

ABDELAZIZ SALEM [*]

Approche en termes d'obstacle du risque commercial "Algérie"

INTRODUCTION

Comment traduire en termes d'obstacles non tarifaires le risque commercial influant négativement sur, d'une part, les investissements étrangers en Algérie et d'autre part, sur la dynamique d'exportation des entreprises locales, telle est la problématique de notre étude.

L'approche en termes d'obstacles non tarifaires est relativement peu utilisée dans l'étude du risque commercial. Ceci est valable pour diverses raisons.

i) Les obstacles non tarifaires n'existent ou ne sont développés que dans les économies du Tiers Monde en général et les économies anciennement planifiées en particulier.

ii) Les obstacles non tarifaires sont combattus par toutes les institutions économiques internationales (OMC, CNUCED, FMI...) parce qu'ils représentent des facteurs bloquants du libre échange.

Par obstacles non tarifaires, nous entendons tous les moyens administratifs, réglementaires ou autres que tarifaires (douaniers) tendant à faire immobiliser au maximum les marchandises à l'importation ou à l'exportation. Ce sont des moyens purement protectionnistes. Ils existent surtout au niveau des pays en développement mais aussi dans les pays industrialisés malgré leur engagement sans équivoque pour le libre échange.

Il est bien évident que le risque commercial est en relation directe avec le risque politique. Donc la frontière entre ces deux risques reste difficile à tracer étant donné que ce dernier est souvent la source des autres risques économiques (financier, monétaire, commercial...). De nombreuses études ont fait état de ces rapports (Robock, 1971 ; Usunier, 1987 ; Marois, 1990).

Depuis 1973, les deux risques ont pris un poids considérable. Il y a le risque monétaire lié à l'instauration des taux de change fluctuants, lesquels affectent aussi bien les opérations commerciales que financières. Il y a aussi le risque-pays dû à des facteurs économiques et politiques imprévisibles.

Nous commencerons par expliquer comment certaines manifestations

du risque commercial tels que les obstacles d'ordre administratif et

bureaucratique peuvent peser sur la décision des entreprises étrangères d'investir sur le marché algérien bien que pour ces dernières, l'exportation reste quand même un puissant moyen de réduction des risques qui sont généralement liés à un nombre limité de marchés.

Nous terminerons par la présentation des obstacles d'ordre financier et leurs incidences sur l'activité d'import-export des entreprises algériennes et étrangères.

1. LES OBSTACLES ADMINISTRATIFS

Dans le classement établi annuellement par N.S.E. (Nord-Sud Export), nous pouvons montrer que l'Algérie se situe dans la plus défavorable des positions par rapport au reste des pays du Maghreb (échelle de 1 à 7).

Tableau 1 :
Risque Pays Maghreb

	Risque financier	Risque politique
Algérie (92-93)	3 (Elevé)	4
(93-94)	3 (Elevé)	3
Maroc (92-93)	4 (Modérément élevé)	5
Tunisie (92-93)	4 (Modéré)	5
Libye (92-93)	4	3

Source : tableau établi par nos soins sur la base des données du MOCI.

Toute la difficulté réside d'un point de vue opérationnel dans l'identification du risque commercial d'ordre administratif et des autres types de risque commercial mais à caractère financier.

Ainsi, dans le premier type d'obstacles d'ordre administratif, on peut en recenser plusieurs.

1.1. Le système de prohibition

Cette technique du commerce extérieur a de tout temps existé en Algérie surtout après la loi de 1978 instituant le monopole sur le commerce extérieur. Cette technique se caractérise par l'institution de diverses listes de produits prohibés à l'exportation et à l'importation.

Nous sommes passés à notre sens par trois périodes relativement distinctes :

- la période avant 1992 où il existait deux listes de produits prohibés. La première interdisait l'exportation d'une vingtaine de produits et la seconde interdisait l'importation de la quasi-totalité des biens supposés déjà produits localement ;
- la période 1992-1994 où il fut institué un comité ad hoc chargé de gérer la pénurie de ressources en devises. Il fut alors créé trois listes. La liste A contient des produits (médicaments, céréales,...) dont le paiement comptant est garanti par l'Etat (en général, sur des lignes de crédit). La liste B est celle de produits dont l'importation est prohibée (certains produits exotiques, détergents,...). La liste C recèle des

produits dont l'importation est ouverte mais auxquels ne sont consentis ni cash ni lignes de crédit parce que disponibles en Algérie.

