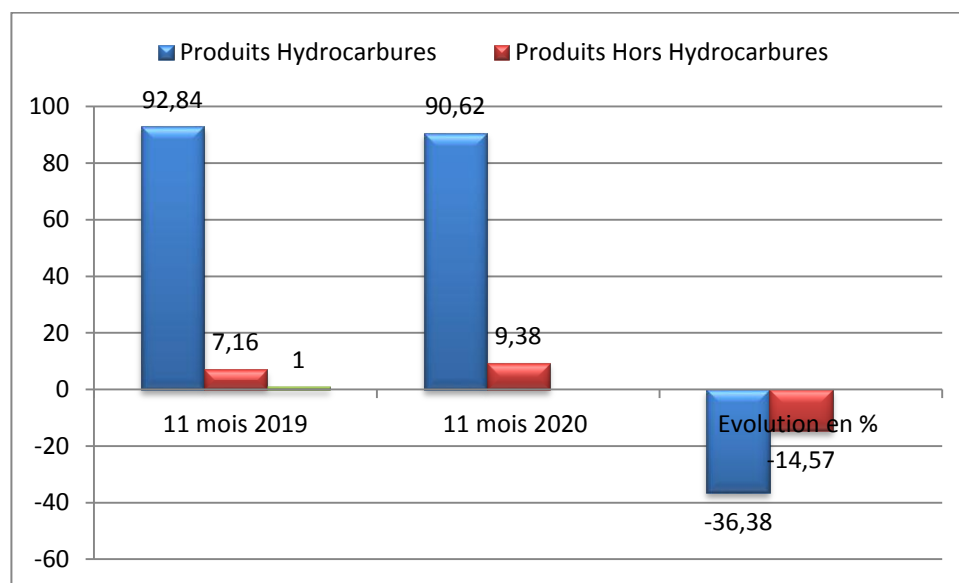
exportations hors hydrocarbures restent toujours marginales , avec seulement 9,38% de la valeur globale des exportations , soit l'équivalent de 2,02 milliard USD , en enregistrant ainsi une baisse de 14,57 % tel qu'il est illustré dans le tableau ci-après :

Tableau N° 06: Evolution des exportations : (Part en % , valeur en millions)

	11 Mois 2019			11 Mois 2020			Evolution en %
	DZD	USD	%	DZD	USD	%	%
Produits Hydrocarbures	3661881,64	30689,41	92,84	2466561,51	19524,56	90,62	-36,38
Produits Hors Hydrocarbures	282255,53	2365,52	7,16	55312,66	2020,98	9,38	-14,57
Totale	3944137,17	33054,93	100	2721874,17	21545,54	100	-34,82

Source : :ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective ; statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période onze mois 2020

Figure N°06 : Evolution des exportations (11 mois 2019/ 11 mois2020)



Source : construction personnelles à partir des données de : ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective

✓ *La structure des exportations hors hydrocarbures par groupe de produits :*

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

Tableau N°07 : évolutions des exportations par groupes d'utilisations :

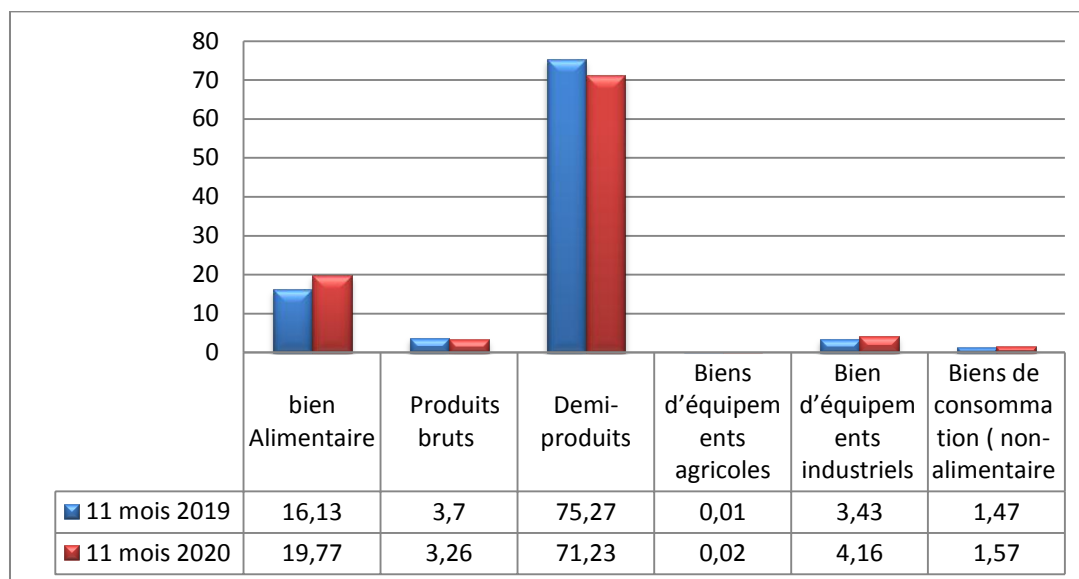
(Parts en % ; Valeur en millions)

		11 mois 2019			11 mois 2020			classe ment	Evolution %
code GU	intitulé GU	DZD	USD	%	DZD	USD	%	Classe ment	Evolution
1	Biens Alimentaire	45530,41	381,58	16,1 3	50482,51	399,60	19,77	2	4,72
3 et 4	Produits bruts	10432,43	87,43	3,70	8319,14	65,85	3,26	4	-24,68
5	Demi-produits	212447,08	1780,4 7	75,2 7	181849,98	1439,47	71,23	1	-19,15
6	Biens d'équipements agricoles	30,29	0,25	0,01	39,49	0,31	0,02	6	23,15
7	Bien d'équipements industriels	9671,75	81,06	3,43	10613,48	84,01	4,16	3	3,65
8 et 9	Biens de consommation (non-alimentaire)	4143,57	34,73	1,47	4008,07	31,73	1,57	5	-8,64
	Total	282255,53	2365,5 2	100	255312,66	2020,98	100		-14,57

Source : :ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective ; statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période onze mois 2020

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

Figure N°07 : exportations hors hydrocarbures par groupe de produits :



Source : construction personnelles à partir des données de : ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective

Les principaux produits hors hydrocarbures exportés durant les onze mois de l'année 2020 sont représentés essentiellement par : **le groupe « demi produits »** qui enregistre une valeur globale de 1,44 milliard USD , **le groupe « biens alimentaire »** vient en seconde position avec une valeur de 399,60 millions USD ,

Suivi par le groupe « **biens d'équipements industriel** » avec une valeur de 84,01 millions USD et enfin , les groupes « **Produits bruts** » « **biens de consommations non alimentaires** » et « **biens d'équipement d'agricoles** » ayant enregistré des valeurs respectives de 65,85 millions USD , 31,73 millions USD et 0,31 millions USD .

2.1.3. Evolutions de la balance commerciale de l'Algérie :

Aux termes des onze mois de l'année 2020 , le commerce extérieur des marchandises a enregistré ce qui suit :

- Un volume global des importations de 31,40 milliards USD , soit un recul de 18,25% par rapport aux résultats de la même période de l'année 2019 .

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

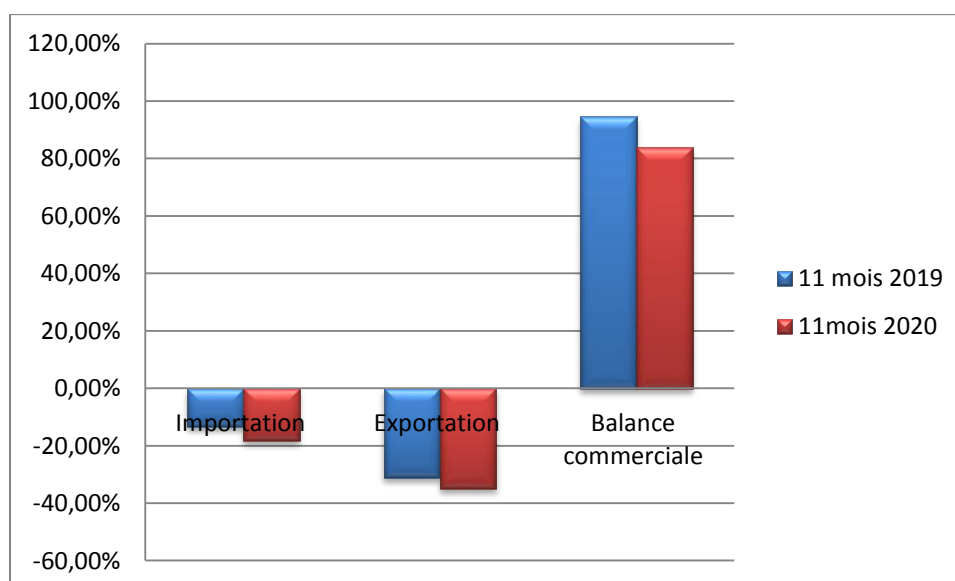
- Un volume global des exportations de 21,55 milliards USD , soit une baisse de l'ordre de 34,82 % par rapport aux résultats de la même période de l'année 2019.
- Un déficit de la balance commerciale de l'ordre de 9,86 milliards USD , contre 5,36 milliard USD durant les onze mois de 2019 .
- Ces résultats dégagent un taux de couverture des importations par les exportations de l'ordre de 68,61% durant les onze mois de l'année 2020 , contre un taux de 86,05% pour la même période de l'année 2019 .

Tableau N° 08: évolution de la balance commerciale de l'Algérie : (valeur en millions)

	11 mois 2019		11mois 2020		Evolution %	
	DZD	USD	DZD	USD	DZD	USD
Importation	4583915,43	38411,94	3967730,19	31403,64	-13,44%	-18,25%
Exportation	3944137,17	33054,93	2721874,17	21545,54	-30,99%	-34,82%
Balance commerciale	-639788,26	-5357,01	-1245856,02	-9858,09	-94,73%	-84,02%
Taux de couverture	86,05%		68,61%			

Source : :ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective ; statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période onze mois 2020

Figure N°08 : évolution de la balance commerciale de l'Algérie :



Source : construction personnelles à partir des données de : ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective

2.2. Exportations hors Hydrocarbures en Algérie pour l'année 2017 à 2020 :

Les exportations hors hydrocarbures restent insignifiantes par rapport au volume global des exportations, quelques progrès ont été réalisés ces dernières années comme le montre le tableau

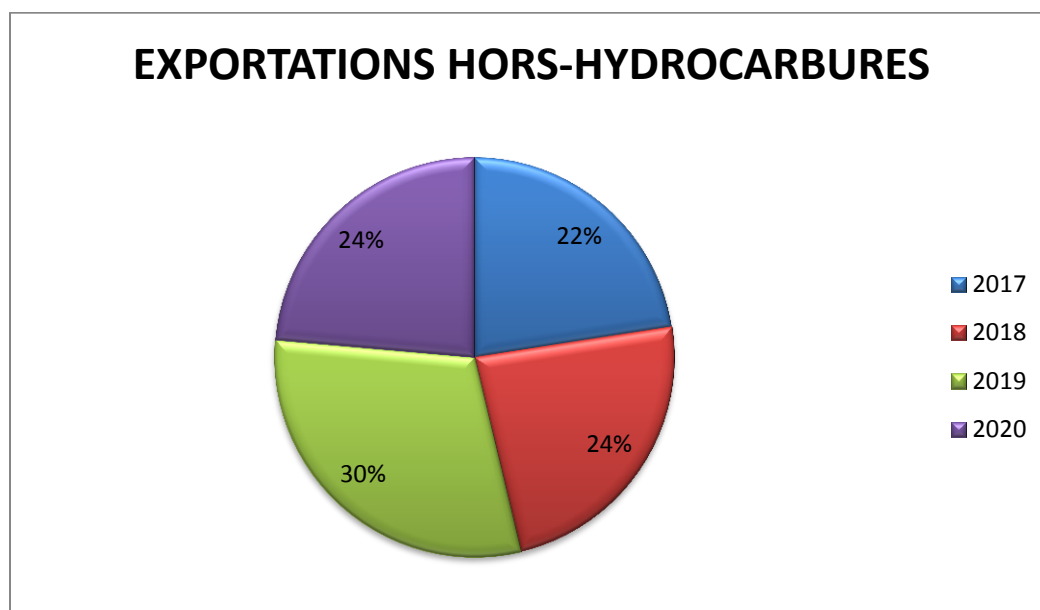
Tableau N°09 : L'évolution des exportations hors hydrocarbures en Algérie de 2011 à 2020 (en millions USD)

année	Exportation hors-hydrocarbures	Totale des exportations	La part des hors-hydrocarbures en %
2017	1930	34763	5,48
2018	2030	41797,32	6,87
2019	2580	35823,54	7,20
2020	2020,98	23800	4,48

Source : construction personnelles d'après les données du ministère des finances, Direction générale des douanes.

<https://www.algerie-eco.com/2021/03/03/exportations-hors-hydrocarbures-226-milliards-de-dollars-en-2020/>

figure N°09 : évolution des exportations période : année 2011 à 2020. (en millions USD)



Source : construction personnelles d'après les données du ministère des finances, Direction générale des douanes.

<https://www.algerie-eco.com/2021/03/03/exportations-hors-hydrocarbures-226-milliards-de-dollars-en-2020/>

En 2018, les exportations hors hydrocarbures ont enregistré une augmentation par rapport à l'année 2017 passant de 1,93 à 2,83 milliards de Dollars. Par contre ils ont atteint plus 2,26 milliards de dollars en 2020, contre 2,58 milliards en 2019, soit une baisse de 312 millions de dollars (12,59%).

2.3. Principaux produits exporté Hors Hydrocarbures :

Les « top five » (5) des produits hors hydrocarbures exportés au titre des onze mois de l'année 2020 réalisent , à eux seuls 75,10% des exportations hors hydrocarbures ; Il s'agit :

- Des engrais minéraux ou chimiques azotés : 36,32 %
- Des sucres de canne ou de betterave : 13,65 %
- Des huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons de houille 13,26%
- De l'ammoniac anhydre : 8,54 %
- Des ciments hydrauliques : 3,34%

L'examen de l'évolution des principaux produits hors hydrocarbures exportés au cours des onze mois 2019-2020 , indique ce qui suit :

- Des hausses des exportations des dattes et figes , des ciments hydrauliques , des sucres de canne ou de betterave et des engrais minéraux avec les taux respectives de 17,12% , 13,64 % , 10,63 % , et de 0,75 % .
- Des baisses qui concernent les huiles et autres produits provenant de la distillation des goudrons de houille , l'ammoniac anhydre ou en solution aqueuse , les phosphates de calcium naturels et l'hydrogène et gaz rares , avec les taux respectifs de 38,48% , 38,45 % , 15,72% et de 10,79 %
- Les exportations des turboréacteurs , turbopulseurs et autres turbines à gaz sont en hausse de 380,79% , soit 36,65 millions USD .(comme le montre le tableau ci-dessus)

En ce qui concerne les exportations des produits hors hydrocarbures , les top five (05) de l'ensemble des exportateurs au nombre de 1135 réalisent , à eux seuls 73,32 % de la valeur globale durant les onze mois de l'année 2020 . il s'agit principalement de ceux opérant dans les produits de l'urée , des solvants , de l'ammoniac et les sucres .

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

Tableau N°10 : évolution des principaux produits Hors hydrocarbures exportés :

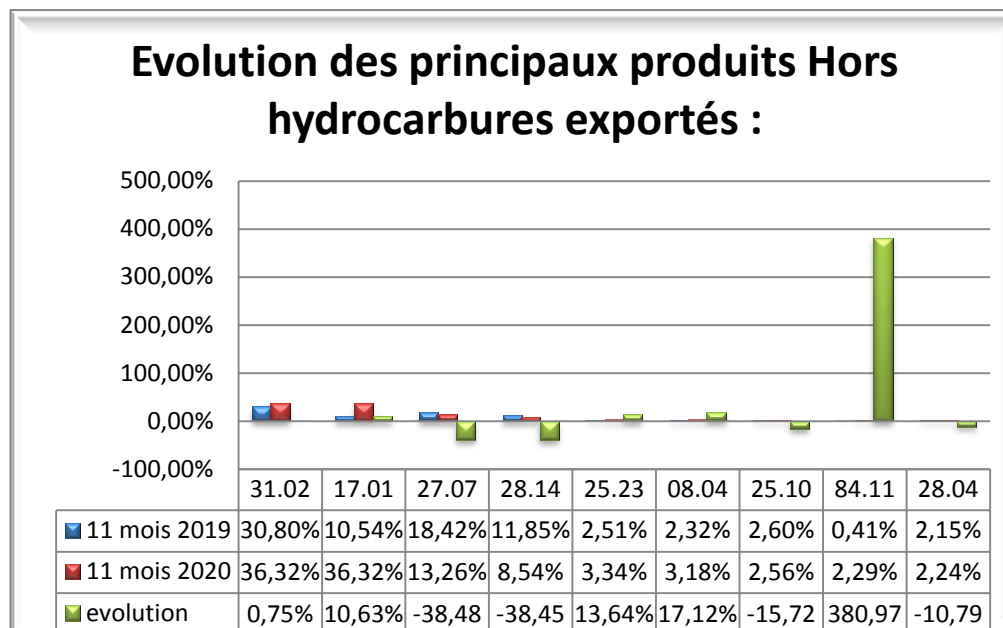
Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

P.T	Principaux produits	11 mois 2019		11 mois 2020		Evolution %	Taux cumulé %
		valeur	Part %	Valeur	Part %		
31.02	Engrais minéraux ou chimiques azotés	728,48	30,80%	733,79	36,32%	0,75%	36,32%
17.01	Sucre de cannes ou de betterave et saccharose chimiquement pur à l'état solide	249,29	10,54%	275,78	36,32%	10,63%	49,96%
27.07	Huile et autres produits provenant de la distillation des goudrons de houille de haute température	435,75	18,42%	268,07	13,26%	-38,48%	63,23%
28.14	Ammoniac anhydre ou en solution aqueuse (ammoniac)	280,40	11,85%	172,57	8,54%	-38,45%	71,77%
25.23	Ciments hydraulique même colorés	59,31	2,51%	47,40	3,34%	13,64%	75,10%
08.04	Dattes , figes , ananas , avocats , goyaves , mangues et mangoustans , frais ou secs	54,95	2,32%	64,35	3,18%	17,12%	78,29%
25.10	Phosphates de calcium naturels	61,39	2,60%	51,74	2,56%	-15,72%	80,85%
84.11	Turboréacteur ,turbopropulseur et autres turbines à gaz	9,62	0,41%	46,27	2,29%	380,97%	83,14%
28.04	Hydrogène , gaz rares et autres éléments non métalliques	50,78	2,15%	45 ,31	2,24%	-10,79%	85,38%
Sous Total		1929,98	81,59%	1725,46	85,38%	-10,60%	
Autres		435,54	18,41%	295,52	14,62%	-32,15%	100 %
Total		2365 ,52	100%	2020 ?98	100%	-14 ,57%	

Source : :ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective ; statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période onze mois 2020

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

Figure N°10 : évolution des principaux produits Hors hydrocarbures exportés :



Source : constructions personnelles à partir des données de : ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective

2.4. Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie

2.4.1. Principaux fournisseurs :

En ce qui concerne la répartition des importations par partenaire commercial , les Cinq premiers fournisseurs de l'Algérie représentent 47,16% des importations globales et ce au titre *des onze mois de l'année 2020* .

Bien que les importations des biens originaires de la **Chine** aient connu un rempli de l'ordre de 25,55% , cette dernière est érigée en principal fournisseur durant les Onze mois de cette année . Elle a contribué à hauteur de 16,91% des importations totales de l'Algérie .

Suivie par la **France** , **L'Italie** , **L'Allemagne** et **L'Espagne** avec les parts respectives de 10,72% ; 7,03% ; 6,27% et de 6,23% .

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

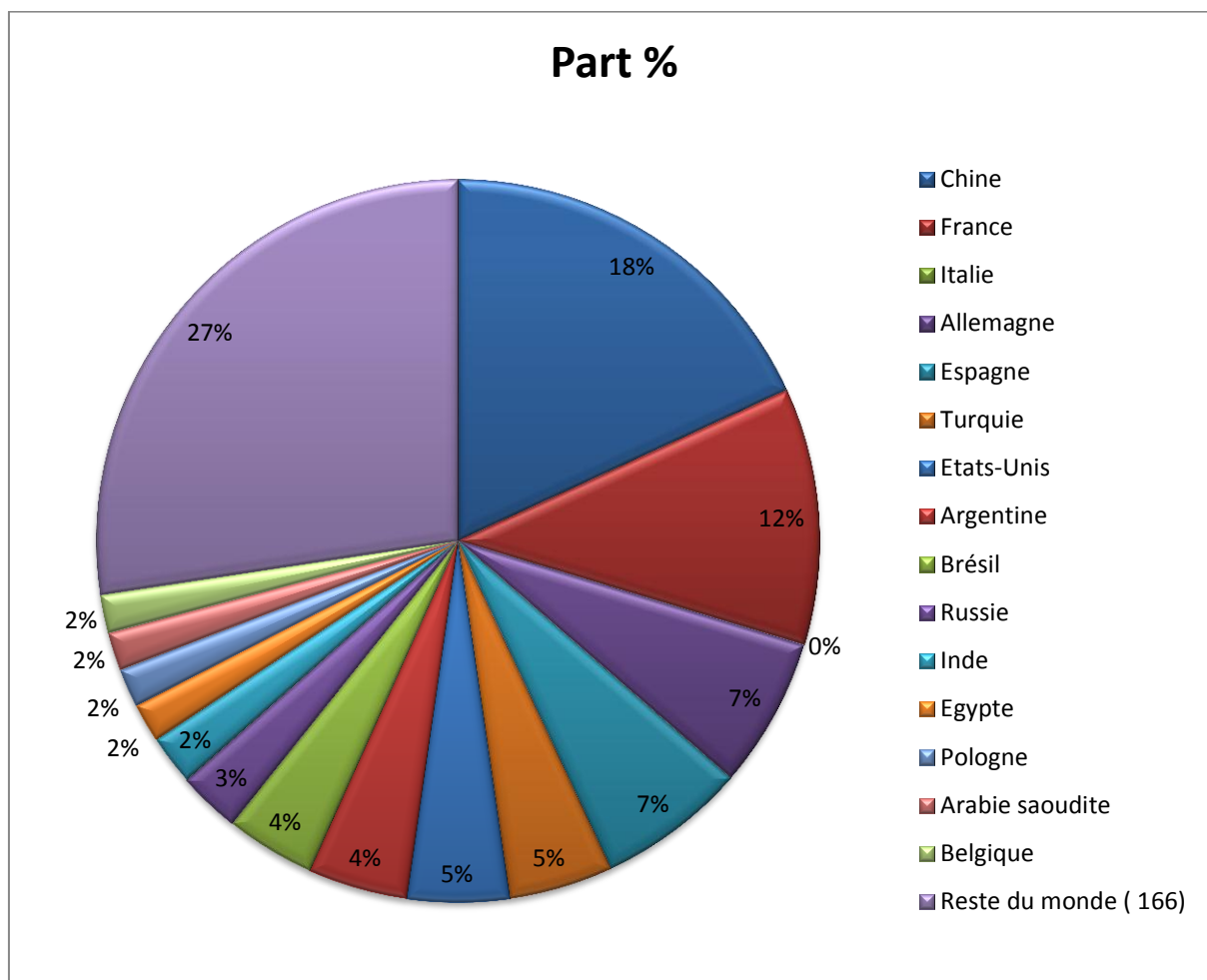
Tableau N°11 : principaux fournisseurs commerciaux de l'Algérie : (parts en % , valeurs en millions de USD)

Principaux fournisseurs	Valeur	Part %	Part Cumulée	Evolution %
Chine	5310,38	16,91%	16,91%	-25,44%
France	3364,79	10,72%	27,63%	-13,14%
Italie	2208,46	7,03%	34,66%	-27,90%
Allemagne	1967,88	6,27%	40,92%	25,90%
Espagne	1956,85	6,23%	47,16%	-27,85%
Turquie	1363,68	4,34%	51,50%	-32,25%
Etats-Unis	1325,98	4,22%	55,72%	2,61%
Argentine	1303,60	4,15%	59,87%	-18,72%
Brésil	1174,03	3,74%	63,61%	13,62%
Russie	811,82	2,59%	66,20%	60,26%
Inde	653,05	2,08%	68,27%	-28,64%
Egypte	509,06	1,62%	69,90%	-4,52%
Pologne	502,55	1,60%	71,50%	-8,78%
Arabie saoudite	499,44	1,59%	73,09%	-12,94%
Belgique	439,18	1,59%	73,09%	-12,94%
Sous total	23390,94	74,48%		
Reste du monde (166)	8012,70	25,52%	100%	
Total général	31433,64	100%		

Source : ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective ; statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période onze mois 2020

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

Figure N°11 : Les parts des principaux fournisseurs :



Source : construction personnelles à partir des données de : ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective

2.4.2. Les principaux clients :

Les cinq premiers clients de l'Algérie ont réalisé , à eux seuls , durant *les onze mois de l'année 2020* , une part de plus de la moitié des exportations algériennes , comme repris dans le tableau ci-dessus .

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie

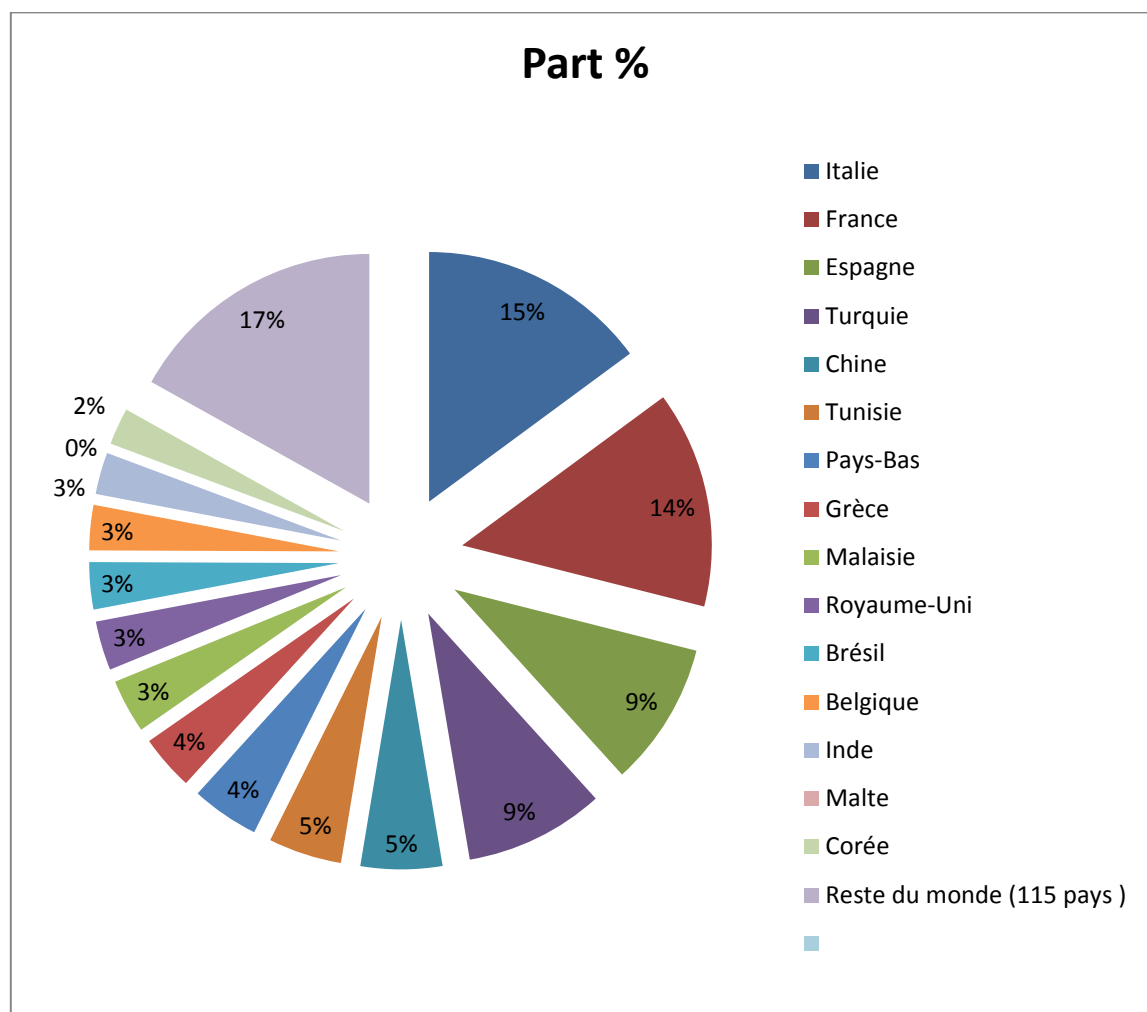
Tableau N°12 : principaux pays clients de l'Algérie (parts en % ; Valeurs en millions USD).

Principaux clients	Valeurs	Part %	Parts cumulée (%)	Evolutions (%)
Italie	3123,70	14,50%	14 ,50%	-27 ,21%
France	2946,66	13,68%	28,17%	-35,70%
Espagne	1961,20	9,10%	37,28%	-46,72%
Turquie	1897,83	8,81%	46,09%	-5,23%
Chine	1108,11	5,14%	51,23%	-30,75%
Tunisie	996,58	4,63%	55,85%	-20,18%
Pays-Bas	920,57	4,27%	60,13%	-33,69%
Grèce	748,87	3,48%	63,60%	168,52%
Malaisie	732,57	3,40%	67,00%	33999,58%
Royaume-Uni	669,82	3,11%	70 ,11%	-67,92%
Brésil	639,29	2,97%	73,08%	-43,59%
Belgique	614,13	2,85%	75,93%	-16,42%
Inde	568,82	2,64%	78,57%	-62,23%
Malte	567,98	2 ,64%	81,21%	46,22%
Corée	503,00	2,33%	83,54%	-61,27%
Sous total	17999,12	83,54%		
Reste du monde (115 pays)	3546,42	16,46%	100%	
Total	21545,54	100%		

Source : ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective ; statistiques du commerce extérieur de l'Algérie période onze mois 2020

Figure N° 12 : principaux pays clients de l'Algérie (parts en % ; Valeurs en millions USD).

Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie



Source : constructions personnelles à partir des données de : ministère des finances , direction générale des douanes, directions des études et de la prospective

A ce titre **l'Italie** est le principal client de l'Algérie avec une part de 14,50% . Suivie par la **France** , **l'Espagne** , **la Turquie** et **la Chine** avec des parts respectives de 13,68% , 9,10% ; 8,81% et de 5,14% .

Conclusion du chapitre

L'Algérie est un vaste pays riche , à la fois par son sous-sol qui renferme une diversité de matières premières , par sa diversité géographique favorable pour la localisation de divers projets économiques ainsi que par son marché national , L'autre particularité de l'Algérie est le fait qu'elle représente un point de jonction liant à la fois l'Europe développée à l'Afrique sous-développée , Malgré tous ces avantages géoéconomiques , l'Algérie demeure un pays mono-exportateur . Dont la totalité de ces exportations sont des hydrocarbures , tandis que les hors-hydrocarbures reste minime .

Le souci majeur des pouvoirs publics dans les diverses politiques commerciales et les différents mécanismes et stratégies mis en œuvre est de mener à bien l'état du commerce extérieur . Pour permettre de corriger le handicap persistant de l'économie algérienne , et particulièrement la stabilisation de la balance commerciale à partir des exportations hors hydrocarbures .

En effet , la baisse significative et probablement durable des prix des hydrocarbures et le poids de plus en plus lourd des investissements requis par ce secteur , nous interpelle à la mise en place d'une stratégie complémentaire de promotion des exportations hors hydrocarbures réellement motrice et efficace.

Chapitre 2 : les exportations hors-hydrocarbures en Algérie : Dispositifs de promotion et facilitations.

Introduction :

L'Algérie doit sortir du borbier de sa dépendance à la manne pétrolière, pour cela elle se doit de mettre en place les réformes économiques nécessaires pour diversifier son économie. Elle est Aujourd'hui, en bonne position pour réaliser ses considérables potentialités économiques , tenir un rôle stratégique dans la région et contribuer à l'intégration économique entre l'Afrique du Nord , l'Europe , l'Asie , etc. Donc le principal défi est celui de la diversification de l'économie , l'amélioration de la productivité et la forte création d'emplois reposant sur un nouveau modèle de croissance qui doit être plus à l'abri de la volatilité des prix du pétrole .

Le présent chapitre composé de deux sections, dans la première section nous présenterons les dispositifs mis en place par les pouvoirs publics algérien pour promouvoir les exportations hors hydrocarbures . Dans la deuxième section nous évoquerons les déférentes facilitations et avantages accordés aux exportations hors hydrocarbures.

Section 1 : Les organismes de promotion des exportations hors hydrocarbure

Comme tous les autres pays, l'Algérie a mis en place plusieurs organismes publics dans le cadre de sa politique commerciale. Ces derniers ont pour objectif ultime la promotion des exportations hors hydrocarbures, et d'asseoir une réelle politique de soutien, en offrant aux entreprises nationales un meilleur accompagnement dans leur processus d'exportation.

1.1 L'Agence Nationale de promotion du Commerce Extérieur (ALGEX) :

Initialement, c'était l'office de promotion des exportations (PROMEX) qui était créé par le décret exécutif n° 96-327 du 1er octobre 1996. Cet office était chargé de promouvoir l'activité d'exportation hors-hydrocarbures, en se focalisant essentiellement sur la diffusion de l'information relative au commerce international. Par la suite et par souci d'élargissement du champ d'action de cet office, il a été transformé en une agence de promotion du commerce extérieur, dite ALGEX (celle-ci s'intéresserait à la fois aux exportations et aux importations du pays). la création de l'Agence Nationale de Promotion du Commerce extérieur (ALGEX), par le Décret exécutif n°04-174 du 12 juin 2004, est venue pour apporter un support aux exportations hors hydrocarbures. L'Agence est placée sous la tutelle du ministre du Commerce.

Agence ALGEX elle a pour mission ¹:

- La 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;
- la gestion des instruments de promotion des exportations hors hydrocarbures au bénéfice des entreprises exportatrices;
- l'analyse des marchés mondiaux et la réalisation d'études prospectives globales et sectorielles sur les marchés extérieurs;

¹ <https://www.commerce.gov.dz/agence-nationale-de-la-promotion-du-commerce-exterieur-algex>

Chapitre 2 : les exportations hors-hydrocarbures en Algérie : Dispositifs de promotion et facilitations .

- l'élaboration d'un rapport annuel d'évaluation sur la politique et les programmes d'exportation;
- la mise en place et la gestion de systèmes d'information statistique sectoriels et globaux sur le potentiel national à l'exportation et sur les marchés extérieurs;
- la mise en place d'un système de veille sur les marchés internationaux et leur impact sur les échanges commerciaux de l'Algérie;
- la conception et la diffusion de publications spécialisées et notes de conjoncture en matière de commerce international;
- Du suivi et de l'encadrement de la participation des opérateurs économiques nationaux aux différentes manifestations économiques, foires, expositions et salons spécialisés se tenant à l'étranger;
- de l'assistance aux opérateurs économiques pour le développement d'actions de communication, d'information et de promotion relatives aux produits et services destinés à l'exportation;
- D'établir les critères de distinction et les prix et décorations à décerner aux meilleurs exportateurs;
- l'Agence peut en outre assurer des activités rémunérées dans le domaine du perfectionnement, de l'initiation aux techniques de l'exportation et aux règles du commerce international, ainsi que toute autre prestation dans les domaines de l'assistance ou de l'expertise aux administrations et entreprises, en relation avec la vocation de l'établissement.

Par ailleurs, l'agence ALGEX s'occupe aussi de²:

- Constituer une base de données sur les importations et les exportations et un fichier national sur les opérateurs intervenant dans le commerce extérieur de l'Algérie,

² Idem , <https://www.commerce.gov.dz/agence-nationale-de-la-promotion-du-commerce-exterieur-algex>

- Assurer une action de suivi économique à travers le suivi de l'évolution de la conjoncture prévalent sur le marché international des produits présentant un intérêt pour le commerce extérieur de l'Algérie;
- Proposer toute action visant le suivi des importations;
- Mettre en œuvre des actions de formation et d'information ainsi que les appuis nécessaires au profit des institutions et des opérateurs économiques pour le suivi des importations;
- L'Agence dispose de toutes les données traitant de l'information commerciale par tous les moyens et notamment par des connexions discrètes aux bases de données statistiques du centre national de l'informatique et des statistiques de l'administration des douanes.

Un protocole d'accord a été signé lundi 31 mai 2021 à Alger entre l'Agence nationale de promotion du commerce extérieur (ALGEX) et le Centre libyen de développement des exportations en vue du renforcement des échanges commerciaux entre les deux pays³. La cérémonie de signature a été sous la présence du ministre du commerce ; du président de la commission économique, du commerce et de l'investissement libyenne ainsi de l'ambassadeur d'Algérie en Libye .

Cet accord a pour objectif de permettre une coopération entre L'Algex et son vis-à-vis libyen en matière de commerce extérieur dans les deux sens : exportations et importations et cela à travers l'organisation de foires spécialisées en Algérie et en Libye .

Aussi il permettra d'encourager les échanges commerciaux entre les deux pays

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

La compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations (CAGEX) a été

³ <https://www.aps.dz/economie/122744-commerce-signature-d-un-protocole-d-accord-entre-algex-et-le-centre-libyen-de-developpement-des-exportations> , consulté le 25/06/2021 à 21h55

Chapitre 2 : les exportations hors-hydrocarbures en Algérie : Dispositifs de promotion et facilitations .

créée en la forme d'une EPE/SPA dotée d'un capital de 300.000.000 DA, réparti, à parts égales, entre ses actionnaires (cinq Banques et cinq Compagnies d'Assurances) à savoir :

- La BADR : Banque de l'Agriculture et du Développement Rural ;
- La BDL : Banque de Développement Local ;
- La BEA : Banque Extérieure d'Algérie ;
- Le CPA : Crédit populaire d'Algérie ;
- La BNA : Banque Nationale d'Algérie ;
- La CAAR : Compagnie Algérienne d'Assurance et de Réassurance ;
- La CAAT : Compagnie Algérienne d'Assurance Totale ;
- La CCR : Compagnie Centrale de Réassurance ;
- La SAA : Société Algérienne d'Assurance ;
- La CNMA : Caisse Nationale de Mutualité Agricole.

La Compagnie a pour mission d'encourager et de promouvoir les exportations Algériennes en dehors des hydrocarbures et de garantir les ventes à crédit au profit des opérateurs économiques activant sur le marché national⁴.

Elle permet ⁵:

- D'avoir une meilleure visibilité sur les transactions commerciales à l'étranger.
- De faire apurer le dossier de domiciliation bancaire en cas de non rapatriement.
- De vendre à crédit en toute sécurité, soit en Algérie ou à l'étranger .
- De bénéficier de conseils personnalisés de solutions d'assurance adaptées et d'un suivi permanent de la solvabilité des clients .
- De sécuriser les ventes à l'étranger .
- D'être indemnisé en cas d'impayés .
- Permet de choisir des délais de paiement adaptés aux besoins des partenaires et clients .

1.2.1. Les activités de la CAGEX

⁴ <https://www.cagex.dz/index.php?page=12>

⁵ <https://www.cagex.dz/index.php?page=12>

La CAGEX exerce une double activité :

- Une activité pour son propre compte où elle engage ses fonds propres (Risque commercial) ;
- Une activité pour le compte de l'Etat et sous son contrôle (risque politique, risque de catastrophes naturelles, risque de non transfert) où elle engage les fonds de l'Etat.

Cette compagnie a aussi passé des accords de coopération avec une dizaine d'organismes similaires dans le monde et en particulier avec la COFACE afin de faire partie du réseau mondial des assureurs et donc de mieux aider et soutenir les exportateurs⁶.

1.2.2. Le rôle de la CAGEX dans la promotion des exportations hors hydrocarbures

La CAGEX, qui garantit les exportations, donne plus de possibilités aux exportateurs pour s'affirmer sur le marché international grâce aux informations et la sécurité qu'elle offre.

Mais également et souvent le cas dans le secteur de l'agriculture où elle garantit une assurance en cas de catastrophe naturelle.

Cela permet d'encourager les achats et les exportations sur le marché international qui est également une garantie pour investir. Il s'agit donc de garantir l'investissement dans les marchés un peu mal connus ou de marchés qui présentent des risques. Autant d'atouts qui garantissent le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie⁷.

1.3. Le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (F.S.P.E.)

Ce fonds correspond au compte d'affectation spécial n°302-084, ouvert depuis l'article 195 de la loi de finances de 1996 ; dont les rôles sont bien définis dans le décret n°08-07 du 19 janvier 2008. Les recettes de ce fonds proviennent à raison de 10 % de la taxe intérieure de consommation (la TIC qui s'applique essentiellement

⁶ ministre du commerce, direction de la promotion des exportations, « recueil relatif aux avantages et facilitations accordés aux exportations hors hydrocarbures », avril 2007, p8.

⁷ www.lemaghreb.dz.com

sur les produits importés), des contributions des organismes publics et privés et des dons⁸.