- la période à partir du 1-1-1995 où tous les produits sont totalement libres d'importation et d'exportation conformément aux accords conclus avec le FMI dans le cadre des prêts stand by (rééchelonnement).

1.2. Les monopoles de l'Etat sur le commerce extérieur

Les nationalisations de la fin des années soixante constituent un souvenir encore vivace dans l'esprit des investisseurs étrangers. De ce fait, ils constituent de sérieux obstacles dans les échanges extérieurs.

1.3. Le système des licences et autres autorisations globales d'importation (AGI) ou d'exportation a renforcé pour sa part le risque commercial dont est affublée l'image de l'économie algérienne.

Ainsi, l'utilisation abusive de ces moyens a bloqué l'initiative des véritables investisseurs locaux et a développé des pratiques bureaucratiques souvent décourageantes pour les partenaires étrangers. Ces lenteurs administratives et bureaucratiques peuvent durer des mois. Pour illustrer cela, nous avons choisi deux cas de commande à l'étranger dans le cadre d'un budget d'exploitation et dans le cadre d'un budget d'investissement cité dans un travail que nous avons supervisé en 1994 dans les complexes SONATRACH de GP1Z et GP2Z (travail effectué par Q. KHEDIM) (cf. annexes 1 et 2).

1.4. Autres obstacles administratifs et juridiques :

Il existe d'autres moyens administratifs pour apprécier l'intensité du risque commercial d'un pays. C'est ainsi que nous pouvons trouver :

- Le système de quotas ou de contingentement qui est un puissant moyen de défense lorsqu'il s'agit pour un pays de se défendre contre la menace de l'importation massive étrangère. C'est aussi un moyen de direction du commerce extérieur ou international. A partir du moment où un pays limite l'entrée de certaines marchandises, il en connaît la provenance et les quantités ce qui lui donnera toute latitude à orienter son commerce extérieur.
- Le dumping social, c'est-à-dire la concurrence par les coûts salariaux bas. Le Maroc est le cas le plus significatif du dumping social aux yeux de ses partenaires européens
- Le système d'embargo appliqué sur certains pays pour des raisons politiques, sanitaires ou autres représente un autre risque commercial. C'est le cas de pays comme la Libye et l'Irak aux yeux des occidentaux et d'Israël aux yeux des arabes.

Ces divers moyens administratifs, non seulement bloquent les relations commerciales entre pays mais sont condamnés par l'OMC (ex GATT). En matière de régimes juridiques du commerce extérieur, nous remarquons une prolifération de textes notamment entre 1986 et 1992.

De ce point de vue, on peut distinguer deux périodes : avant 1992 et après.

De 1986 à 1992, le dispositif législatif lié à la promotion du commerce extérieur a été caractérisé par une lourdeur inégalable du fait d'une profusion de textes réglementaires et du chevauchement de compétences (douane, Banque d'Algérie, chambre de commerce, ministère des finances).

Régimes juridiques du commerce extérieur

Nbre	Texte	Numéro	Date de promulgation
01	Instruction	162	23.04.86
	//	11	17.01.88
	//	75	15.03.88
	//	03/91	1991
	//	02/91	1991
02	Décret	86/46	21.12.86
03	Décret et arrêté	083	22.09.86
	//	91,37	13.02.91
04	Arrêtés	425	22.09.86
	//	-	21.04.86
	//	96	10.04.91
	//	-	24.03.92
05	Avis	31	05.12.87
	//	33	25.04.88
06	Note	1486	02.05.87
	//	-	17.06.91
07	Ordonnance	76.101	09.02.76
08	Loi	85.09	26.02.85
	//	90.10	14.04.90
	//	90.15	07.08.90
09	Circulaire	63	20.08.90
10	Règlement	90.02	08.10.90
	//	90.03	08.10.90
	//	90.04	08.10.90

Source : Etude de la Chambre Nationale de Commerce sur les textes relatifs aux exportations.