Le fond spécial pour la promotion des exportations (FSPE) est destiné à apporter un soutien financiers aux exportateurs dans leurs produits sur les marchés extérieures à travers les rubriques suivants :

✓ ***Au titre de la participation aux foires et expositions à l'étranger :***

Le taux de remboursement varie entre :

- ❖ **35%** dans le cas de participation individuelle
- ❖ **65%** Dans le cas d'une participation d'une foire inscrite au programme officiel.

✓ ***Au titre des frais de transport à l'exportation :***

Le remboursement d'une partie coûts de transite, manutention et transport intérieure et internationales à un taux uniforme de **25%** pour toute les destinations et tous les produits :

- ❖ Un taux de couverture préférentiel de 80% est accordée aux opérations d'exportations des dattes et ce pour toutes destination avec octroi d'une prime de valorisation de 5DA/KG pour l'exportation de la datte conditionnée aux ravier de 1KG et moins à l'exception dattes en branchette .

Il important de souligner que le FSPE a connu une refonte suite globale dans le cadre de la loi de finance complémentaires pour 2007 cette refonte a comporté les rubriques suivantes :

➤ ***Au titre de la participation aux foires et expositions à l'étranger :***

- ❖ **80%** des frais engagés pour la participation aux foires et expositions inscrites au programme officiel de la participation de l'Algérie;

⁸ Décret n°0807- du 19 janvier 2008.

- ❖ **100%** des frais engagé pour une participation revêtant un caractère exceptionnel suite à une décision politique ou se limitant à la mise en place d'un guichet unique ;
 - ❖ **50%** des frais engagés dans le cadre d'une participation individuelle aux autres foires ne figurant pas au programme annuel officiel.
- ***Au titre de la prise en charge d'une partie des couts de transport international des produits prisables ou à destination éloignée :***
- ❖ **50%** des frais de transport international des produits agricoles périssables à l'exception des dattes
 - ❖ **25%** des frais de transport international des produits non agricoles destination éloignée
- ***Au titre de la prise en charge d'une partie des frais liés à l'étude des marchés extérieurs à l'information des exportateurs et à l'étude pour l'amélioration de la qualité des produits et services destinés à l'exportation :***
- ❖ **50%** des charges liées à l'étude des marchés extérieurs pour la recherche de débouchés aux produits algériens.
 - ❖ **25%** des charges liées à l'information des exportateurs sur les possibilités et les opportunités d'exportation
 - ❖ **50%** des charges liées aux études destinées à l'amélioration de la qualité et à l'adaptation des produits et service destinés à l'exportation.
- ***Au titre de l'élaboration du diagnostic export et la création de cellules export internes :***
- ❖ **50%** des frais d'élaboration du diagnostic « export » ;
 - ❖ **50%** des charges dans la cadre de la prospection des marchés extérieurs export.
 - ❖ **10%** des couts dans le cadre de l'implantation initial au titre de présence commercial individuelle

- ❖ 50% des frais de création de cellule « export » interne ;
 - ❖ 25% des coûts dans le cadre d'une présence commerciale collective sur les marchés étrangers.
- ***Au titre de la création de labels, à la protection à l'étranger des produits destinés à l'exportation ainsi que le financement de médailles et de décorations attribués annuellement aux primo- exportateurs :***
- ❖ 50% des frais de création de labels ;
 - ❖ 10% des frais de protection à l'étranger des produits destinés à l'exportation ;
 - ❖ 100% des frais de réalisation des médailles et décorations attribuées au primo exportateurs ;
 - ❖ 100% des frais d'attribution de récompenses pour des travaux universitaires ayant contribué à la promotion des exportations hors hydrocarbures .
- ***Au titre de l'édition et de la diffusion de supports promotionnels de produits et services destinés à l'exportation et a l'utilisation de techniques modernes d'information et de communication :***
- ❖ 50% des frais d'édition et diffusion de supports promotionnels de produits et services destinés à l'exportation ;
 - ❖ 50% des frais liés à l'utilisation de la technique moderne d'informationnel de communication.
- ***Au titre de la création de labels, de la protection à l'étranger des produits destinés à l'exportation, ainsi que pour le financement de médailles et de décorations attribuées annuellement aux primo-exportateurs et de récompenses de travaux universitaires ayant contribué à l'amélioration ou à la création de produits destinés à l'exportation :***
- ❖ 50% des frais de création de labels ;

- ❖ **10%** des frais de protection à l'étranger des produits destinés à l'exportation ;
- ❖ **100%** des frais de réalisation des médailles et décorations attribuées aux primo exportateurs
- ❖ **100%** des frais de d'attribution de récompenses pour des travaux universitaires ayant contribué à la promotion des exportations hors hydrocarbures.

➤ **Au titre de la mise en œuvre de programme de formation aux métiers de l'exportation:**

- ❖ **80%** des frais de mise en œuvre de programmes de formation spécialisée sur les techniques d'exportation.

Toutefois, parmi toutes ces mesures seulement celle concernant le financement à hauteur de 80% dans le cas d'une participation aux foires inscrites au programme officiel de participation de l'Algérie et celles portant sur le transport international, qui sont pour le moment opérationnelles. Alors que les autres bien qu'elles soient très utiles en matière de soutien aux exportateurs, elles ne sont toujours pas mises en œuvre.

1.4. La Société Algérienne des Foires et Exportations (SAFEX-SPA) :

La SAFEX 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 , la modification a été opérée le 24 décembre 1990 .

Son siège social est sis dans l'enceinte du palais des expositions situé à 3 km de l'aéroport international d'Alger et a 10 km du centre-ville. La SAFEX a pour mission principale de contribuer au développement et à la promotion des activités commerciales ainsi qu'à la valorisation et la gestion de son patrimoine (infrastructures du Palais des Expositions) par tous les moyens appropriés.

Chapitre 2 : les exportations hors-hydrocarbures en Algérie : Dispositifs de promotion et facilitations .

Dans le cadre de ses missions statutaires , la SAFEX exerce ses activités dans les domaines suivants⁹ :

- 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 .

Elle est chargé également d'accorder une assistance aux opérateurs économiques en matière de commerce international et cela au moyen de¹⁰ :

- L'information sur la réglementation du commerce international .
- Les opportunités d'affaires avec l'étranger .
- La mise en relation d'affaires .
- Les procédures à l'exportation .
- L'édition de revues économique et catalogues commerciaux .
- Organisation de rencontres professionnelles , séminaires et conférences .
- Gestion et exploitation des infrastructures et structures du palais des expositions .

La SAFEX est considéré comme leader de l'événementiel avec¹¹ :

- 40 événements organisés au sein du palais des expositions, chaque année couvrant plusieurs secteurs d'activités: agriculture et agroalimentaire, industries diverses, bâtiment, informatique, travaux publics, chimie, transport et logistique ... etc .
- Plus de 30 participations officielles de l'Algérie à des expositions à l'étranger autour du monde (Afrique, Europe, Asie, Amérique) .

Après avoir suspendu la quasi-totalité des foires et expositions en 2020 et cela a cause de la pandémie de Covid-19 , La Safex a décidé de reprendre son activité économique le mois de mars dernier avec un programme des manifestations pour l'année 2021 , on trouve¹² :

⁹ <https://www.commerce.gov.dz/societe-algerienne-des-foires-et-expositions-safex> (consulté le 30/06/2021)

¹⁰ <https://www.commerce.gov.dz/societe-algerienne-des-foires-et-expositions-safex> (consulté le 30/06/2021)

¹¹ <https://www.safex.dz/presentation-safex-missions-safex-objectifs-safex/> (consulté le 30/06/2021)

¹² <https://www.aps.dz/economie/118544-foires-et-expositions-la-safex-reprend-son-activite-a-partir-du-mois-en-cours> (consulté le 30/06/2021)

- Le salon de l'exportation et la logistique .
- Le Salon international de la sûreté et sécurité –SecurExpo .
- Le Salon professionnel de la production agroalimentaire –Djazagro.
- Le Salon International du Transport et de la Logistique -LOGISTICAL-

La SAFEX est mandatée par le Ministère du commerce pour l'organisation des manifestations à l'étranger.

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

La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie a été instituée suite au décret 96-94 du 03 mars 1996. C'est un établissement public à caractère commercial et industriel. Elle prend en charge les intérêts professionnels des milieux d'affaires en concertation avec les pouvoirs publics . Elle a pour missions de¹³ :

- Fournir aux pouvoirs publics, sur leur demande ou de sa propre initiative, les avis, les suggestions et les recommandations sur préoccupations intéressant au plan national, les secteurs du commerce, de l'industrie et des services.
- De réaliser toute action d'intérêt commun aux chambre de commerce et d'industrie et de susciter leurs initiatives .
- Organiser la concertation entre ses adhérents et recueillir leur point de vue sur les textes que lui soumettrait l'administration pour examen et avis.
- Effectuer la synthèse des avis, recommandations et propositions adoptés par les chambres de commerce et d'industrie et de favoriser l'harmonisation de leurs programmes.

¹³ <https://www.commerce.gov.dz/chambre-algerienne-de-commerce-et-d-industrie-caci> (consulté le 30/06/2021)

➤ D'entreprendre toute action visant le développement des différents secteurs de l'économie nationale et leur expansion notamment en direction des marchés extérieurs. Toutefois, même si la CACI est consultée par les exportateurs algériens en particulier.

➤ Assurer la représentation de ses chambre auprès des pouvoir publics et de désigner des représentants auprès des instances nationales de concertation et de consultation.

A ce titre, la chambre est chargée notamment¹⁴:

- De mener des études et des réflexions sur la situation économique du pays et son évolution et de présenter aux pouvoirs publics ses points de vue sur les moyens de développer et de promouvoir l'activité économique nationale,
- D'émettre, de viser ou de certifier, conformément aux lois et règlements en vigueur, tout document, attestation ou formulaire présentés ou demandés par des agents économiques dans le cadre de leurs activités professionnelles".
- D'organiser ou de participer à l'organisation de toutes rencontres et manifestations économiques en Algérie et à l'étranger tels que notamment, 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'extérieur,
- 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,
- D'établir des relations et de conclure des accords de coopération et d'échanges mutuels avec les organismes homologues ou similaires étrangers,

¹⁴ Décret exécutif n° 96-94 du 14 Chaoual 1416 correspondant au 3 mars 1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie, modifié et complété par le décret exécutif n°2000-312 du 14 octobre 2000 et le décret exécutif N° 10-319 du 21 décembre 2010. Art. 5. (modifié et complété par le décret exécutif n°2000-312)

Chapitre 2 : les exportations hors-hydrocarbures en Algérie : Dispositifs de promotion et facilitations .

- D'adhérer aux organismes régionaux ou internationaux de même nature ou poursuivant les mêmes objectifs,
- De procéder, en qualité de représentant de l'Algérie, à la constitution de chambre de commerce mixtes avec ses homologues étrangers,
- D'éditer et de diffuser toute publication en rapport avec son objet,
- De participer aux manifestations et actions initiées par les organismes représentatifs poursuivant les mêmes objectifs,
- D'entreprendre des actions d'enseignement, de formation, de perfectionnement et de recyclage

En outre, la chambre peut¹⁵:

- Assurer la représentation de l'Algérie dans les foires et autres manifestations économiques officielles se déroulant à l'étranger,
- Donner son avis sur les conventions et accords commerciaux liant l'Algérie à des pays étrangers,
- être déclarée concessionnaire de services publics. Dans ce cas, la concession est établie sur la base d'un cahier des charges pris en la forme réglementaire requise,
- d'ouvrir des bureaux de représentation à l'étranger,
- Fonder, administrer ou gérer des établissements à usage de commerce, de l'industrie et des services tels que des écoles de formation et de perfectionnement, des établissements de promotion et d'assistance aux entreprises, des établissements de soutien à ces activités et des infrastructures à caractère commercial et industriel notamment les magasins généraux, les zones industrielles lorsque ces établissements ont un caractère national ou lorsque le champ d'application géographique de compétence de ces établissements couvre la circonscription territoriale de plus d'une chambre de commerce et d'industrie.

Pour mener à bien sa mission la chambre peut¹⁶:

¹⁵ Décret exécutif n° 96-94 du 14 Chaoual 1416 correspondant au 3 mars 1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie, modifié et complété par le décret exécutif n°2000-312 du 14 octobre 2000 et le décret exécutif N° 10-319 du 21 décembre 2010. Art. 5. (modifié et complété par le décret exécutif n°2000-312)

- Engager des enquêtes à caractère socio-économique en liaison avec son objet et nécessaires à la réalisation de ses travaux,
- installer, en son sein, un centre de documentation chargé de la collecte, l'exploitation et la diffusion de l'ensemble des données économiques régissant les différents secteurs d'activité de l'économie nationale relevant de son objet.

1.6. L'association nationale des exportateurs algériens (ANEXAL)

C'est une association régie par la loi n°90/31 du 24 décembre 1990. Elle a été créée le 10 juin 2001¹⁷ .

ANEXAL a pour mission et objectifs de :

- Rassembler et fédérer les exportateurs algériens ;
- 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
- Promouvoir l'échange d'expérience entre les adhérents.
- Défendre leurs intérêts matériel et moraux ;
- Animer les programmes de formation aux techniques ;
- 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 développée la capacité d'exportation.
- L'exécution des décisions de l'assemblée générale ;
- Applications de la disposition statutaire ;
- L'établissement d'un projet de règlement intérieur ;
- La gestion du patrimoine de l'association ;

¹⁶ Idem , Décret exécutif n° 96-94 du 14 Chaoual 1416 correspondant au 3 mars 1996 instituant la chambre algérienne de commerce et d'industrie, modifié et complété par le décret exécutif n°2000-312 du 14 octobre 2000 et le décret exécutif N° 10-319 du 21 décembre 2010. Art. 5. (modifié et complété par le décret exécutif n°2000-312)

¹⁷ www.anexal.com consulté le 01/06/2021

- Echange d'expérience et entraide entre les entreprises algériennes exportatrices ;
- Défendre les intérêts des membres
- Créer des réseaux de relation aux niveaux national et international.
- Participer aux actions de promotion des exportations hors hydrocarbure ;
- Créer des synergies entre les membres ;
- Relancer le partenariat avec le programme d'appui NAED/SFI de la banque mondiale et le programme MEDA pour l'assistance aux entreprises algériennes
- Favoriser et encourager les actions de mise à niveau des PME ;
- Encourager et promouvoir le plus grand nombre d'adhésions ;
- Favoriser le partenariat avec les chambres de commerce et créer des délégations régionales ;
- Promouvoir des actions communes pour mieux exporter.

Section 02 : Facilitations et avantages 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 facilitations et avantages 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.

1.2. Les facilitations accordées aux exportations hors-hydrocarbures :

1.2.1. Facilitation douanières:

L'administration des douanes s'est engagée dans une politique de partenariat tant avec les entreprises économiques qu'avec les autres intervenants dans la chaîne du commerce extérieur pour répondre aux défis de la mondialisation de l'économie, la libéralisation des échanges internationaux et la promotion de l'investissement.

Cette politique repose essentiellement sur les concepts de concertation et de facilitations tendant à l'assouplissement des procédures d'acheminement des marchandises du lieu d'expédition au lieu de destination, par des mesures tendant à¹⁸:

➤ ***La visite sur site et le dédouanement à domicile :***

L'exportateur désirant expédier des marchandises vers l'étranger peut accomplir les formalités d'exportation au bureau des douanes le plus proche de son entreprise. La déclaration en douane est alors déposée et traitée au niveau de ce bureau. Après vérification sur site, les conteneurs, emballages et moyens de transport sont scellés, ce qui évite une nouvelle vérification au niveau du poste frontière, qui se contentera, sauf soupçon d'abus, de constater le passage à l'étranger au vu d'une copie de la déclaration en détail d'exportation.

➤ ***Le circuit vert :***

Qui permet à l'opérateur de bénéficier de la validation de la déclaration d'exportation sans vérification des marchandises.

➤ ***l'admission temporaire d'emballages importés dans le cadre d'une opération commerciale :***

Le délai de la validité du régime de l'admission temporaire d'emballage au profit des transformateurs et producteurs exportateurs est à douze (12) mois. Ce régime est prorogé sur demande du bénéficiaire selon le délai nécessaire à la réalisation de l'opération.

➤ ***Le dépôt du manifeste¹⁹ avant l'arrivée de la cargaison :***

L'informatisation de la déclaration de cargaison est la possibilité donnée aux consignataires de sa saisie avant l'arrivée du navire. Cette procédure permet à l'exportateur de déposer sa déclaration en douane dès l'accostage du navire.

➤ ***Le transit simplifié :***

¹⁸ <http://www.algex.dz/guide-pratique-de-l-exportateur-algerien-2021>

¹⁹ Le manifeste de chargement est un document de transport accélérant les formalités administratives et douanières par la déclaration anticipée. Il recense la liste des marchandises constituant le chargement (appelé aussi cargaison) d'un moyen de transport.

L'opérateur économique peut accéder à l'enlèvement de sa marchandise, après acheminement vers les magasins sous douane, en souscrivant une déclaration simplifiée de transit qui ne reprend que les indications portées sur le connaissement.

➤ ***La procédure accélérée de dédouanement de marchandises acheminées par route :***

Cette mesure de facilitation permet aux opérateurs réalisant un courant d'échange important d'importation ou d'exportation d'un seul produit connu par un bureau frontière déterminé d'entrée ou de sortie, de dédouaner leurs marchandises sous couvert de bon d'enlèvement en régularisant les enlèvements de la semaine par une déclaration en détail récapitulative.

➤ ***Le carnet ATA :***

Une procédure simplifiée d'exportation temporaire, notamment pour le matériel professionnel et les échantillons pour la participation aux foires à l'étranger. Il est délivré exclusivement par la Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI), avec une durée de validité d'une année.

➤ ***La déclaration provisoire :***

Lorsque l'opérateur ne dispose pas de tous les éléments nécessaires pour établir une déclaration en détail, ou ne peut introduire tous les documents requis, il est autorisé à déposer une déclaration dite incomplète, sous réserve de produire dans un délai déterminé une déclaration complémentaire.

➤ ***Le Statut de l'Opérateur Economique Agrée (OEA) :***

C'est un statut qui permet d'accorder à tout opérateur économique (producteur, transformateur et exportateur) des facilitations au dédouanement, notamment :

- ✓ La facilité d'accès aux procédures douanières simplifiées ;
- ✓ La réduction du nombre de contrôles physiques et documentaires ;
- ✓ Le traitement prioritaire des marchandises en cas de contrôle ;
- ✓ L'orientation des marchandises, selon le cas, vers le circuit de dédouanement sans contrôle immédiat ou vers celui du contrôle documentaire ;
- ✓ le dédouanement à distance et la visite sur site.

➤ *Le régime du drawback :*

C'est un régime douanier qui permet, lors de l'exportation, d'obtenir le remboursement total ou partiel des droits et taxes payés à l'importation qui ont frappé, soit ces marchandises, soit les produits ci-après, contenus dans les marchandises exportées ou consommées au cours de leur production :

- ✓ Matières premières ;
- ✓ Produits semi-élaborés ;
- ✓ Parties et pièces détachées qui ont été incorporées dans les produits exportés sans avoir été transformées ;
- ✓ Les marchandises telles que catalyseurs, accélérateurs ou ralentisseurs de réactions chimiques, utilisées pour l'obtention des produits à exporter et qui disparaissent totalement ou partiellement au cours de leurs utilisations, sans être assimilées aux marchandises utilisées pour l'obtention desdits produits ;
- ✓ Le remboursement ne s'étend pas à des produits ne jouant qu'un rôle auxiliaire dans la fabrication, tels que les lubrifiants et combustibles.

➤ *L'allègement des procédures de contrôle douanières à l'export :*

Il s'agit de faire en sorte que le traitement des dossiers d'exportations intervienne dans la même journée pour les produits périssables et ne dépassant pas les quatre jours pour les marchandises non périssables²⁰.

➤ *Le report de l'examen d'un litige concernant une marchandise destinée à l'exportation :*

Les litiges susceptibles de naître après souscription de la déclaration en douane d'exportation ne doivent aucunement retarder l'exportation effective des marchandises déclarées. Celles-ci doivent être exportées et le litige y afférent sera traité après leur embarcation vers l'étranger. Toutefois, ce report de traitement ne concerne pas les litiges

²⁰ Instruction donnée par Monsieur le Premier Ministre lors du Conseil Interministériel du 28 Février 2016.

se rapportant aux marchandises prohibées à l'exportation²¹ ou lorsque la marchandise, objet d'exportation, constitue elle-même le corps de l'infraction²².

➤ ***La vente en consignation :***

C'est une opération d'exportation de marchandises, réalisée sur la base d'un contrat conclu entre un opérateur économique de droit algérien et un mandataire, établi à l'étranger, en vertu duquel ce dernier prend en charge, en vue de leur commercialisation aux meilleurs prix, les marchandises destinées à être vendues sur des marchés extérieurs.

1.2.2. Facilitation bancaires:

Toutes entreprises productrices de biens et services installées en Algérie, œuvrant dans le domaine des exportations des produits d'origine algérienne bénéficient des facilitations bancaires soit pour une participation aux foires et des expositions à l'étranger soit par une exportation justifiée par des documents probants :

➤ ***Attestations de la domiciliation d'exportations :***

Les opérations d'exportations de biens en vente ferme ou en consignation ainsi que les exportations de services sont soumises à domiciliation obligatoire auprès d'une banque intermédiaire agréée installée en Algérie.

➤ ***Rapatriement et rétrocession du produit de la vente à l'exportation :***

En termes de rétrocession du produit de la vente, l'inscription des recettes d'exportation est fixée par l'instruction de la banque d'Algérie N°05-11 du 19.10.2011 modifiant les dispositions de l'instruction N°22-94 du 12/04/1994).

La répartition du produit de l'exportation est fixée comme suit :

- ✓ 50 % en dinars algériens, à porter sur son « compte dinars exportateur »
- ✓ 50 % en devises dont :
 - ❖ 20 % à porter sur son compte devises exportateur, pouvant être utilisés librement à sa discrétion et sous sa responsabilité dans le cadre de la promotion de ses exportations ;
 - ❖ 30 % en devises à porter sur son compte devises « personne morale »

²¹ L'article 21 du code des douanes.

²² Art. 117 de la Loi de Finances pour 2021.

➤ ***Disposition financières concernant l'investissement à l'échange par nos Opérateurs économiques :***

les transferts de capitaux au titre de l'investissement à l'étranger par les opérateurs économiques de droit algérien, quelle que soit la forme juridique qu'il peut prendre dans le pays d'accueil , sont soumis à l'autorisation préalable du conseil de la monnaie et du crédit (CMC) . l'investissement à l'étranger projeté par les opérateurs économiques , prend la forme de l'un des trois (03) cas ci-après :

- ✓ Création de société ou de succursale.
- ✓ Prise de participation dans des société existantes sous forme d'apports en numéraires ou en nature .
- ✓ Ouverture de bureau de représentation .

Et cela à travers le respect des conditions générales suivantes :

- ✓ L'opérateur économique doit réaliser des recettes d'exportations régulières , à partir de son activité de production de biens et / ou de service en Algérie .
- ✓ L'investissement doit être envisagé dans un pays transparent en termes de régime fiscal , facilite l'échange d'informations en matière judiciaire et fiscal .
- ✓ La participation de l'opérateur économique algérien à l'investissement à l'étranger doit être supérieur à 10% des actions votantes composant le capital social de l'entité économique non-résidente.
- ✓ Le financement au titre de la réalisation de l'investissement doit être assuré à partir des ressources propres de la société algérienne concernée.

Procédures à suivre :

- ✓ Le conseil de la monnaie et du crédit doit être saisi par une demande formulée par le responsable dûment habilité. la demande doit être appuyée des documents suivants :
 - ❖ Les statuts de la société de droit algérien concernée.
 - ❖ La fiche d'information
 - ❖ Une situation des opérations d'exportations réalisées
 - ❖ La fiche descriptive de l'investissement à réaliser à l'étranger .
 - ❖ L'engagement à souscrire

- ❖ Le procès-verbal délibération de l'Assemblée générale extraordinaire ou tout autre organe habilité , approuvant la décision d'investissement à l'étranger ou d'installation à l'étranger de bureau de la représentation ...

➤ ***Dispositions financières concernant le commerce extérieur :***

Sont considérés comme étant des opérations de commerce extérieur les transactions sur les biens et services régies par un contrat commercial, ainsi que les prestations liées aux opérations de transformation , de traitement à façon , d'ouvrage ou de réparation .

Les aménagements introduits par le règlement de la banque d'Algérie²³ concernant les règles applicables aux opérations de commerce extérieur sur les biens et services, ont assoupli les dispositions financières applicables aux exportations comme suit :

✓ ***Les exportations dispensées de l'obligation de domiciliation bancaire :***

- ❖ l'exportation sans paiement d'échantillons de dons de marchandises reçues dans le cadre de la garantie et les exportations d'une valeur inférieure à la contre-valeur FOB de 100.000 DA.
- ❖ Les exportations contre remboursement d'une valeur inférieure ou égale à la contre-valeur de 100.000 DA , faites par l'entremise d'Algérie poste .

Les déclarations en douanes relatives aux exportations indiquées ci-dessus , doivent être revêtues de la mention « Exportation non domiciliée ».

✓ ***Domiciliation des exportations des produits frais , périssables et / ou dangereux :***

Elle peut avoir lieu durant les cinq (05) jours ouvrés qui suivent la date d'expédition et de déclaration en douane .

Ces exportations sont autorisées en douanes , sous couvert de déclaration incomplète , assortie de facteurs non domiciliée .

✓ ***Les exportations en consignation :***

²³ Règlement N°07-01 du 03/02/2007 de la banque d'Algérie .

- ❖ L'obligation de vendre ou de réimporter les produits dans un délai maximum d'un an à compter de la date de leur expédition est supprimée.

Le paiement des exportations en consignation est exigible au fur et à mesure des ventes réalisées par le dépositaire ou le commissionnaire.

Le rapatriement devant être effectué dans le délai réglementaire décompté (180 jours) à partir de la date des ventes .

- ❖ Un relevé mensuel des comptes de ventes accompagné des duplicata des facteurs tirées sur les acheteurs étrangers.

✓ *La responsabilité de rapatriement des recettes d'exportations :*

L'obligation de rapatriement des recettes des exportations incombe au seul exportateur , pour le rapatriement dans un délai supérieur à 180 jours , des dérogations peuvent être accordées , sous réserve d'une demande justifiée à présenter à la banque d'Algérie .

1.2.3. Facilitations logistique :

Dans le domaine de transports , des mesures d'encouragements ont été prise et qui sont :

- La réduction de 50% sur le tarifs de manutention et même au-delà sur la base de négociation en fonction de l'importance de tonnage .
- La désignation au niveau de chaque port de surface ou hangars destinés aux marchandises à exporter .
- Développement d'une stratégie national de logistique , et la mise en place de plateforme logistique .
- Développement de logistique (entrepôt , zones de stockage , zone sous douane) , mais aussi les infrastructures environnementales , les centres techniques de métrologie , d'homologation et de standardisations .
- La facilitation portuaire et l'ouverture du transport maritime à la concurrence afin de rendre les opérations portuaire du même niveau d'efficacité que les meilleurs ports de la méditerrané et de réduire le coût d'acheminement des containers au niveau les plus bas de la région .

- La poursuite de plan de plan de développement ambitieux pour les principaux ports .

Cinq mesures de facilitations ont été mises en œuvre par l'entreprise portuaire d'Alger (EPAL) depuis le début de l'année 2003; celles-ci portent sur :

- Affectation d'un magasin aménagé à recevoir en priorité les marchandises destinées à l'exportation, d'une superficie **1000m²** au quai **N°09/2** Zone nord-accès **N°01**.
- Affectation d'un terre-plein de **1.862m²** à la zone centre pour la mise à quai des marchandises destinées à l'exportation, entrée accès **N°04**- zone centre-grand mole bologhine (Alger) .
- Une Franchise de dix (10) jours pour le paiement des frais d'entreposage et de magasinage avant embarquement, des marchandises d'origine algériennes destinées à l'exportation.
- Des dégrèvements modulés des frais de manutention et d'acconage les cargaisons ont exporté selon la régularité et le volume des opérations.
- L'ouverture d'un bureau de liaison permanent de l'entreprise portuaire et disposant d'une ligne téléphonique au terminal à conteneurs (guichet unique) pour informer les opérateurs et faciliter les expéditions des exportateurs .

1.2.4. Les facilitations financières :

L'Etat algérien n'accorde pas de subvention mais à instituer la prise en charge d'une partie des frais financiers supportés par les exportateurs.

A cet effet , la loi de finance pour 1996, article 195 , qui accorde des soutiens financiers à l'exportateur à instituer un fond spécial pour la promotion des exportations (FSPE) ²⁴ pour appuyer l'effort de conquête du marché extérieure pour les produits nationaux et aider les exportateurs algérien .

Le décret exécutif N°96-205 du 05 juin 1996 , fixe la modalité de fonctionnement du compte d'affectation spéciale N°3026048 créée à cet effet . ce fond intervient essentiellement

²⁴ Ministre du commerce (2014) « Fond Spéciale pour la Promotion du Commerce» p 2-3 , tiré du site internet : <http://www.mincommerce.gov.dz/fspe.consulté> le 28/06/2021.

dans la couverture « charge liées à l'étude des marchés extérieurs , à l'information des exportateurs et à l'études pour l'amélioration de qualité des produits et services destinés à l'exportation » .

Ce fond est alimenté essentiellement par :

- Une quantité de 5% de la taxe intérieure de consommation (TIC) .
- Les contributions des organismes publics et privés .
- Les dons et legs . .

1.2.5. Les autres mesures de facilitation :

IL s'agit principalement des mesures en matière de la mise en conformité aux normes internationales²⁵

➤ ***Le contrôle phytosanitaire***

Les pouvoirs publics ont mis en place un dispositif portant sur le contrôle Phytosanitaire aux frontières pour l'exportation des produits agricoles. Conformément aux Conventions et accords internationaux régissant les échanges internationaux, le contrôle Phytosanitaire a pour objet de conférer aux végétaux destinés à l'exportation les garanties Phytosanitaires exigées par le pays importateur.

Les produits agricoles peuvent être exportés à partir de 27 postes frontaliers officiels à savoir : 8 aéroports, 11 ports maritimes, 8 postes frontières terrestres.

Un cas particulier est celui de l'exportation de la datte qui est régie par un cadre Réglementaire spécifique permettant notamment son contrôle phytosanitaire à partir de l'aéroport Khider Mohamed (Biskra).

Ainsi, l'abrogation en Janvier 2005 du dispositif instituant les prix planchers à l'exportation, notamment pour les dattes répond, en outre, à un besoin d'adaptation aux règles de l'OMC.

➤ ***Le contrôle sanitaire***

(viandes, œufs, laine, peaux non traitées...) sont soumis au régime de la dérogation sanitaire d'exportation qui certifie qu'aucune maladie à déclaration obligatoire n'a été déclarée dans le pays exportateur.

²⁵ Tiré du site www.algex.dz Rubrique « le cadre incitatif à l'export » .

Un contrôle sanitaire de ces produits est effectué aux frontières par les services vétérinaires²⁶. Certains produits sont soumis au contrôle vétérinaire aux frontières, ne sont pas soumis à l'obligation de la dérogation sanitaire. Il s'agit en particulier :

- ✓ Des produits animaux traités ou transformés (lait et produits laitiers...);
- ✓ Des aliments concentrés destinés à l'alimentation animale.

➤ ***Le code à barres EAN "le Standard du Commerce International"***

Le système EAN est un standard internationalement agréé pour l'identification et la Codification de tous biens de consommation. Ainsi, à l'exportation, le produit ne portant pas le code à barre EAN est refusé par la distribution, dans ce cas, l'exportateur est obligé de²⁷:

- ✓ Immatriculer ses produits selon la norme EAN.
- ✓ Veiller au respect des normes EAN dans la réalisation de ses codes à barres.
- ✓ Prévoir suffisamment à l'avance cette codification pour ne pas perdre un marché..

➤ ***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 de passage en douane du produit, 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 pêche²⁸.

2.2. les avantages accordés aux exportations hors-hydrocarbures :

❖ Les avantages fiscaux :

La législation fiscale algérienne a été de tout temps un levier économique pour encourager les investissements et ce, en fonction des modèles de développement et des politiques économiques successivement adoptés par les pouvoirs publics.

²⁶La loi 88-08 relative à la médecine vétérinaire et la protection de la santé animale ainsi que le décret 91-452 relatif aux inspections vétérinaires des postes frontières régissant ces exportations .

²⁷ Agence National de la promotion du commerce extérieur (ALGEX) , op.cit.P.8.

²⁸ <http://www.indi.dz>, mesures d'appui à l'investissement. Consulté le 02/06/2021

Par ailleurs, une multitude de mesures incitatives à l'export ont été mises en place par les différentes Lois de Finances, qui prévoient des avantages et des exonérations accordées aux opérations d'exportations au titre des différents impôts et taxes.

Les principaux avantages fiscaux accordés aux exportateurs sont :

➤ **Exonération en matière d'impôts directs et taxes assimilées – TAP, IBS et IRG**

Des exonérations permanentes de l'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS), de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) et de l'impôt sur le revenu global (IRG) sont accordées pour les opérations de ventes de biens et de services destinées à l'exportation²⁹.

✓ *L'impôt sur le revenu global (IRG) :*

Les opérations d'exportation de biens et des services, "génératrices de devises", réalisées par les personnes physiques, bénéficient d'une exonération "permanente" en matière d'IRG (impôt sur le revenu global).

Cette exonération est octroyée au prorata du chiffre d'affaires réalisé en devises.

✓ *La taxe sur l'activité professionnelle (TAP) :*

L'octroi de l'exonération de la TAP est mis en œuvre par la combinaison des dispositions des articles 202 et 138 du CIDTA.

✓ **L'impôt sur les bénéfices des sociétés (IBS) :**

Bénéficient d'une exonération pendant une période de trois (03) années, à compter du début d'exercice de l'activité, les agences de tourisme et de voyage ainsi que les établissements hôteliers sur la part du chiffre d'affaires réalisé *en devises*.

Bénéficient également, d'une exonération permanente, les opérations *génératrices de devises*, notamment:

- ❖ les opérations de ventes destinées *à l'exportation*;
- ❖ les prestations de services destinées *à l'exportation*.

Ces exonérations sont octroyées au prorata du chiffre d'affaires réalisé en devises et demeurent subordonnées à la présentation par l'intéressé aux services fiscaux compétents, d'un document attestant du versement de ces recettes auprès d'une banque domiciliée en Algérie.

➤ **Exonération en matière de taxes sur le chiffre d'affaires :**

²⁹ . (Art 13, 138 et 220 du CID).

Ces exonérations concernent la TVA sur les opérations de vente réalisées à l'exportation et l'achat en franchise TVA.

✓ **La taxe sur la valeur ajoutée sur les opérations de vente réalisées à l'exportation (TVA) :**

- Les exonérations de la TVA accordées *aux exportations* concernent les affaires de vente et de façon qui portent sur les marchandises exportées et ce, sous réserves des conditions prévues ³⁰.

Ces conditions sont :

- ❖ Le vendeur et/ou le façonnier inscrivent les envois en comptabilité ou, à défaut, sur le livre prévu à l'article 72 du présent code par ordre de date, avec indication de la date de l'inscription, du nombre, des marques et numéros de colis, de l'espèce, de la valeur et de la destination des objets ou marchandises.
- ❖ La date d'inscription en comptabilité ou au registre en tenant lieu, ainsi que les marques et numéros des colis, soient portés sur la pièce (titre de transport, bordereau, feuille de gros, etc...), qui accompagne l'envoi et soient consignés avec le nom de l'expéditeur sur la déclaration en douane par la personne chargée de présenter les objets ou marchandises pour l'exportation.
- ❖ L'exportation ne soit pas contraire aux lois et règlements.
 - Sont exonérés de la TVA, les ventes effectuées à l'exportation portant sur les collections d'histoire naturelle, les peintures, aquarelles, dessins, cartes postales, sculptures originales, gravures ou estampes émanant d'artistes vivants ou morts depuis moins de vingt ans.
 - Sont exonérés de la TVA, les affaires de vente portant sur les bijoux traditionnels en argent³¹.

✓ **L'achat en franchise de TVA :**

³⁰ par l'Article 13 du Code des Taxes sur le Chiffre d'Affaire (CTCA).

³¹ (Art. 39 de la Loi de Finances pour 2021)

Le bénéfice de la franchise de la TVA est accordé aux opérations d'achats ou d'importations de marchandises, réalisés par un exportateur, destinés soit à l'*exportation* ou à la *réexportation* en l'état, soit à être incorporés dans la fabrication, la composition, le conditionnement ou l'emballage des produits destinés à l'*exportation* ainsi que les services liés directement à l'opération *d'exportation*³²

➤ Exonération en matière d'impôts indirects

Il s'agit des impôts applicables sur la consommation de quelques produits spécifiques en l'occurrence, les tabacs, les boissons alcoolisées, les métaux précieux et les viandes)³³, selon les cas du droit intérieur de consommation, du droit de circulation et du droit de garantie :

✓ Les produits tabagiques exportés :

Les produits tabagiques destinés à l'*exportation* sont exonérés des droits indirects³⁴.

✓ Les produits alcooliques :

Sont exonérés du droit de circulation :

- ❖ Les alcools utilisées pour la production de vinaigres de vin destinés à l'*exportation* (selon art 57 CII) ;
- ❖ Les moûts utilisés à la préparation de moûts concentrés à plus de 10 % expédiés à *destination de l'étranger* (selon art 182 CII).
- ❖ Les sucres et glucoses employés pour la préparation d'apéritifs à base de vin ou de vermouths destinés à l'*exportation* sont dispensés de ladite taxe prévue par l'article 256 du CII.

✓ Les ouvrages en métaux précieux :

Le droit de garantie est remboursé à l'exportateur lorsque des ouvrages d'or, d'argent ou de platine, revêtus de l'empreinte des poinçons réglementaires, *sont exportés* (selon Art 367-1° CII).

Les ouvrages d'or, d'argent ou de platine peuvent être exportés sans marque des poinçons intérieurs et sans paiement des droits de garantie (Art 368 CII).

³² .(Cf. article 42-2 du Code des Taxes sur le Chiffre d'Affaires).

³³ (Art.267, Art.47,Art.**403bis** et Art.446 du code des impôts indirects

³⁴ (Article 45 du code des impôts indirects).

Conclusion du chapitre

Ce chapitre nous a permis d'analyser le contenu de la politique nationale de soutien aux exportations hors hydrocarbures établie par les pouvoirs publics algériens. Nous avons pu identifier les différentes structures intervenant en matière d'accompagnement des opérateurs nationaux sur les marchés étrangers ainsi que les dispositifs et les nouvelles mesures d'appui mises en œuvre visant à améliorer le positionnement de ce type d'exportations sur les marchés étrangers.

Toutefois, bien que des efforts en matière de promotion des exportations hors hydrocarbures soient consentis, les entreprises nationales n'arrivent toujours pas à se tailler une place sur les marchés internationaux. Plusieurs raisons expliquent cette situation ; l'absence d'une réelle stratégie et une vision à long terme en matière de promotion des exportations ayant comme centre d'intérêt le développement d'une culture nationale en matière d'exportation, l'inefficacité des services fournis par les différents intervenants dans le cadre d'appui aux exportateurs nationaux et le manque de coordination entre eux. Il faut ajouter à cela, la lenteur de la mise en œuvre des dispositifs. Nous tenterons dans le chapitre qui suit de revoir d'une manière plus précise les problèmes et les contraintes auxquels se heurtent couramment les entreprises exportatrices.

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI.

Pour concrétiser ce que nous avons développé dans les chapitres précédents, l'étude de cas pratique s'avère primordiale pour mettre en valeur les principaux éléments qui nous Permettrons d'analyser les exportations hors hydrocarbures en Algérie.

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil

Cette section sera consacrée à la présentation de complexe agroalimentaire « Ifri » Nous étudierons son historique, mission, objectif, ainsi que la gamme de ses produits.

1.1. Présentation de la SARL Ibrahim et fils Ifri

La société Ibrahim & fils a été créé en 1985 sous la dénomination, 'Limonadiers Ibrahim'. Ce n'est que dix ans plus tard en 1996 que l'entreprise hérite un statut juridique d'une SNC (société en nom collectif) puis d'une SARL (société à responsabilité limitée), composée de six (06) associés.

La SARL Ibrahim & fils (Ifri) est située à Ighzer Amokrane, chef-lieu de commune et de daïra (sous-préfecture) d'Ifri-Ouzellaguen, dans la wilaya de Bejaia, au nord de l'Algérie. La superficie globale de l'entreprise IFRI est de 32530 m², la superficie couverte est de 21000 m². Elle est implantée à l'entrée Est de la vallée de la Soummam, en contrebas du massif montagneux du Djurdjura qui constitue son réservoir naturel d'eau.

IFRI inaugure son premier atelier d'embouteillage le 20 juillet 1996. A cette date, plus de 20 millions de bouteilles sont commercialisées sur l'ensemble du territoire national, ce chiffre atteint 250 millions de litres en 2004 avant de franchir le cap des 500 millions de litre (emballage PET et verre 2005).

Employant 2500 salariés, IFRI, possède sept lignes de production réparties sur deux sites différents. Atteignant un taux de croissance annuel de plus de 10 % au cours des dix dernières années, IFRI occupe une place de leader sur le marché national , avec un capital qui s'élève à 1.293.000.00 DA .