Durant l'année 1993, de grands changements législatifs ont commencé à voir le jour. Ainsi une première mouture du code des investissements est venue pour d'une part, abroger le vieux code des investissements de 1966, d'autre part dynamiser les autres textes et les réactualiser (code de commerce, des douanes).

Le nouveau code des investissements est d'inspiration tunisienne et marocaine et a pour objectifs de dynamiser et de doper ce qui existe déjà, d'importer des capitaux et du management qui font défaut, de créer un guichet unique (APS).

2. LES OBSTACLES FINANCIERS

La deuxième manifestation du risque commercial se traduit en termes financiers. Pour illustrer ce point, nous avons jugé utile d'aborder la question en présentant trois obstacles d'ordre financier : les difficultés de paiement et de transfert, la lourdeur des droits et taxes, la position des indicateurs économiques et financiers.

2.1. Difficultés de paiement et de transferts

Les difficultés de paiement et de transferts de fonds dans les deux sens touchent aussi bien les entreprises algériennes qu'étrangères. D'un autre côté ces difficultés vont peser sur les moyens de paiement de plus en plus coûteux pour les entreprises.

2.1.1. Les entreprises

Les entreprises algériennes se trouvent devant un dilemme. D'un côté, elles ont un retard de paiement des fournisseurs étrangers de l'ordre de 3 à 6 mois, parfois plus, et d'un autre côté le rapatriement du produit exporté ne doit pas dépasser 4 mois. De plus le rapatriement est réglementé, c'est-à-dire que les exportateurs ne récupèrent pas tout le produit de leurs ventes en devises. C'est ainsi que les devises sont cédées aux entreprises exportatrices à concurrence des pourcentages suivants (SAFEX, 1992) :

- Activités de transport, de banques et assurances..... 10 %
- Activités touristiques.....25 %
- Produits de cueillette, agriculture et pêche..... 50 %
- Produits et services autres.....100 %

A côté de ces retards de paiement, il existe souvent des cas (de plus en plus nombreux) de risque de non paiement lorsque le retard varie de 6 à 18 mois. Ce qui classe globalement l'Algérie dans une position de risque N°03 (élevé).

Pour les entreprises étrangères, présentes en Algérie sous forme de sociétés d'économie mixte (dans le domaine pétrolier, celui de la maintenance,...) (telles que SOMIZ, HELIOS,...) et de contrat de management (bureaux d'étude,...), l'obstacle majeur est celui de l'excès de réglementation. En effet, en cas d'admission de capitaux, il faudrait en plus d'un dossier, un certificat de conformité établi par le Conseil de la Monnaie et du Crédit dans les deux mois. Par ailleurs, la même durée est exigée par la Banque d'Algérie pour un visa de rapatriement des fonds.

Les entrées et les sorties de fonds sont réglementées et contraignantes, ce qui accroît l'intensité du risque commercial. De plus, le contrôle des changes est rigoureux, centralisé et instable, puisque beaucoup d'organismes ont eu plus ou moins à gérer l'affectation des ressources en devises (BCA, Chambre Nationale de Commerce, Comité *ad hoc*, APSI...)

2.1.2. Les moyens de paiement

Il existe différents modes de paiement (la remise documentaire, le crédit documentaire, le virement bancaire...). Néanmoins, plus le risque grandit et plus le mode de paiement exigé devient complexe, lourd et coûteux. C'est ainsi que l'Algérie est passée du paiement par crédit documentaire simple, au paiement par crédit documentaire irrévocable et confirmé en passant par le crédit documentaire irrévocable. Les approvisionnements et leurs paiements sont conditionnés aussi par les comptes extérieurs algériens (lignes de crédits).