La société IFRI exploite des lignes de production automatisées et équipées de système de contrôle de qualité de la dernière génération, dans toutes les unités et a toutes les étapes de

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

la production. Elle veille au respect des normes d'hygiène, de sécurité et de protection de l'environnement.

Tout en maintenant une politique de diversification, elle ambitionne de s'implanter sur d'autres marchés : en Europe (France, Royaume-Uni, Espagne, Italie, Allemagne, Belgique et Luxembourg), Amérique du Nord (Canada), Afrique (Soudan, Mali et Niger) et sur la péninsule arabique (Dubai et les Émirats arabes unis).

Tableau N°13: la fiche technique de la SARL IBRAHIM et FILS " IFRI" :

Dénomination complète de l'entreprise	SARL IBRAHIM & FILS
Sigle (Abréviation utilisée) :	IFRI
Statut de l'entreprise	Privé
Forme juridique	SARL
Année de création	1985
N° R C	98 B 5162810-00 / 06 N° I F : 099806018261598
Capital	1.293.000.000 DA
Adresse	Ifri Ouzellaguen 06010 Wilaya de Bejaïa – Algérie
Téléphone	+213(0)34 33 20 20
Fax	+213(0)34 33 26 52
E-mail	commercial@ifri.dz.com
Site –web	http://www.ifri-dz.com/
Nom du responsable	Mr IBRAHIM KACI, PDG Mr TABET Mahfoud, Responsable Service Export. Melle DAOUD Amel, Coordinatrice Vente Export.
Effectifs	2500 employés
Secteur d'activité	AGROALIMENTAIRE
Type de produits ou Services	Production d'Eau Minérale & Boissons diverses.

Source : <http://www.ifri-dz.com/contact/>

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

1.1.1. Domaine d'activité :

La SARL Ibrahim & fils est une société industrielle agroalimentaire, spécialisée dans le domaine des boissons diverses, elle produit de l'eau minérale plate et gazeuse, des sodas, de l'eau aromatisée avec du lait, des jus de fruits et des boissons isotoniques. Outre l'eau et d'autres boissons, l'entreprise produit ses propres préformes et bouchons, à partir de matières premières d'origine algérienne, ainsi que de l'huile d'olive, et gère elle-même le transport et la distribution de ses produits.

1.1.2. Les filiales de l'entreprise 'Ifri' :

La SARL IBRAHIM et fils dispose de trois filiales très importantes, pour l'aboutissement des objectifs de l'entreprise mère; deux de ces filiales, sont considérées comme, un important fournisseur pour l'une et un moyen incontournable, d'acheminer et de distribuer à temps, pour l'autre, nous citons les filiales dans le tableau qui suit:

Tableau N°14 : les filiales de la SARL IBRAHIM et FILS ' IFRI''

Filiale	Activité	Adresse
<i>Général Plast</i>	production de préformes en PET et bouchons en PEHD.	Zone industrielle Taharacht Akbou Bejaia-Algérie.
<i>Sarl Huileries Ouzellaguen</i>	activité agricole, transformation (trituration) d'olives et mise en bouteille d'huile d'olive extra vierge	Zone industrielle AHRİK Izghzer Amokrane ifri Ouzellaguen Bejaia
<i>Bejaïa Logistique</i>	Ses activités sont étendues dans le transport public de marchandises, location d'engins et matériels pour bâtiment, travaux publics et manutention, location de véhicules avec ou sans chauffeur et dans le transport des produits pétroliers. Avec un parc roulant de 1000 cartes grises,	Zone industrielle Izghzer Amokrane ifri Ouzellaguen Bejaia

Source : construction personnelles à Partir du <http://www.ifri-dz.com/nos-filiales/>

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

1.1.3. le chiffre d'affaire :

L'évolution du chiffre d'affaire de l'entreprise Ifri des cinq dernières années est présentée dans le tableau, et graphique suivants :

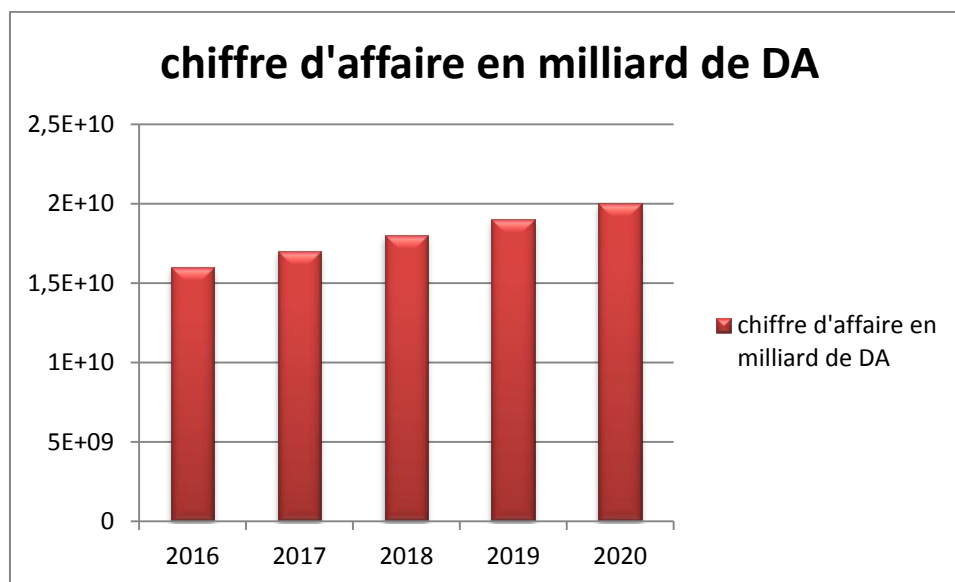
Tableau N°15 : évolution du chiffre d'affaire de l'entreprise IFRI.(milliard de DA)

Année	Chiffre d'affaire en milliard de DA
2016	16.000.000.000
2017	17.000.000.000
2018	18.000.000.000
2019	19.000.000.000
2020	20.000.000.000

Source : directeur commercial de Bejaïa logistique

A travers ces données, on peut établir le graphique suivant qui traduit l'évolution du chiffre d'affaire de l'entreprise.

Figure N° 13 : évolution du chiffre d'affaire de l'entreprise IFRI.



Source : construction personnelles à travers les données du tableau N°15

1.1.4. IFRI dans le monde :

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

Après avoir couvert les besoins du marché national, Ifri se lance dans la conquête du marché international, en exportant désormais ses produits vers 14 pays¹ :

- ❖ Canada
- ❖ Etats-Unis (USA)
- ❖ Royaume-Uni
- ❖ Pays bas
- ❖ Allemagne
- ❖ France
- ❖ Espagne
- ❖ Tunisie
- ❖ Libye
- ❖ Egypte
- ❖ Irak
- ❖ Qatar et Bahreïn
- ❖ Sénégal
- ❖ Emirats arabes unis

1.1.5. L'eau minérale IFRI :

Après un long parcours souterrain à partir des hautes montagnes de Djurdjura qui surplombe la vallée de la Soummam, l'eau utilisée par IFRI est directement pompée de la nappe phréatique vers le centre de filtration Sans subir de traitement chimique préalable et sans passer par la phase d'ébullition. Ainsi, elle conserve toute sa pureté et sa légèreté. En effet, les eaux non bouillies sont plus digestes et la concentration en sels minéraux demeure identique.

Par ailleurs, le site de la production d'IFRI est situé sur un plateau argilo-calcaire, ce qui explique la nature bicarbonatée de son eau. De plus, il se trouve dans une zone préservée de toute pollution et qui bénéficie d'une importante pluviométrie qui contribue constamment au renouvellement de la nappe phréatique.

Les différentes vertus thérapeutiques de l'eau minérale IFRI ont été prouvées par l'agence nationale des eaux minérales, thermo minérale et de climatisme de Sidi-Fredj. D'après sa composition, c'est une eau dont l'action se manifeste à différents niveaux.

¹ <http://www.ifri-dz.com/ifri-dans-le-monde/>

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

L'eau minérales IFRI est vivement recommandée pour le coupage des biberons des bébés et pour les femmes enceintes ou qui allaitent, et ce en raison de sa grande pureté et de sa faible teneur en nitrates.

C'est pour toutes ces qualités que l'eau minérale naturelle d'IFRI a été élue produit de l'année 2021, ce juin dernier².

1.1.6 . La gamme des produits IFRI :

Aujourd'hui, la gamme de produit de l'entreprise IFRI est riche d'une cinquantaine d'articles qui vont de l'eau minérale plate, gazéifiée et aromatisée aux sodas avec des goûts différents, en passant par les eaux fruitées et les cocktails, ainsi que les eaux isotoniques. Le tableau suivant résume la gamme des produits de la SARL IFRI :

Tableau N°16 : l'eau minérale naturelle IFRI :

Désignation (Produit)	Volume (Bouteille PET)	Volume (Bouteille en verre)
<i>Eau minérale</i>	<i>0.50 L</i>	<i>0.25 L</i>
<i>Eau minérale</i>	<i>1.50 L</i>	<i>1L</i>
<i>Eau minérale (bouchant Sport)</i>	<i>0.50 L</i>	<i>–</i>
<i>Eau minérale junior (B. Sport)</i>	<i>0.33 L</i>	<i>–</i>
<i>Eau minérale (Air Algérie)</i>	<i>0.33 L</i>	<i>–</i>
<i>Eau minérale gazéifiée</i>	<i>0.33 L</i>	<i>0.50 L</i>
<i>Eau minérale gazéifiée</i>	<i>1.25 L</i>	<i>1 L</i>

Source : <http://www.ifri-dz.com/nos-marques/>

Tableau N°17: les eaux minérales fruitées de la SARL IFRI.

Désignation (produit)	Volume (bouteille)	Volume (bouteille)	Volume (bouteille)
BOISSON AU JUS DE FRUITS TROPICAL	0.33 L ifruit	1.00 L ifruit	2.00 L ifruit

² <http://www.eco-algeria.com/content/ifri-%C3%A9lue-produit-de-l%E2%80%99ann%C3%A9e-2021>

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

<i>BOISSON AU RAISIN MURE</i>	0.33 L ifruit	1.00 L ifruit	2.00 L ifruit
<i>BOISSON POMME FRAISE AU LAIT</i>	0.33 L	1.00 L	-
<i>BOISSON ORANGE MANGUE AU LAIT</i>	0.33 L	1.00 L	-
<i>BOISSON ORG. CITR. CAROT</i>	0.33 L ifruit	1.00 L ifruit	2.00 L ifruit
<i>BOISSON ORANGE</i>	0.33 L ifruit	1.00 L ifruit	2.00 L ifruit
<i>BOISSON MANGUE</i>	0.33 L ifruit	1.00 L ifruit	2.00 L ifruit
<i>BOISSON ORANGE PECHE</i>	0.33 L ifruit	1.00 L ifruit	2.00 L ifruit
<i>BOISSON PECHE ABRICOT</i>	0.33 L ifruit	1.00 L ifruit	2.00 L ifruit
<i>JUS D'ORANGE 100% naturel</i>	1.00 L ifruit	-	-
<i>JUS DE POMME 100% naturel</i>	1.00L ifruit	-	-

Source : <https://www.ifrfrance.com/category/ifruit/> <http://www.ifri-dz.com/nos-marques/>

Tableau N°18 : les sodas de la SARL IFRI

Désignation (produit)	Volume (bouteille PET)	Volume (bouteille PET)	Volume (bouteille PET)	Volume (bouteille en verre)
<i>SODA BITTER</i>	1.25 L	0.33 L		1.25 L
<i>SODA CITRON</i>	1.25 L	2.00 L		1.25 L

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

SODA FRAISE	1.25 L	2.00 L	0.33 L	1.25 L
SODA CITRON VERT	1.25 L	2.00 L	0.33 L	1.25 L
SODA ORANGE	1.25 L	2.00 L	0.33 L	1.25 L
SODA POMME	1.25 L	2.00 L	0.33 L	1.25 L
SODA POMME VERTE	1.25 L	2.00 L	0.33 L	1.25 L
SODA CITRON	0.33L	-	-	-

Source : <https://www.ifrifrance.com/category/ifri-boissons-gazeuses-aux-fruits/> <http://www.ifri-dz.com/nos-marques/>

Tableau N°19 : les boissons isotoniques de la SARL IFRI.

Désignation (produit)	Volume (bouteille)
BOISSON ISOTONIQUE FRAISE ANANAS	0.50 L –AZRO
BOISSON ISOTONIQUE CERISE	0.50 L –AZRO

Source : <http://www.ifri-dz.com/nos-marques/>

1.1.7. L'environnement externe de l'entreprise IFRI :

Nous constatons que l'entreprise IFRI traite avec ses éléments extrêmes, qui sont les clients, les fournisseurs, et tous ce qui intervient d'une manière directe ou indirecte dans son activité. Mais afin de mieux faciliter son interprétation, ainsi que son étude, il est plus que nécessaire de scinder les différentes composantes de cet environnement.

a) *Les clients* :

D'après le service commercial de l'entreprise, la firme Ifri couvre les besoins du marché national, grâce à une gamme de produits diversifiées, mais aussi elle essaye de pénétrer le marché international à travers l'exportation de ses produits, notamment vers l'union européenne (la France « son premier client », l'Angleterre, l'Espagne, l'Italie, Luxembourg, Belgique), des pays arabes et africains.

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

b) Les concurrents :

L'entreprise Ifri opère, dans son environnement économique, avec des facteurs tant nationaux qu'étrangers et suivant les propos du responsable commercial, le marché des boissons en Algérie, est en perpétuelle progression, en raison notamment des climats et des habitudes festives de consommation liées à la culture et à l'environnement familial, est confronté par une demande en constante évolution. Pour cette raison, et malgré que l'entreprise Ifri est leader dans le domaine des eaux naturelles, elle demeure concurrencée par beaucoup de marques, mais aussi elle subit une rude concurrence dans le domaine des boissons gazeuses et jus de fruits divers. Les concurrents de l'entreprise sont repartis dans le tableau suivant :

Tableau N°20 : les concurrents de l'entreprise IFRI :

Les eaux minérales naturelles	Les boissons gazeuses	Les jus fruités divers
Guidila	Coca cola	Nagaous
Lala Khedîdja	Hammoud Boualem	Tchina
Neslet waters	Pepsi cola	Toudja
Ayris etc etc
Alma		
Toudja		
.....		

Source : service des approvisionnements de l'entreprise.

c) Les fournisseurs :

Les fournisseurs de l'entreprise IFRI se composent en deux : locaux et étrangers on les citera dans le tableau suivant :

Tableau N°21 : les fournisseurs locaux de l'entreprise IFRI.

Fournisseur	Fourniture	Adresse
Aures emballage	Etiquettes Contre étiquettes Collerettes	Zone d'activité Ferraoun , N°12 , draa Ben Khedda .

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

GP	Préforme	Zone industrielle, TAHARACHT Akbou
SARL LABOREF	Colorant Conservateurs	Rue A, n12 zone d'activité les dunes, CHERAGA, Alger,Algérie.
CEVITAL	Sucre	
SPA LIND GAZ	Gaz	23 Avenue l'armée de libération nationale, HUSSEIN DEY BP 247, Kouba, Alger,Algérie.

Source : Le directeur commercial de Bejaia logistique

Tableau N°22 : les fournisseurs internationaux de l'entreprise IFRI.

Fournisseur	Fourniture	Adresse
SARL BIRICAP	Capsules	1 Boulevard Eiffel zone industrielle, France.
SAVASA	Etiquettes	ESPANGNE.
SARL DECOPACK	Etiquettes	8 rue de l'église 91930 Monnerville, France.

Source : Le directeur commercial de Bejaia logistique

1.2. Les Objectifs de la SARL IBRAHIM ET FILS " IFRI" :

Aujourd'hui, la taille de l'entreprise, du fait de la multiplication des entités nouvellement créées et de la croissance du volume d'activités, connaît de nouveaux défis, ceci la conduit à se mettre au diapason d'entreprise modernes dans un environnement économique ouvert et compétitif.

La réalisation des objectifs de l'entreprise est relative à la mise en place de certains processus parmi lesquels nous citons :

1.2.1. Classification par catégories :

on peut les classer comme suit :

a) Les objectifs industriels/promotionnels :

Ils concernent :

- ✓ L'embouteillage d'eau minérale naturelle plate et gazéifiée,
- ✓ Fabrication du jus d'orange et de boissons gazeuses.

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

- ✓ Apporter une qualité optimale aux produits fabriqués.
- ✓ Etablir une politique de prix permettant à ses clients une meilleure approche pour s'investir dans le marché.

b) Les objectifs économiques :

Elle permet à une région rurale de connaître un développement.

c) Les objectifs Sociaux :

Les objectifs sociaux de l'entreprise IFRI sont :

- ✓ Baisser le taux de chômage dans cette petite localité .
- ✓ Son impact sur l'environnement est positif (aucun rejet toxique ou déchets polluant).

1.2.2. Classification à terme :

Il existe des objectifs stratégiques, (à long terme), et des objectifs opérationnels (moyens et court terme).

a) Les objectifs stratégiques :

Les objectifs principaux de l'entreprise IFRI sont :

- ✓ Etre leader national en eau minérale et boissons diverses ;
- ✓ Pénétrer le marché international ;
- ✓ Assurer la durabilité de l'entreprise.

b) Les objectifs opérationnels :

Ces des tâches attribuées à Chaque responsable, dans chaque service de la société dans le but de traduire les objectifs opérationnels en un plan d'action :

➤ **finance :**

Les membres de ce service ont des tâches bien définies à effectuer il s'agit de :

- ✓ Amélioration de la rentabilité ;
- ✓ Augmenter le bénéfice;
- ✓ Améliorer la trésorerie.

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

➤ Commercial :

Il est chargé des missions commerciales et l'assistant commercial doit :

- ✓ Etre compétitif en possédant un bon rapport qualité/prix.
- ✓ Avoir une bonne image de marque par la mise en place d'un bon plan marketing;
- ✓ Augmenter le chiffre d'affaire ;

➤ Production:

Actuellement, l'entreprise Ifri est le leader, dans la fabrication des eaux minérales naturelles et les boissons fruitées, sur le marché algérien. La SARL Ibrahim&fi ls a engagé un programme d'investissement important durant l'année 2011/2012, par l'élargissement de la gamme, notamment dans le segment des jus en PET. Cette dernière filière verra sa gamme élargie par des produits innovants sur le marché. Ce qui fait que le service production doit chercher une meilleure productivité par :

- ✓ La maîtrise des outils de production;
- ✓ La maîtrise des coûts.

➤ Approvisionnement :

Le service d'approvisionnement est considéré comme l'une des structures vitales de l'unité, sa fonction principale est la prospection des marchés et des fournisseurs les plus concurrentiels, tant au niveau local qu'international afin de satisfaire les besoins de l'unité en matière première. Il s'occupe également du suivi des commandes jusqu'à leur réception et leur règlement.

Les achats de l'entreprise sont composés de matières premières consommables et d'emballage, l'entreprise procède à des opérations d'achat régulières afin d'assurer le fonctionnement normal de ses différents ateliers de productions.

1.3 Les moyens de la SARL IBRAHIM ET FILS 'IFRI' :

Comme toute entreprise qui exerce une activité économique, la SARL Ibrahim et fils IFRI, pour produire et vendre ses produits, dispose de moyens entrant en interaction pour l'élaboration de ces derniers. Ces moyens peuvent être dissociés en :

1.3.1. Les moyens humains :

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

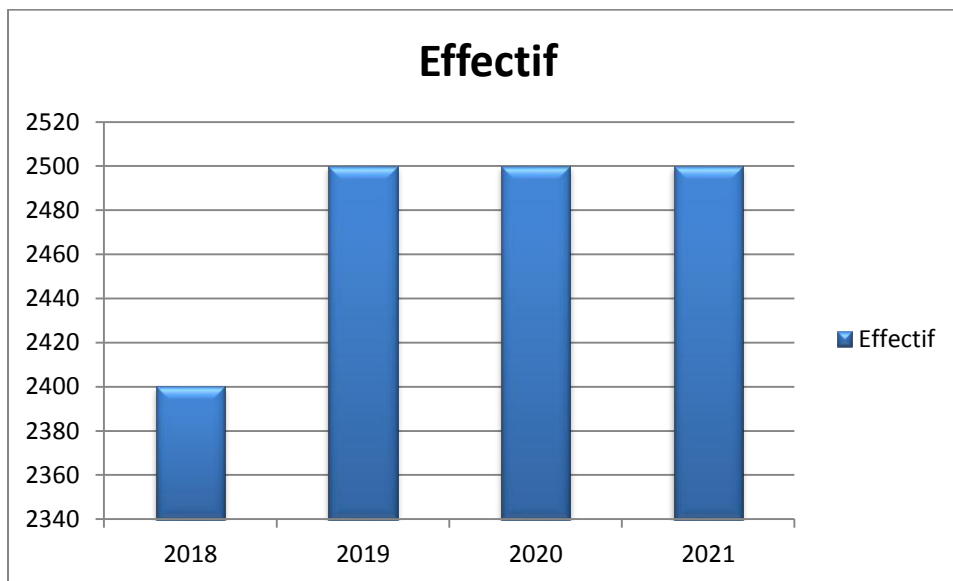
Tableau N°23 : évolution des effectifs de l'entreprise IFRI:

Année	Effectif
2018	2400
2019	2500
2020	2500
2021	2500

Source : Directeur commercial de Bejaia logistique

A travers ces données on peut établir un graphique qui traduit l'évolution des effectifs de l'entreprise.

Figure N°14 : évolution des effectifs de l'entreprise IFRI:



Source : construction personnelles à travers les données du tableau N°22

La SARL Ibrahim & fils emploie (emploi directe) 2500 personnes et cela depuis l'année 2019 , suite à la crise de COVID -19 les recrutements de nouveaux salariés a diminué , même arrêter complètement .

1.3.2. Les moyens matériels:

La société IFRI travaille 24/24 avec des lignes de production automatisées et équipées des systèmes de contrôle de qualité de la dernière génération.

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

D'après un responsable du HSE (Hygiène Sécurité Environnement), l'entreprise, dans toutes ses unités et durant toutes les étapes de la production, veille au respect des normes d'hygiène, sécuritaires et environnementales les plus strictes.

1.3.3. Les moyens de production:

Une chaîne de production est un ensemble de machines en série qui effectue des opérations transformant la matière en produits finis, l'entreprise IFRI comporte sept chaînes de production, chacune fabrique un ensemble de produits déterminés avec un débit de production. Nous citons:

SASSIB, COMBI 12, COMBI 20, THB; trois chaînes qui s'occupent de la fabrication et de la mise en bouteille d'eau minéral. CSD ; une chaîne qui s'occupe de la fabrication et de la mise en bouteille des sodas en PET. CRONESS 1 et CRONESS 2 qui s'occupent respectivement de la fabrication et de la mise en bouteille des jus et des sodas en verre.

1.3.4. Les moyens de transport:

Dans le souci de répondre aux exigences des clients, la société a créé sa propre filiale de distribution sous la nomination (Bejaia logistique) afin d'acheminer ses produits vers les lieux de livraison, dans les quantités suffisantes et à moindre coût.

De ce fait, elle dispose des moyens suivants : Responsable de transport, chef du parc, des mécaniciens, des chauffeurs, des électriciens, des agents d'entretiens et des chefs de groupes.

1.4. Présentation des différents services et leurs missions :

L'entreprise IFRI comprend plusieurs services, ainsi l'organisation mise en place consiste en l'efficacité de l'emplacement hiérarchique que ce soit des ressources humaines, matérielles et financières dans le but d'atteindre ses objectifs prédéfinis.

On résumera ses différents services, dans l'annexe N° 03

1.4.1. La direction générale:

Elle a pour mission de s'assurer que les règlements et procédures internes sont bien observées, que les canaux hiérarchiques sont efficaces et d'une manière générale que tous les

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

procès informatiques, managériaux, commerciaux sont bien diffusés et bien suivis dans l'organisation. Elle est dirigée par un gérant qui assure et applique les décisions prises dans les différentes assemblées générales des associés, c'est le premier responsable de l'unité, il doit veiller à l'amélioration de la production de l'unité.

Elle comprend le secrétariat et six (06) directions, elle a aussi comme mission la coordination des travaux entre les différents services.

1.4.2. Secrétariat de direction:

C'est l'organe d'accueil, on y enregistre les courriers arrivés et envoyés, et aussi la réception et l'enregistrement des appels téléphoniques.

1.4.3. Représentant du conseil d'administration :

L'un des membres de la gérance sera désigné comme un représentant du conseil d'administration est de définir et de contrôler la politique de la SARL pour chaque exercice.

1.4.4. Le service informatique :

Son rôle est:

- ✓ Développement et réalisation des projets informatiques ;
- ✓ Introduction de nouvelles technologies;
- ✓ Maintenance de système informatique ;
- ✓ Administration de réseau ;
- ✓ Formation du personnel dans les techniques informatiques ;
- ✓ Archivage et sauvegarde des données de l'entreprise.

1.4.5. Le service juridique:

Cette structure s'occupe de tout ce qui est juridique (suivi des clients, fournisseurs, réclamations, ... etc.).

1.4.6. Le service de sécurité industrielle :

Son rôle est de :

- ✓ Assurer la sécurité des installations et biens;

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

- ✓ Assurer le port de l'équipement de protection individuelle

1.4.7. Le service d'hygiène et de sécurité :

Cette structure est chargée d'assurer la sécurité des installations, des biens, des personnes au travail et des personnes sur site.

1.4.8. Le service de planification et d'ordonnement :

Ce service est le garant du mouvement des stocks des matières premières, son rôle se consiste à :

- ✓ Planifier les tâches de chaque ligne de production par semaine;
- ✓ Réalise et suit les tableaux de bord pour chaque ligne de production par volume, par jour, par semaine, par mois, par trimestre, par semestre, et par année.

1.4.9. La Direction commerciale et Marketing :

Elle a pour mission l'élaboration de la politique commerciale de l'unité conformément aux orientations de la direction, étude et prospection du marché, Réalisation des programmes de ventes et décessions appropriées fixées par l'entreprise. Ainsi de suivre et développer les relations avec les différentes clientèles, de gérer les moyens de paiement mis à la disposition de ces dernières, de promouvoir les produits et services de l'entreprise « SARL Ibrahim et fils », et de façon générale de définir et mettre en œuvre la stratégie commerciale.

D'une manière générale ce service s'occupe de:

- ✓ L'élaboration des stratégies face à la concurrence.
- ✓ La réception des bons de commande des clients.
- ✓ L'établissement des pro-formats et les ordres de versement par les clients
- ✓ L'établissement des factures et des bons de livraison.
- ✓ La réponse à toute demande de la clientèle sur les plans de la qualité.
- ✓ L'élaboration de la politique de distribution.
- ✓ Rapprochement le plus possible le produit du consommateur (marketing).
- ✓ Etre à la disposition du consommateur pour toutes réclamations ou suggestions.

1.4.10. Direction production et maintenance:

A pour mission d'assurer le bon fonctionnement les trois services de la direction:

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

Le service production a pour mission la production de produire les produits de l'entreprise ; (eau minérale, sodas, eau fruitée, eau minérale gazéifiée).

Le service maintenance a pour mission d'assurer le bon fonctionnement des machines et leur maintenance pour éviter l'interruption de la production.

1.4.11. Sous-direction qualité :

La SARL Ibrahim et fils est dotée de son propre laboratoire d'analyse; à l'aide d'un matériel ultramoderne et performant, ses microbiologistes s'assurent au quotidien de la parfaite conformité physico-chimique, bactériologiques et organoleptique de ses produits, depuis l'entrée (contrôle des matières premières et des emballages) jusqu'à la sortie (produit finis) et pendant toutes les phases de production et de stockage. Parallèlement aussi à des études de stabilité.

Conscients que le développement de l'entreprise reste étroitement lié à une politique d'innovation et de créativité, ses microbiologistes se consacrent à l'amélioration des produits existants et à l'élaboration des nouveaux produits dans le souci de satisfaire et d'anticiper les exigences des consommateurs.

Sa mission principale se résume à :

- ✓ veiller au respect des normes de qualité et d'hygiène des matières et produits finis.
- ✓ Assurer l'établissement, la mise en œuvre et l'entretien des processus nécessaires au système de management de qualité.
- ✓ La mise en place des procédures de travail de chaque structure.
- ✓ Représenter l'organigramme auprès des parties extrêmes relatif au système de management et de qualité.

1.4.12. Direction comptabilité et finance:

La direction finance et comptabilité est un organe important du fait que l'élaboration par cette structure des états financiers et notamment le bilan et le tableau de compte des résultats, Pour une fiabilité et sincérité de ces états, l'entreprise est tenue de disposer d'un personnel compétent. Elle est dirigée par un directeur financier et comptable.

Son rôle est:

- ✓ L'enregistrement des opérations comptables.
- ✓ Assurer la conformité des opérations comptables.

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

- ✓ Planifier les financements d'investissements.
- ✓ Gérer les recettes et les dépenses.
- ✓ Établir les situations financières.

1.4.13. Direction technique:

Ce service s'occupe de toutes les tâches techniques; concernant les opérations de production et de maintenance.

A cet effet il :

- ✓ Elaborer les rapports techniques (fiches techniques) ;
- ✓ Etablir des programmes de production;
- ✓ Contrôle la qualité des produits
- ✓ Contrôle les travaux d'exécution et le suivi des procédés technologiques de la fabrication.

1.4.14. Direction logistique :

Elle s'occupe des opérations matérielles (physique) ; de réception et rangement (entrée en stock) des marchandises, du contrôle des stocks (déclenchement au temps voulu de réapprovisionnement).

Ce service est décomposé en :

- ✓ Gestion des stocks des produits finis.
- ✓ Gestion des stocks des matières premières.
- ✓ Gestion des stocks des emballages.
- ✓ Gestion des stocks de rechange, et fournitures divers.

Ses principales activités sont :

- ✓ La coordination des activités des magasins ;
- ✓ Veiller à la bonne tenue des stocks ;
- ✓ Le contrôle des différents documents relatifs aux entrées et sorties dans les divers magasins.

Section 2 : Evolution des exportations d'Ifri et le rôle des subventions de l'Etat :

Cette section est consacrée à l'étude des exportations de l'entreprise Ifri ainsi que les subventions de l'Etat et les difficultés rencontrées à l'export.

2.1. Réalisation des ventes sur le marché national et à l'export pour l'entreprise Ifri :

Nous allons présenter l'évolution des ventes des produits de l'entreprise d'Ifri sur le marché local ainsi qu'à l'étranger.

2.1.1. La Réalisation des ventes sur marché national

L'évolution des ventes sur le marché national des produits d'Ifri de 2018 à 2021 est représentée dans le tableau suivant :

Tableau N°24: Evolution des taux de croissance des ventes d'Ifri sur le marché national durant (2018-2021)

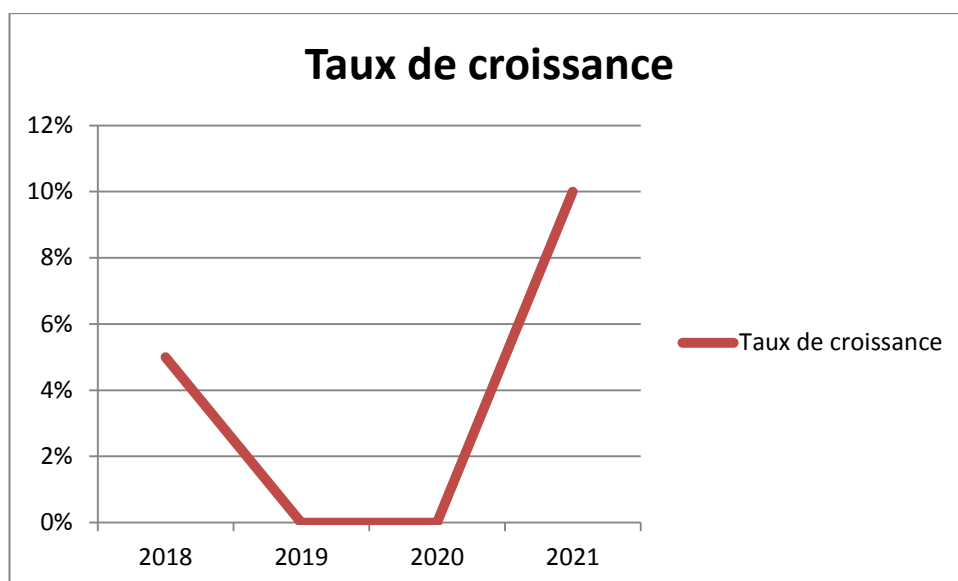
<i>Année</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>
<i>Taux de croissance</i>	<i>5%</i>	<i>0%</i>	<i>0%</i>	<i>10%</i>

Source : directeur de département commercial de Bejaia logistique

D'après ce tableau, on remarque que l'entreprise Ifri marque un taux de croissance pas trop élevé durant l'année 2018 qui est que de 5% , Par contre ces ventes en marqué une stagnation entre 2019 et 2020 et cela et à cause de l'impact de la crise sanitaire COVID-19 , malgré cela l'entreprise IFRI revient sur le marché avec un taux de croissance de 10% durant le début de cette année 2021.

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

Figure N° 15 : Evolution des taux de croissance des ventes d'Ifri sur le marché national durant (2018-2021)



Source : réalisation personnelles à travers les données du tableau N°23

2.1.2. Evolution des exportations d'Ifri durant les Cinq dernières années

Les exportations d'Ifri sont illustrées dans les tableaux suivant (N°24 et 25) :

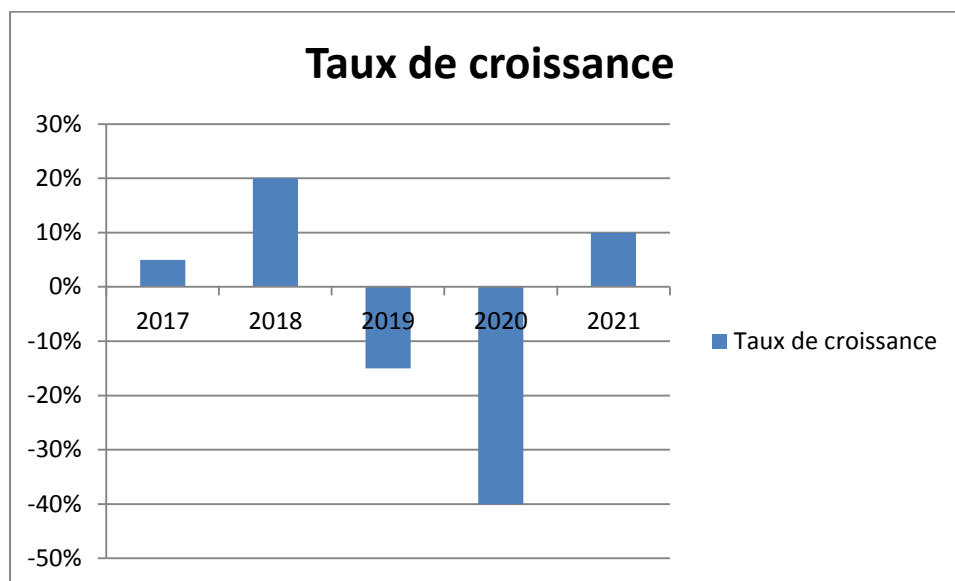
Tableau N°25 : Evolution des taux de croissance des exportations d'Ifri durant (2017 – 2021)

Années	2017	2018	2019	2020	2021
Taux de croissance	5%	20%	-15%	-40%	10%

Source : directeur commercial de Bejaïa logistique

Figure n° 16: Evolution des taux de croissance des exportations d'Ifri durant (2017 – 2021)

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .



Source : Réaliser par nous-mêmes à partir des données du tableau N°24

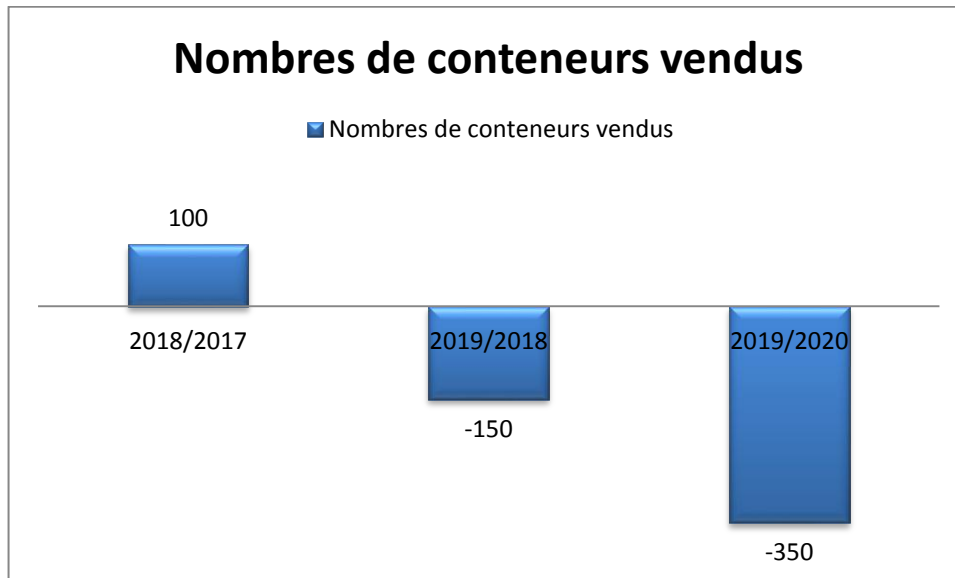
Les exportations d'Ifri ont connu une croissance positive de 2017 jusqu'à 2018 , le taux de croissance à augmenter de 5% à 20% en 2018 qui a été marqué comme l'année phare .mais cette croissance n'as pas duré longtemps .en 2019 les exportations en baisser de 15% et pire encore en 2020 elles ont chuté a moins 40% , cela est dû à la crise sanitaire du COVID-19 qui a touché le pays début 2020.

Tableau N°26 : Évolution des ventes d'Ifri à l'export (nombres de conteneurs)

Années	2018/2017	2019/2018	2019/2020
Nombres de conteneurs vendus	100 conteneurs	-150conteneurs	-350 conteneurs

Source : directeur commercial de Bejaïa logistique

Figure N°17 : Évolution des ventes d'Ifri à l'export (nombres de conteneurs)



Source : Réaliser par nous-mêmes à partir des données du tableau N°25

2.2. La démarche d'exportation d'Ifri :

Pour bien mener sa démarche d'exportation Ifri a créé une filiale en Europe , il s'agit de « Ifri European Partner » qui est le distributeur exclusif des marques du groupe **Ifri** en Europe. Menée par Xavier Jean-Pierre, l'équipe Ifri European Partner pilote tous les aspects du lancement des produits du groupe Ifri en France, Belgique et Espagne, en suivant une approche catégorielle par réseau de distribution.

Chaque collaborateur Ifri European Partner est expert dans son domaine et assure la bonne mise en œuvre de la stratégie définie par le Comité de Direction ; elle se structure en 5 pôles de compétences :

- Supply Chain
- Qualité
- Marketing & Communication
- Commerce
- Administratif & Financier

Elle a mis en place deux stratégies en marche :

- **Respect du consommateur :**

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

Ifri European Partner est garant du respect de la réglementation européenne en matière de composition produit et de packaging. En cours d'accréditation, la société a mis en place des processus qualité stricts qui garantissent, depuis la chaîne de fabrication jusqu'au point de vente : la sécurité sanitaire et la traçabilité des produits .

Le dialogue avec le consommateur est primordial pour Ifri European Partner, qui organise régulièrement des études consommateurs. Les deux premières études ont été réalisées sur des groupes de 30 et 40 personnes, elles ont abouti à une modification des packagings. De nouveaux « tests consommateurs » seront bientôt mis en place pour développer de nouvelles recettes.

➤ **Respect du réseau de distribution**

La stratégie « zéro rupture » d'Ifri European Partner est menée par un service logistique performant, qui permet souplesse et réactivité. Le nombre de palettes livrées et la fréquence de livraison sont adaptés aux capacités de chaque distributeur. Les entrepôts sont situés à Marseille et à Bondy, garantissant ainsi la disponibilité des produits sur l'intégralité du territoire. L'équipe Ifri European Partner cherche à construire une solide relation avec ses réseaux de distribution. Cette volonté s'exprime au quotidien par des actions concrètes : en étant à l'écoute de leurs besoins, en formant les équipes entrepôt à la préparation optimale des palettes, ou encore en mettant à disposition du réseau des outils pour mieux connaître les gammes de produits.

2.3. Les subventions de l'Etat pour l'entreprise

Les subventions de l'Etat pour l'entreprise sont :

✓ Le fond spécial pour la promotion des exportations (FSPE) au titre de transit et du transport international des produits destinés à l'exportation, l'Etat rembourse 25% des frais de manutention et de frais d'embarquement et de transport.

Pour les participations aux foires, expositions et salons à l'étranger

✓ L'Etat se charge des frais liés à l'étude des informations juridiques ainsi que informations sur la fiscalités, aussi l'entreprise reçoit un accompagnements pour effectuer ces recherches sur les partenariats

Concernant les informations sur les marchés étrangers l'entreprise Ifri reçoit rarement ce genre d'aide.

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

- ✓ L'entreprise Ifri bénéficie des facilitations portuaires et douanières : elle bénéficie de circuit vert , elle dispose d'un douanier au niveau de son siège qui se charge de régler tous les papiers nécessaires avant l'expédition du centenaire , dès qu'il termine il le ferme et il sera directement embarquer une fois arrivé au port.