Les fournisseurs étrangers exigent de plus en plus, pour des raisons de sécurité, l'utilisation du credoc irrévocable et confirmé. Ainsi le pourcentage des modes de paiement utilisés par certaines entreprises de la branche des hydrocarbures s'établit en 1993 et 1994 (Arzew) comme suit^[1] :

- Crédit documentaire..... 72%
- Remise documentaire..... 18%
- Ordre virement..... 10%

Les difficultés financières ont poussé les autorités compétentes à utiliser un autre moyen de paiement que nous trouvons généralement dans les pays à faible ressources en devises (Vietnam, pays d'Afrique noire, Russie...) qui est le système de compensation ou paiement par échange de produits. En Algérie, ce système rentre dans le cadre du remboursement de la dette vis-à-vis de la Russie. Des dizaines d'entreprises algériennes pratiquent ce type de paiement (OND, METANOF, SPOA, ANGORA...). Nous trouvons ce système même dans le secteur de l'énergie : en cas de découverte de gisements de gaz ou de pétrole, les firmes étrangères seront payées en nature.

2.2. Lourdeurs des droits et taxes

Les droits et taxes appliqués sur pratiquement tous les produits importés sont souvent lourds (50 %, 100 % voire plus de 200 % pour certains véhicules par exemple) et multiples (il existe une panoplie de droits et taxes tels que la taxe compensatoire, la taxe sur la consommation TIC...). De plus, les principaux secteurs de la relance économique sont parfois sur-imposés (matériaux de construction, produits alimentaires, équipement, pièces détachées...).

La nouvelle nomenclature douanière composée de 7 tarifs variant de 0 % à 60 % (depuis 1993) a vu son effet réduit du fait, d'abord, de la dévaluation de 1994 (plus de 40 %) et ensuite de l'introduction d'autres petites taxes.

2.3. Position des indicateurs économiques et financiers

La dernière manifestation du risque commercial en termes financiers nous conduit à étudier les principales grandeurs économiques. Ces dernières (niveau de vie ou pouvoir d'achat, taux d'inflation et taux de change, dévaluation, chômage, endettement, taux d'intérêt...) représentent les moyens par lesquels est évalué réellement le risque pays.

La question qui mérite d'être posée est de savoir si ces indicateurs sont le produit des obstacles d'ordres administratifs et financiers ou inversement.

En matière de pouvoir d'achat, l'évolution durant ces sept dernières années montre une nette diminution du niveau de vie en Algérie. Le tableau ci-après donne des chiffres très significatifs.

Tableau 2 :
Revenu (en US \$) par habitant

1987	2764
1988	2284
1992	1830
1993	1800
1994	2090

Tableau 3 :
Taux d'inflation

Années	Taux annuel (%)
1980 à 1990	6,60
1980 à 1991	10,10
1989	9,30
1990	16,60
1991	23,70
1992	33,70
1993	30,00
1994	35,00
1995	30,00

Tableau 4 :
Taux de change (US \$/DA) et dévaluation du dinar

Années	Taux de change	Taux de dévaluation
1989	8,03	
1990	12,19	
1991	21,39	22,5 %
1992	22,78	
1993	21,12	
1994	42	40,17 %
1995	45,20*	

Mars 1995

Le pouvoir d'achat est grevé à concurrence du tiers (30 % en valeur nominale) par d'autres facteurs : taux d'inflation, taux de change et de dévaluation que nous synthétisons dans les tableaux 3 et 4 ci-dessus.

Cette situation est exacerbée par un taux de chômage qui varie de 20 à 30 %, un taux d'intérêt trop important 24 % et 29 % pour financement de découvert, et d'un endettement intenable avec son service qui a dépassé les recettes pétrolières en 1994.

CONCLUSION

Nous avons tenté de montrer que l'approche en termes d'obstacles administratifs et financiers du risque commercial Algérie pouvait présenter certains avantages pour appréhender d'une part la fiabilité des entreprises algériennes à l'extérieur et d'autre part les réticences observées par les fournisseurs et investisseurs étrangers.