2.4. Les difficultés rencontrées à l'export pour l'entreprise IFRI :

Les difficultés rencontrées par l'entreprises concernent : le transport, service douanier, le service bancaire, fiscal, le point d'embarquement et la logistique.

- ***En matière de transport :*** l'insuffisance du niveau de remboursement des frais de transport dans le cadre du FNSPE, délai très long de remboursement et manque de compétitivité des transports nationaux (difficultés de programmation, annulation, tarif élevé, manque de l'offre....)
- ***En matière de service douanier :***
 - ✓ Délai très long d'intervention et d'inspection (cette situation est très préjudiciable pour les produits périssables).
 - ✓ Manque d'information (la douane ne communique pas avec les exportateurs).
- ***Les services bancaires et fiscaux :***
 - ✓ Insuffisances de la quote- part des recettes perçues directement en devise (limitée à 50 pour cent).
 - ✓ Lourdeur dans l'exonération de la TVA pour les matières premières destinées à la transformation puis à l'exportation. Vu que l'entreprise Ifri ne bénéficie pas de cette avantage .
- ***Les contraintes liées à la logistique***
 - ✓ Manque de moyens de manutention moderne et adéquat (exemple : les steakers sont loués pour soulever les TC lors de leurs chargement aux camions).
 - ✓ Difficultés de trouver des surfaces de stockage supplémentaires.
 - ✓ Difficultés d'accès au port causées par l'état de la route et son encombrement

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI .

➤ *Le point d'embarquement*

- ✓ Absence d'endroit d'entreposage spécifique aux exportations
- ✓ Insuffisance de matériels de chargement
- ✓ Fréquence de pannes du matériel de chargement trop élevée
- ✓ Délais trop long entre le dédouanement et l'embarquement.

Dans ce point d'embarquement Ifri rencontre des difficultés supplémentaires par rapport à Cévital par exemple à cause de l'éloignement des points d'embarquement des produits destinés à l'exportation.

Conclusion du chapitre :

Après le succès de ses premières opérations dans le marché étranger, Ifri a conquis certains clients et a commencé à envisager de manière plus concrète à étendre son activités sur le marché international.

Pour se faire, elle a dut développer son organisations exports, en intégrant l'ensemble des activités logistiques pour suivre l'évolution de ses exportations et plus encore afin de les améliorer d'avantage.

Toutefois, cette entreprise, qui est encore au stade primaire de son développements à l'international, se trouve confrontées à certaines difficultés au niveau de ces activités à l'export, qu'on a pu remarquer. Pour faire face à ces entraves, elle doit progresser autant ces fonctions export et essayer de surmonter ces difficultés pour en tirer le meilleur résultat possible.

Conclusion Générale

La dépendance d'un pays donné à un seul secteur ne pourra pas satisfaire pour longtemps les exigences d'une économie.

D'un côté, l'Algérie demeure une économie dépendante de la rente pétrolière, et d'un autre côté la faiblesse des exportations hors-hydrocarbures constitue une entrave majeure à l'insertion du pays dans le commerce extérieur.

Nous avons, tout au long de ce travail, tenté d'analyser les différents instruments de soutien et d'accompagnement aux entreprises algériennes exportatrices établies par le gouvernement ayant pour but principal, de réussir à diversifier les secteurs dédiés à l'exportation. En effet, des signes de bonne volonté surtout ces dernières années semblent apparaître ayant pour, préoccupation majeure, la promotion des exportations et le soutien aux entreprises exportatrices.

Les résultats de notre étude ont fait ressortir l'existence d'un décalage entre les discours des pouvoirs publics en matière d'encouragements aux exportations hors hydrocarbures et la réalité telle qu'elle est vécue par les opérateurs économiques concernés. Au terme de cette étude, il serait nécessaire de rappeler les principaux résultats auxquels nous sommes parvenus :

La dépendance de l'Algérie à l'égard du secteur des hydrocarbures ne pourra pas satisfaire pour longtemps les exigences de l'économie algérienne vu que le pétrole constitue une ressource non renouvelable et la chute des prix du pétrole en état actuel alarme l'économie algérienne, le secours à cette dépendance réside dans la diversification d'autres ressources de croissance et de promouvoir le secteur hors hydrocarbures.

Pour cela, le développement des exportations hors hydrocarbures en Algérie est plus de deux décennies était au centre d'une attention particulière des pouvoirs publics qui ont instauré plusieurs mesures institutionnelles et mesures réglementaires, et ils ont effectué plusieurs conventions et accords internationaux pour donner l'outil, l'aide et l'appui nécessaire pour que les entreprises exportatrices hors hydrocarbures atteignent une croissance et compétitivité à l'international.

Nous pouvons confirmer notre hypothèse concernant l'aide de l'Etat remarquant que la majorité des entreprises n'ont pas bénéficié des subventions étatiques avec une part de 90,90%.

Malgré les mesures initiées et les efforts fournis, les exportations hors hydrocarbures demeurent toujours marginales. Les résultats de notre enquête montrent clairement que de nombreux obstacles continuent de s'opposer à l'action des exportateurs parmi les entraves majeurs :

- Les obstacles qui mettent en cause les procédures administratives et les institutions (douanes, direction de commerce, ...) encore très lourdes à l'échelle du déroulement de n'importe quelle opération.
- Les aides proposées par les pouvoirs publics pour l'accompagnement des entreprises exportatrices algériennes hors hydrocarbures sont insignifiantes.
- Le remboursement ou l'assurance dont s'en charge les dispositifs d'appuis à l'exportation tardent à avoir lieu en cas de risques subis par l'exportateur.

Certains obstacles qui freinent l'essor des exportations hors hydrocarbures sont liés aux entreprises elles-mêmes et parmi lesquelles, on trouve :

- La non expérimentation à l'international n'abordant pas l'exportation de façon offensive et ne mènent pas des études de marché.

Recommandations et suggestions :

Comme on a pu le constater, l'exportateur algérien fait face à des contraintes tout au long de son processus d'exportation, ce qui le freine et le décourage à exporter. Néanmoins, les difficultés rencontrées ne sont pas insurmontables.

De ce fait, l'urgence de disposer d'un environnement favorable aux exportations, nous mène à formuler quelques propositions que nous estimons essentielles :

- Mener une révision de l'environnement juridique, institutionnel et réglementaire est plus qu'indispensable pour les rendre stimulant à la faveur des entreprises exportatrices de se maintenir sur la scène internationale et de résister à la concurrence.
- L'instauration d'une coordination et coopération renforcées entre les divers organismes ouvrant au développement du secteur hors hydrocarbures.
- Il n'est pas opportun d'inclure des accords de libre-échange dont la catégorie des incitations ou de facilitations accordées aux exportations hors hydrocarbures, alors que ces accords portent préjudices aux exportations du fait de l'impréparation de ces entreprises à la concurrence.
- L'Etat algérien devrait établir une stratégie de développement afin de rendre les exportations hors hydrocarbures une action permanente et non conjoncturelle.

- Assouplir, simplifier, et accélérer les procédures administratives liées à l'exportation.
- Sensibiliser les entreprises afin de les inciter à exporter.
- Alléger et faciliter les procédures douanières et la réduction des délais.
- Implanter des banques algériennes à l'étranger, pour assurer l'accompagnement bancaire lors de l'opération d'exportation.
- Former des cadres et spécialistes dans le domaine des exportations
- Favoriser le développement du secteur industriel ainsi que le secteur agricole.
- Mettre en place des plateformes logistiques à l'exportation.
- Développer et renforcer nos représentations commerciales dans les pays étrangers ciblés.
- Mettre à niveau les entreprises algériennes notamment les PME sur le plan technologique et nécessité d'améliorer concrètement leurs accès aux marchés internationaux.
- Mettre à disposition aux organismes d'appui les moyens nécessaires leur permettant de réaliser leurs missions, notamment la prospection des marchés étrangers.

Bibliographie

1. Les ouvrages

- Abdelmalki L et Trotignon J, « échange commerciaux nord-sud et croissance économique : leçon issues de vingt années de rapport commerciaux euro-méditerranéens et inter américains », 2001, p 50-51.
- Benissad.H, « Algérie : Restructurations et Réformes économique (1979-1993) », 1ère édition OPU, Alger, 1994.
- Bennisad.H, « La réforme économique en Algérie (ou l'indicible ajustement structurel) », 2ème édition OPU, Alger, 1991.
- Bouchet.M.H, « La globalisation, introduction à l'économie du nouveau monde », Edition : Pearson Education France, Paris, 2005.
- Dourousset. M, « La mondialisation de l'économie », 2ème édition, Edition Ellipses, 2005.
- M'HAMSADJI-BOUZIDI Nachida , Le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur (1974-1984) , Ed. OPU , Alger,1988.
- PATRICKMARCQ-Jean, « risque et assurances transport et logistique », éditions L'ARGUS de l'assurance, 2ème éditions, 2011.
- PIMOR Yves et FENDER Michel « logistique, production, distribution, soutien », 5ème éditions DUNOD, 2008.
- Tehami.M, « Aspect économique du commerce extérieur en Algérie », édition OPU, Alger, 1972

2. Mémoires et Thèses

- AROUCHE.N, « Essai d'analyse de la politique de soutien aux exportations hors hydrocarbures en Algérie : contraintes et résultats », mémoires de magister en Science Economiques , université mouloud Mammeri, Tizi-Ouzou, 2014.
- LEFGOUM.S, « Les entreprises algériennes face au développement des exportations hors hydrocarbures : entre défis et contraintes » communication, Université de Tizi ouzou.
- AIT OUDJOURDI Hamida et BENBEKKA Nadjette , « Les obstacles aux exportations hors hydrocarbures au niveau des entreprises Algériennes : cas des entreprises de la wilaya de Bejaia » ,Mémoire de magistère en Science Commerciales , Université de Bejaia ,2019.
- BOUAOUINA Hidayette et SAHLI Bilal , «Les exportations hors hydrocarbures en Algérie. Enquête auprès de quelques entreprises algériennes »,Mémoire de Magistère en Science Commerciales , Université de Bejaia , 2016.
- ALILI Katia et AMIRI Amel , « Etude des Exportations hors hydrocarbures en Algérie :Cas de la wilaya de Bejaia » , Mémoire de magistère en Science Commerciales , Université de Bejaia , 2013 .
- HAMADI Yacine et SAAOUI Ghiles, « Les exportations hors hydrocarbures en Algérie : Enquête auprès des Entreprises agroalimentaires de la wilaya de Bejaia », 116 ,Mémoire préparé pour l'obtention du diplôme de master université de Bejaia, promotion 2016-2017.
- BETTACHE Fouzia et Bettache Narimane , « Etude Exploratoire sur les exportations hors hydrocarbures entre facilités et contraintes » , Mémoire de magistère en Science Commerciales , université de Bejaia , 2020 .

- MEZIANE Fares , «L 'étude du programme de la fidélisation de la clientèle Cas de : SARL IBRAHIM & FILS « IFRI » », Mémoire de magistère en Science commerciales , Université de AKLI Mohand OULHADJ de Bouira ,2015.

3. Article et revues

- Chebbah.K, « Evolution du commerce extérieure de l'Algérie : 1980-2005 », 5ème édition, Revue Campus N°7, 2007.
- Mutin.G, « Le commerce extérieur de l'Algérie en 1964 », Revue de la géographie de Lyon N°4, 1964.
- ROUGET Frédéric – Daniel , « Protectionnisme et libre échange » , Revenue Politique Mensuelle du PCF , France , 2009.
- Direction de la promotion des exportations, mars 2007.
- Forum des chefs d'entreprises, « indice du forum pour la performance de l'entreprise algérienne », Alger janvier 2011.
- Ministère des finances direction générale des douanes, ONS ; année, 2016.
- Ministère du commerce Algérie, direction de la promotion des exportations convention France Maghreb, Paris les 5 et 6 février 2008. www.ons.dz
- Ministère du commerce, texte réglementaire régissant les fonds spécial pour la promotion des exportations direction de la promotion des exportations.
- Ministère de finance, direction générale des douanes ; année, 2018.
- Ministère de finance, direction générale des douanes ; année,2019.
- Ministère de finance, direction générale des douanes ; année,2020.
- Rapport du FMI, N°06/101, mars 2006.

4. Texte législatifs et réglementaires

- L'article 21 du code des douanes.
- Art. 117 de la Loi de Finances pour 2021.
- La loi 88-08 relative à la médecine vétérinaire et la protection de la santé animale ainsi que le décret 91-452 relatif aux inspections vétérinaires des postes frontières régissant ces exportations .
- Le décret exécutif n° 96-327 du 1er octobre 1996.
- Le décret exécutif n° 04- 174 du 12 juin 2004.
- Le décret exécutif n°96-94 du 03 Mars 1996.
- Le décret présidentiel n° 98-252 le 8 août 1998.
- Règlement n° 90-04 de la Banque d'Algérie1999.
- Trois règlements n° 90/02du 8/9/1990, 91/12 du 14/8/1991 et 91/13 du 14/8/1991, portant respectivement sur les conditions d'ouverture et de fonctionnement des comptes devises des personnes morales, sur la domiciliation des importations, sur la domiciliation et sur le règlement financier des exportations hors hydrocarbures.

5. Site Web

- <http://www.algex.dz/guide-pratique-de-l-exportateur-algerien-2021>
- <https://www.aps.dz /economie/120195-commerce-exterieur-baisse-des-importations-de-plus-de-7-en-janvier-et-fevrier-2021> consulté en juillet 2021.

- <https://www.aps.dz/economie/101654-commerce-exterieur-un-deficit-de-plus-de-6-milliards-de-dollars-en-2019> consulté en juillet 2021 .
- http://www.cci-aures.dz/phocadownload/Information/Facilitations_%20Export.pdf (Direction de la promotion des exportations, mars 2007.)
- <https://www.algerie-eco.com/2021/03/03/exportations-hors-hydrocarbures-226-milliards-de-dollars-en-2020/>
- <https://www.commerce.gov.dz/agence-nationale-de-la-promotion-du-commerce-exterieur-algex>
- <https://www.aps.dz/economie/122744-commerce-signature-d-un-protocole-d-accord-entre-algex-et-le-centre-libyen-de-developpement-des-exportations> , consulté le 25/06/2021
- <https://www.commerce.gov.dz/societe-algerienne-des-foires-et-expositions-safex> (consulté le 30/06/2021)
- <https://www.commerce.gov.dz/chambre-algerienne-de-commerce-et-d-industrie-caci> (consulté le 30/06/2021)
- <https://www.douane.gov.dz/>
- <http://www.indi.dz>, mesures d'appui à l'investissement. Consulté le 02/06/2021
- <http://www.mincommerce.gov.dz/fspe>.consulté le 28/06/2021.
- <http://www.ifri-dz.com/>
- <https://www.douane.gov.dz/spip.php?breve23>

Tables des matières :

Remerciements

Dédicaces

Listes des abréviations

Sommaire

Introduction générale	1
Chapitre 1 : Le commerce extérieur en Algérie	4
Introduction du chapitre	4
Section 1 : l'évolution du commerce extérieur en Algérie :.....	5
1.1. Evolution du commerce extérieur en Algérie :	5
1.1.1. Le commerce extérieur durant la période coloniale 1830-1962	5
1.1.2. Evolution du commerce extérieur algérien 1962-1980	8
1.1.3. Evolution du commerce extérieur algérien entre 1980 et 2005	8
1.1.4. Evolution du commerce extérieur algérien de 2005 à nos jours	10
1.2. Le processus de libéralisation du commerce extérieur en Algérie	15
1.2.1. Endettement auprès de la banque mondiale et les négociations avec le FMI :	16
1.2.2. L'ouverture commerciale multilatérale et régionale de l'Algérie.....	16
➤ L'accession de l'Algérie à l'OMC	17
➤ l'accord d'association à l'Union Européenne :	18
➤ l'intégration régional de l'Algérie au sien de Maghreb arabe :	19
➤ les accords bilatéraux avec les pays arabes :	20
Section 02 : Les exportations hors-hydrocarbures en Algérie	20
2.1. Evolution de la structure du Commerce extérieur algérien	21
2.1.1. A L'importation	21

2.1.2. A l'exportations	24
2.1.3. Evolutions de la balance commerciale de l'Algérie	27
2.2. Exportations hors Hydrocarbures en Algérie pour l'année 2017 à 2020	29
2.3. Principaux produits exporté Hors Hydrocarbures	30
2.4. Les principaux partenaires commerciaux de l'Algérie	33
2.4.1. Principaux fournisseurs	33
2.4.2. Les principaux clients	35
Conclusion du chapitre	38
Chapitre 2 : les exportations hors-hydrocarbures en Algérie : Dispositifs de promotion et facilitations.	39
Introduction	39
Section 1 : Les organismes de promotion des exportations hors hydrocarbure.....	40
1.1 L'Agence Nationale de promotion du Commerce Extérieur (ALGEX)	40
1.2 .Compagnie Algérienne d'Assurance et de Garantie des Exportations (CAGEX)...	42
1.2.1.Les activités de la CAGEX.....	43
1.2.2. Le rôle de la CAGEX dans la promotion des exportations hors hydrocarbures.....	44
1.3. Le Fonds Spécial pour la Promotion des Exportations (F.S.P.E.).....	44
➤ Au titre de la participation aux foires et expositions à l'étranger	45
➤ Au titre des frais de transport à l'exportation	45
1.4. La Société Algérienne des Foires et Exportations (SAFEX-SPA)	48
1.5. La Chambre Algérienne de Commerce et d'Industrie (CACI).....	50
1.6. L'association nationale des exportateurs algériens (ANEXAL).....	53
Section 02 : Facilitations et avantages accordés aux exportations hors-hydrocarbures.....	54
1.2. Les facilitations accordées aux exportations hors-hydrocarbures	54
1.2.1. Facilitation douanières.....	54
1.2.2. Facilitation bancaires.....	58
1.2.3. Facilitations logistique	61
1.2.4. Les facilitations financières.....	62
1.2.5. Les autres mesures de facilitation	63

2.2. les avantages accordés aux exportations hors-hydrocarbures	64
➤ Les avantages fiscaux	64
Conclusion du chapitre.....	68

Chapitre 03 : Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise

IFRI.....	69
------------------	-----------

Introduction du chapitre	69
---------------------------------------	-----------

Section 1 : Présentation de l'organisme d'accueil.....69

1.1. Présentation de la SARL Ibrahim et fils Ifri	69
1.1.1. Domaine d'activité	71
1.1.2. Les filiales de l'entreprise "Ifri"	71
1.1.3. le chiffre d'affaire	72
1.1.4. IFRI dans le monde.....	72
1.1.5. L'eau minérale IFRI	73
1.1.6 . La gamme des produits IFRI	74
1.1.7. L'environnement externe de l'entreprise IFRI	76

1.2. Les Objectifs de la SARL IBRAHIM ET FILS ' IFRI'78

1.2.1. Classification par catégories	78
1.2.2. Classification à terme	79

1.3 Les moyens de la SARL IBRAHIM ET FILS 'IFRI'80

1.3.1. Les moyens humains	80
1.3.2. Les moyens matériels.....	81
1.3.3. Les moyens de production.....	82
1.3.4. Les moyens de transport.....	82

1.4. Présentation des différents services et leurs missions82

1.4.1. La direction générale.....	82
1.4.2. Secrétariat de direction.....	83
1.4.3. Représentant du conseil d'administration.....	83
1.4.4. Le service informatique	83
1.4.5. Le service juridique.....	83
1.4.6. Le service de sécurité industrielle	83
1.4.7. Le service d'hygiène et de sécurité	84
1.4.8. Le service de planification et d'ordonnancement	84
1.4.9. La Direction commerciale et Marketing	84
1.4.10. Direction production et maintenance.....	84
1.4.11. Sous-direction qualité	85
1.4.12. Direction comptabilité et finance.....	85
1.4.13. Direction technique.....	86
1.4.14. Direction logistique	86

Section 2 : Evolution des exportations d'Ifri et le rôle des subventions de l'Etat87

2.1. Réalisation des ventes sur le marché national et à l'export pour l'entreprise Ifri

.....	87
2.1.1. La Réalisations des ventes sur marché national.....	87
2.1.2. Evolutions des exportations d'Ifri durant les Cinq dernières années.....	88

2.2. La démarche d'exportation d'Ifri90

➤ Respect du consommateur.....	90
➤ Respect du réseau de distribution.....	91
2.3. Les subventions de l'Etat pour l'entreprise.....	91
2.4. Les difficultés rencontrées à l'export pour l'entreprise IFRI	92
➤ En matière de transport	92
➤ En matière de service douanier	92
➤ Les services bancaires et fiscaux	92
➤ Les contraintes liées à la logistique.....	92
➤ Le point d'embarquement	92
Conclusion du chapitre	94
Conclusion générale.....	95
Bibliographie	
Annexe	

ANNEXE N°1

Questionnaire distribué à l'entreprise IFRI

Dans le cadre de la préparation du mémoire de Master en commerce Internationales et logistique sur le thème suivant : « soutien aux exportations hors hydrocarbures cas des exportations des produits IFRI ». Nous avons l'honneur de vous demander de bien vouloir répondre à ce questionnaire. Nous tenons à vous informer que nous nous engageons entièrement à ce que ces informations ne soient utilisées qu'à des fins universitaires. Nous vous remercions d'avance pour le temps que vous allez nous accorder.