Nous avons aussi essayé d'expliquer que le risque commercial algérien en terme d'obstacles administratifs, résulte beaucoup plus de certains

choix économiques et du type d'organisation qui a été donné au commerce extérieur, que de celui relevant d'une incapacité des entreprises algériennes à réagir ou à honorer leurs engagements. Par contre, l'approche en termes financiers du risque commercial a montré une méconnaissance des techniques d'accès au commerce extérieur (modes de financement, moyens de paiements,...).

Néanmoins, le risque a été aussi exacerbé par certains facteurs échappant à l'autorité du pays (chute du prix du pétrole, pression sociale relevant de certains choix nouveaux,...).

Le risque commercial "Algérie" résulte à notre sens de l'effet combiné de différents types d'obstacles et de choix qui se sont érigés durant de longues années dans le paysage économique algérien.

Annexe 1.
ETUDE DE CAS D'UNE COMMANDE D'ACHATS
Demande d'achat dans le cadre d'un budget d'exploitation

N°	Désignation	Dates	Nbre de jours	Causes
1	Fiche d'achat Fournisseur BWIP N° de commande 44.93.55 Pièces de rechanges garniture mécanique	25/06/93		
2	Appel d'offre	03/07/93	9	
3	Réception offre	02/08/93	29	
4	Tableau comparatif des offres	31/08/93	29	
5	Etablissement fiche d'engagement bien	13/09/93	13	
6	Ventilation par position tarifaire	13/09/93	0	
7	Bon de commande	26/09/93	13	
8	Demande d'ouverture lettre de crédit	06/10/93	10	
9	Réception télex du fournisseur	27/10/93	21	
		25/11/93	31	Refus par le correspondant de confirmer la lettre de crédit Relance message de confirmation de crédit pas B.E.A
10	Avis d'aliment	25/11/94	0	Fax rappel au fournisseur
11	Expédition matériel par CNT	25/11/93	0	
12	Arrivée du matériel	05/12/93	10	pour voir le D.K avec la banque
13	Bordereau d'envoi dossier de dédouanement au transit	08/01/94	34	
14	Déclaration D3 quittance paiement douane	24/01/94	16	
15	Bon de livraison du matériel	13/02/94	20	
16	Bon de réception	14/02/94	1	
17	Valorisation	15/02/93	1	
18	Archivage	17/02/94	1	
				Total : 238 jours, soit 7 mois et 10

Annexe 2.
ETUDE DE CAS D'UNE COMMANDE D'ACHAT
Demande d'achat dans le cadre d'un budget investissement

N°	Désignation	Dates	Nbre de jours	Causes
1	Demande d'achat Fournisseur I.M.P.A. N°Commande 033 93 025 Achat Renault « EXPRESS »	10/12/92		
	Appel d'offre	14/12/92	04	
2	Réception offre	19/01/93	36	
3	Tableau comparatif des offres	21/02/93	31	
4	Etablissement fiche	06/03/93	14	
5	d'engagement bien	06/03/93	00	
6	Ventilation par position	17/03/93	11	
7	tarifaire	27/03/93	10	
8	Confirmation commande	26/04/93	10	
9	Bon de commande	20/06/93	55	
10	Demande d'ouverture lettre	09/07/93	19	
11	crédit	17/07/93	08	
12	Avis d'aliment			
13	Expédition matériel par CNT Arrivée du matériel	14/08/93	28	
14	Bordereaux d'envoi dossier de dédouanement au transit	01/09/93 30/09/93	17 29	
15	Déclaration D3 quittance	03/09/93	03	
16	paiement douane	11/09/93	08	
17	Bon de livraison du matériel	15/09/93	04	
18	Bon de réception Valorisation Archivage			
			Total : 287	
			jours	
			soit 9 mois et	
			6 jours	

Références

JOFFRE P, 1987. *l'entreprise et l'exportation*. Dunod, Paris.

Notes

[*] Chargé de cours à l'institut des Sciences Commerciales d'Oran. Chercheur associé au CREAD.

[1] La remise documentaire est utilisée lorsqu'il existe une grande confiance entre les partenaires. De ce fait, elle est moins coûteuse que le crédit documentaire. L'ordre de virement est utilisé pour des prestations de services (formation, contrat du management).