1. Êtes-vous une entreprise :

- publique
- privée
- étrangère
- mixte

2. Est-elle classée comme :

- grande entreprise
- PME
- très petite entreprise (TPE)

3. Combien d'employés travaillant dans votre entreprise ?

- De 0 à 9
- de 10 à 49
- De 50 à 249
- Plus de 250

4. Statut juridique de l'entreprise :

- EURL
- SARL
- SNC
- SPA

5. Date de création de l'entreprise :

- < à 3ans
- > à 3ans < à 5ans
- à 5ans < à 10 ans
- à 10ans

6. secteur d'activité de l'entreprise :

- industrielle agroalimentaire
- bois, liège et papiers
- entreprise de service
- industrielles textile cuir
- chimie et plastique

- matériaux de constructions
- commerce de gros ou de détails
- ISSME
- Industrie et ressource naturelles
- Autre secteurs, veuillez préciser

7. Avez-vous déjà participé :

	Oui	Non	Si oui ; veuillez préciser le lieu de centre de manifestation commerciales :
A un salon professionnel à l'étranger ?			
A une foire internationale à l'étranger ?			
A un salon professionnel en Algérie ?			
A une foire internationale en Algérie ?			

8. Veuillez indiquer en quelle année a eu lieu votre première opération d'exportation.....

9. Si votre entreprise est engagé dans l'exportation, quels sont les principaux produits exportés ?

.....

10. L'exportation est-il un objectif principal de l'entreprise

- Oui
- non

11. si oui, pourquoi :

- Il s'agit d'un moyen de servie
- Il s'agit d'un moyen de développement
- Autres, veuillez préciser.....

12. Si non, pour quoi :

- La culture de l'entreprise (tendance plutôt locale) ;
- Les résultats obtenus sur le marché local jugé par les dirigeants comme satisfaisant
- Estimation positive a longue termes
- Manque des ressources (financières et humaines)
- Autres, veuillez préciser.....

13. Qu'est ce qui a été à l'origine de cette première exportation?

- Une sollicitation directe d'un client étranger
- Un contact sur un salon en Algérie
- Un contact sur un salon à l'étranger
- Une démarche de prospection à l'étranger
- Un e-mailing
- Une recommandation d'une entreprise/un partenaire/fournisseur

Autres, veuillez préciser.....

14. La quelle de ces stratégies est suivie par votre entreprise :

- Exportation directe
- Exportation indirecte
- Exportation concertée ou associée

15. Le produit exporté est :

- Le même que celui est vendus en Algérie
- Adapté aux spécifique du marché étrangers

16. Vos produits sont-ils estimés à la demande du marché étranger en terme de :

- Qualité
- Prix
- Quantité
- Norme internationale (technique/sanitaires)

17. Disposez-vous d'une structure (département, cellule) dédiée à l'export ?

- Oui
- Non

18. Si non cela est :

- L'activité d'exportation est occasionnelle
- Manque d'un personnel qualifié afin de prendre en charge ce service
- Le pat d'exportation est marginal donc voir aucune nécessité
- Ne pas pouvoir supporter les charges de ce service

19. Si oui cela est dû d'après vous :

- Lui permis une meilleure organisation de ses activités d'exportations
- Meilleur gestion

20. Vos produits sont destinés vers quels pays :

- Pays du Maghreb
- Pays d'UE
- Pays d'Asie
- Pays d'Amérique du nord et d'Amérique latine
- Autres, veuillez préciser.....

21. Le choix du pays : l'entreprise a-t-elle analysé le marché mondial afin de sélectionner son ou ses marchés cibles ?

- Oui
- Non

22. Le choix est basé sur :

- Le rapprochement géographique
- Le rapprochement culturel
- Le rapprochement géographique culturel
- Autre chose , veuillez préciser

23. Depuis l'année de votre première exportation, votre part de chiffre d'affaires (CA) à l'export :

- A augmenté
- A diminué
- A stagné

24. A votre avis, quels sont les principaux facteurs de réussite d'une démarche à l'export dans votre domaine?

- Le prix
- la qualité du produit
- le savoir-faire
- le made in Alegria
- L'existence d'une structure dédiée à l'export
- la notoriété de l'entreprise
- Des outils commerciaux adaptés
- un site internet
- les services liés aux produits
- Avoir déjà réussi en Algérie
- la présence sur des salons
- Autres, veuillez préciser.....

25. Pour chacune des affirmations suivantes, cocher si oui l'affirmation correspond à une réalité de votre entreprise :

- L'entreprise procède régulièrement à la recherche de nouveaux clients
- L'entreprise utilise différents outils publicitaires (journaux , radio , dépliant ,...)
pour rejoindre la clientèle notamment étrangers .
- Le marché locale de l'entreprise est saturé.
- L'entreprise possède un service à la clientèle.
- L'entreprise a un service après-vente .
- L'entreprise possède un système de distribution qui pourrait desservir les marchés étrangers.
- L'entreprise participe régulièrement à des foires commerciales de production .
- L'entreprise procède à une évaluation et à l'entretien continue des équipements de production .
- L'entreprise procède à des activité de recherche et de développement .
- Les produits ou services peuvent s'adapter aisément aux exigences des clientèles étrangères.

26. Avez-vous obtenu des labels ou certifications pour vos produits ou votre entreprise ?

- Non , aucune
- ISO 14001
- ISO 9001
- ISO 22000
- ISO 1400
- Label professionnel
- Autre , veuillez préciser

27. Quel est le montant d'exportation en 2020 ?

.....
28. Quelles est sa part dans le chiffre d'affaires de l'entreprise exprimé en pourcentage ?
.....

29. Le chiffre d'affaires des exportations en 2020 est-il plus important par rapport aux années précédentes ?

- Oui
 Non

30. Si oui , quel est le pourcentage de son évolution ?
.....

31. Par quoi pouvez-vous expliquer cette évolution ?
.....
.....
.....

32. Si Non , qu'est ce qui peut expliquer sa stabilité ou régression ?

- Absence d'autres commandes
 Complexités administratives
 Difficulté d'identification des clients et des distributeurs
 Barrières réglementaires
 Complexité d'adaptation des produits
 Autres , veuillez préciser

33. Quels sont les facteurs qui peuvent faire obstacles à vos exportations :

- Lourdeurs administratives
 Les difficultés d'accéder au financement
 Le manque d'informations sur les marchés étrangers
 Les coûts de transport et d'assurance
 Les obstacles liés à l'obtention d'aide et d'incitation des organismes publics de soutien aux exportations hors-hydrocarbures
 Autres , veuillez préciser

34. Quels sont les risques auxquels sont exposés vos exportations ?

- Risque commercial (non-paiement , non transfert de devises)
 Risque pays (y compris le risque d'interruption du marché , risque politique)
 Risque de change (évolutions défavorables de la monnaie de facturation)
 Autres , veuillez préciser

35. Parmi les programmes et organismes suivants dédiés aux services des entreprises exportatrices , cochez tous ceux que vous connaissez :

- ALGEX (agence National de Promotion du commerce extérieur)
 FSPE (Fond spécial pour les exportations)

Oui

Non

41. Si oui , pour couvrir vos opérations d'exportation , vous recourez à :

La CAGEX

La COFACE-Algérie

Autres , veuillez préciser

.....

.....

42. Comment estimez-vous les dispositifs mis par le gouvernement afin de permettre aux entreprises de développer leurs capacités exportatrices ?

Très contraignants

Contraignants

Sans influence

Encourageantes

Très encourageantes

43. Quelles sont vos attentes en matière d'appui à l'exportation ?

.....

.....

.....

Merci pour le temps que vous avez accordé à cette étude , votre implication est grandement appréciée .

ANNEXE N°02

Questionnaire pour accomplir le chapitre 03 « Ifri »

Dans le cadre de la préparation du mémoire de Master en commerce Internationales et logistique sur le thème suivant : « soutien aux exportations hors hydrocarbures cas des exportations des produits IFRI ».

Afin de compléter le contenu de notre chapitre 03 (cas pratique) qui s'intitule : *Etat des lieux des exportations hors-hydrocarbures de l'entreprise IFRI*. Nous vous prions de bien vouloir répondre à ce questionnaire .

Nous vous remercions d'avance pour le temps que vous allez nous accorder.

1. la fiche technique de la SARL IBRAHIM et FILS ' IFRI' :

Dénomination complète de l'entreprise	
Sigle (Abréviation utilisée) :	
Statut de l'entreprise	
Forme juridique	
Année de création	
N° R C	
Capital	
Adresse	
Téléphone	
Fax	
E-mail	
Site –web	
Nom du responsable	
Effectifs	
Secteur d'activité	
Type de produits ou Services	

2. évolution du chiffre d'affaire de l'entreprise IFRI.

Année	Chiffre d'affaire en DA
2016	
2017	
2018	
2019	
2020	

3. L'environnement externe de l'entreprise IFRI :

3.1 . les clients de Ifri :

.....
.....
.....
.....
.....

3.2 . ces concurrents :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

3.3. Ces fournisseurs :

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

4. évolution des effectifs de l'entreprise IFRI:

Année	Effectif
2018	
2019	

2020	
2021	

5. Evolution des ventes d'Ifri sur le marché national durant (2018-2021)

En millions de DA

<i>Année</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>
<i>Quantités vendus en CA</i>				

6. Evolution des exportations d'Ifri durant (2017 – 2021) millions de DA

<i>Années</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>	<i>2021</i>
<i>Montant des ventes d'Ifri</i>					

7. Évolution du taux de croissance des ventes d'Ifri à l'export

<i>Années</i>	<i>2018/2017</i>	<i>2019/2018</i>	<i>2021/2020</i>
<i>Taux de croissance des exportations</i>			

8. Votre entreprise bénéficie-t-elle des politiques de soutien à l'export mises en œuvre par le gouvernement ?

- Oui
 Non

9. Si oui , auprès de quels organismes demandez-vous appui pour l'accomplissement de vos démarches d'exportation ?

- ALGEX
 FSPE
 SAFEX
 CAGEX
 COFACE-Algérie
 CACI
 ANXEL
 PROMEX
 Autres veuillez préciser

10. Quelle a été la nature de l'aide ou d'accompagnement ?

- Aide financière.....
 Informations juridiques
 Participation à des salons
 Recherche de partenaires
 Informations sur la fiscalité

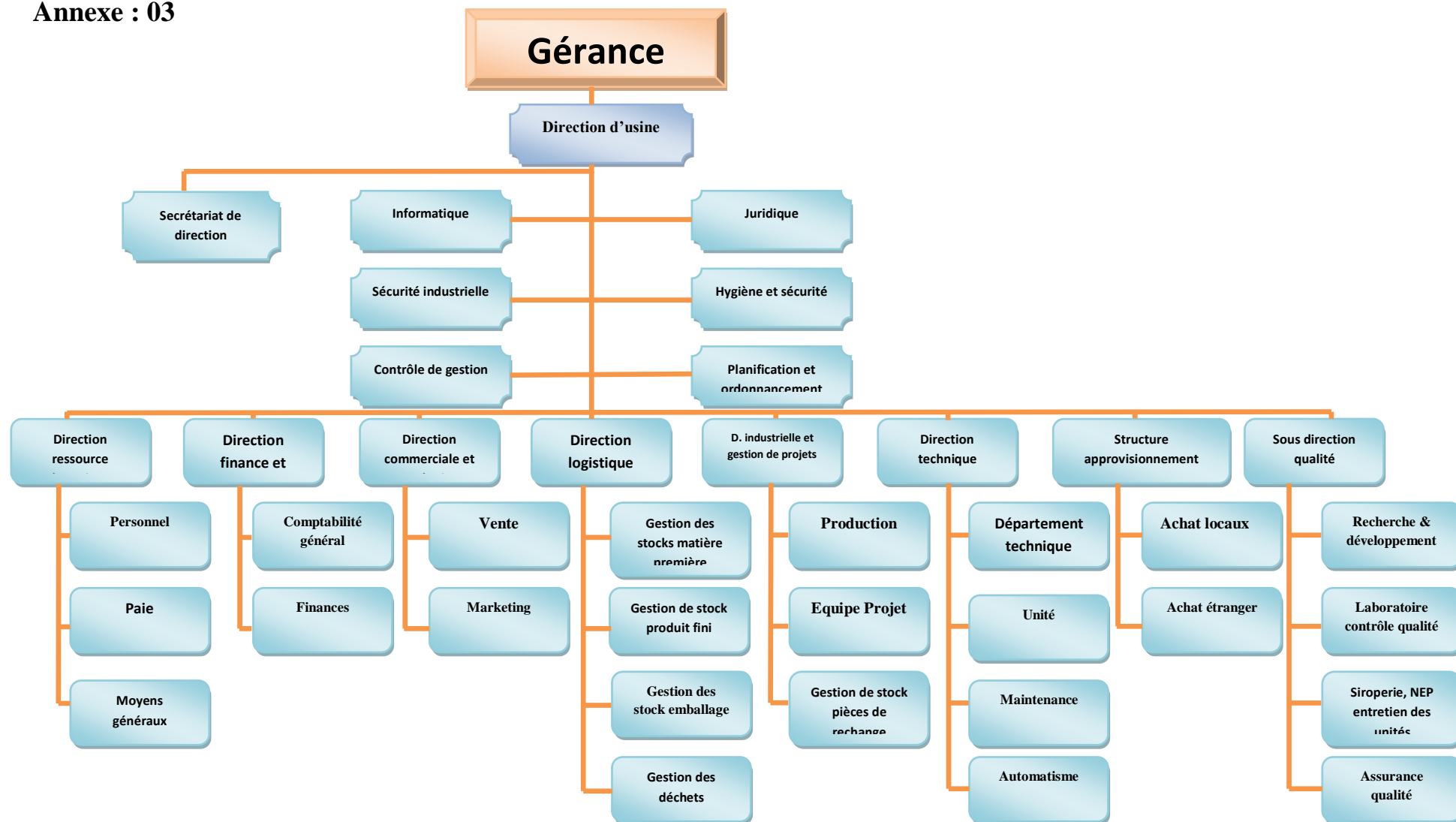
- Très contraignants chaque année elle change de décisions les prix augmente pas de bateaux
- Contraignants
- Sans influence
- Encourageantes
- Très encourageantes

18. Quelles sont vos attentes en matière d'appui à l'exportation ?

.....

Merci pour le temps que vous avez accordé à cette étude, votre implication est grandement appréciée .

Annexe : 03



Source : document interne de l'entreprise.

Annexe 04 : la gamme des produits de l'entreprise ifri



IFRI EAU MINÉRALE NATURELLE

EN BOUTEILLES PET ET EN BOUTEILLES EN VERRE, DE 25 CL À 1,5 LITRE. UNE GAMME COMPLÈTE D'EAUX MINÉRALES NATURELLES.



Annexe 05 :



 Soda saveur Orange
se Boit très Frais !!



Découvrez Les SAVEURS IFRI SODA

-  saveur Orange
-  saveur Citron
-  saveur Fraise
-  saveur Menthe
-  saveur Pomme
-  saveur Pomme Verte

Annexe 07 : le sponsoring au sein de l'entreprise ifri.



ceVital **DZERIET** **HYUNDAI**

Le magazine N°1 le plus lu en Algérie
ذيريات
المجلة النسائية رقم 1 في الجزائر

La journée de la femme dans la beauté, le glamour et l'élégance
Pour les 10 ans de Dzeriet

Une Hyundai i10 à gagner

swatch **AIGLE AZUR** **ORIFLAME**

ZOHARA PARFUMS **MISS BENKORTBI** **Roge Cavailles** **Exceptionelle**

Condor Electronics **Ray-Ban** **Carrera** **Passion de Qualité**

Lindt **ifri** **XXL** **LA MUSE**

Annexe 08 : les tombolas de l'entreprise ifri.

SERIE 6 Golf 7
و العديد من الجوائز القيمة
سيارة + 20 هدايا
في كل سحب

...شارك... إستمع...

المسابقة الكبرى

25 جانفي 9 فيفري 22 فيفري 8 مارس 22 مارس 12 افريل

2^{ème} tirage
28 aout 2011

Félicitations pour les Gagnants

<p>MEZIANI Latifa- Rima Ain Temouchent</p> <p>GOLF serie 6</p>	<p>LAASSAMI Fela Annaba</p> <p>Scooter Vivacity 125 CC</p>	<p>ATHMANI Mustapha Tlemcen</p> <p>Scooter Speedfight3, 50,CC</p>
<p>CHELLATE Zakia Constantine</p> <p>Parure en or</p>	<p>BOUMAAZA Elyas Khenchela</p> <p>OMRA</p>	<p>SAGHRATI Oualid Khmiss Meliana</p> <p>4G</p>
<p>SAMSUNG</p> <p>CHOURAQUI Lahcene Alger</p>	<p>SAMSUNG</p> <p>FATAH Nadir Béjaia</p>	<p>BOUMENDIL Houria Tipaza</p> <p>4G</p>
<p>250 Sacs à dos et trousseaux</p>	<p>750 T- Shirt</p>	<p>ACHOUR Baya Blida</p> <p>4G</p>
<p>1000 fardeaux</p>	<p>BEN SAID Ahcene Béjaia</p> <p>4G</p>	<p>IPHONE 4 G</p>

Annexe 09 : les sites internet de l'entreprise ifri.

<http://www.ifri-dz.com/>



<http://www.azro-ifri.com/>



Résumé

Les exportations représentent une opportunité pour le développement des entreprises exportatrices. Ainsi, pour l'économie d'un pays, pour plusieurs raisons : elles alimentent le pays en ressources et en devise, créent les emplois, elles permettent d'augmenter le chiffre d'affaire pour les entreprises par l'acquisition des nouvelles parts de marché...etc.

Pour le cas de l'Algérie, ses exportation reste fortement dépendantes des hydrocarbures, malgré sa richesse en ressource naturelles, et les aides du gouvernement pour financer les exportations hors hydrocarbures, les engagements de ses entreprises restent marginaux.

L'objet de notre mémoire est d'étudier les exportations hors hydrocarbures en Algérie. Il est montré que malgré les potentialités dont dispose le pays et les réformes engagées par les pouvoirs publics, à travers notamment les dispositifs et les organismes d'aides et de soutien aux exportations hors hydrocarbures, ces dernières demeurent marginales et ne sont pas le résultat d'avantages comparatifs convaincants. Cette situation est significative de la faible compétitivité des produits algériens sur le marché international. En outre, la structure des exportations hors hydrocarbure révèle une assise très étroite, prédominée par des produits bruts et des demi-produits. L'analyse du bilan des entreprises exportatrices de la wilaya de Bejaia montre que l'activité d'exportation n'est pas exercée régulièrement. Le stage pratique que nous avons effectué auprès de Ifri a montré que cette entreprise n'arrive pas à se positionner sur le marché international malgré l'importance de son poids sur le marché local , et que les aides et les soutiens du gouvernement Algérien est insuffisant . Les problèmes rencontrés par cette entreprise concerne des problèmes liés au transport, manque d'infrastructure, problème de logistique, lourdeur au niveau des services des banques, des douanes et manque de compétitivité des transports nationaux.

Resume summary

Exports represent an opportunity for the development of exporting companies. Thus, for the economy of a country, for several reasons: they feed the country in resource and currency, create the jobs, they allow to increase the turnover for the companies by the acquisition of the new parts of market...etc.

In the case of Algeria, its exports remain highly dependent on hydrocarbons, despite its wealth of natural resource, and government aid to finance non-hydrocarbon exports; the commitments of its companies remain marginal.

The purpose of our memory is to study the non-oil exports in Algeria. It is shown that despite the potential available in the country and the reforms initiated by the government, particularly through devices and aid and support to non-oil exports agencies, they remain marginal and are not the result of 'convincing comparative advantages. This situation is indicative of the low competitiveness of Algerian products on the international market. In addition, the structure of non-hydrocarbon exports reveals a very narrow base, predominated by raw and semi-finished products. The analysis of the balance of exporting companies in the wilaya of Bejaia shows that export activity is not exercised regularly. The practical internship that we carried with IFRI showed that this company does not manage to position itself on the local market , and that insufficient state aid and support . The problems faced by this company relate to transportation issues, lack of infrastructure, logistical problems, heaviness in of banking, customs and lack of competitiveness of domestic transport.