

ABDELKADER DERBAL [✱]

## L'exportation et l'entreprise algérienne : passé, présent, futur

### INTRODUCTION

La politique d'industrialisation a été poursuivie en Algérie pour assurer une croissance rapide et contribuer au changement structurel de l'économie nationale. Cette industrialisation était basée sur la création et la promotion d'un secteur étatique tentaculaire. Le secteur public a été développé grâce à la mise en oeuvre d'une politique protectionniste à la fois tarifaire et non tarifaire (contrôle du taux de change, restrictions quantitatives, etc...).

Il va sans dire que toute politique protectionniste cause une dénaturation de l'économie, en ce sens que les prix relatifs des différents marchés de l'économie se trouvent déformés. Le coût social et économique engendré par la déforme des prix est énorme pour la collectivité nationale.

Des prix déformés induisent les décideurs en erreur ; il est évident que cet état de fait engendre un gaspillage des ressources rares, contribue à une répartition non-optimale du revenu national et donne naissance à des activités non directement productives.

Il y a lieu cependant de souligner que l'analyse économique prévoit des situations où un pays peut, sous certaines conditions et pour une durée de temps bien déterminée, mettre en oeuvre une politique protectionniste.

Les situations où une politique protectionniste peut être recommandée sont celles du tarif optimum et de l'industrie naissante.

Parmi les instruments utilisés en Algérie, pour la mise en oeuvre de la politique d'industrialisation, on peut citer la création et le développement d'un secteur étatique et une forte surévaluation de la monnaie nationale.

En conséquence les exportations algériennes hors hydrocarbures ont été fortement réduites pour atteindre un niveau insignifiant. Un taux de change surévalué décourage les efforts d'exportation et favorise les importations. Il rend nécessaire l'institution d'un contrôle de change pour soutenir la politique d'industrialisation qui va se trouver le plus souvent en antinomie avec les capacités et les potentialités du pays.

A cet égard, on peut citer les exemples des d'entreprises dégageant des valeurs ajoutées négatives.

Les limites de cette politique économique se sont révélées avec acuité et au grand jour à la suite de l'effondrement des cours du pétrole au milieu des années 1980.

Notons aussi que c'est durant cette période que la plus grande partie de la dette extérieure est venue à maturité, c'est à partir de ces années là et pour la première fois depuis plus d'une décennie que la balance des paiements du pays a commencé à enregistrer des déficits. Ainsi l'appareil de production tournait au minimum de ses capacités notamment en raison des difficultés d'approvisionnement en matières premières, pièces de rechange et autres inputs importés.

## **1 - P.M.E. ET EXPORTATION**

De l'avis de nombreux auteurs, l'importance des petites et moyennes entreprises (P.M.E.) tient au fait qu'elles peuvent contribuer à l'effort d'exportation et partant à l'amélioration de la position de la balance des paiements du pays et à la création des postes d'emploi.

Ceci est d'autant plus vrai qu'historiquement, le Japon en est un cas de figure dans la mesure où les P.M.E. nipponnes constituaient des sources d'entrée en devises qui servaient à financer les importations des biens d'équipement nécessaires à son début d'industrialisation.

Cependant à partir des années 1970, les P.M.E. nipponnes tournées vers l'exportation ont commencé à connaître des difficultés à exporter parce qu'elles ne pouvaient plus soutenir la concurrence des prix avec les exportateurs des pays en voie de développement.

L'exemple de l'Inde est un autre cas de figure qui mérite d'être signalé. En effet les exportations des P.M.E. indiennes représentaient en 1970-71 plus de 50 % du total des exportations de l'Inde. Ainsi on voit clairement que la place et le rôle des P.M.E. aussi bien dans les pays industrialisés que dans les pays en voie de développement sont prépondérants. Ceci est vrai, qu'il s'agisse de l'effort d'exportation, de création d'emploi ou encore d'innovation.

A priori, il n'y a aucune raison pour qu'en Algérie les P.M.E. n'aient pas la même importance qu'ailleurs, notamment en matière d'exportation pour peu que certaines mesures soient mises en oeuvre tant au niveau économique qu'au niveau institutionnel.

En dépit de la réduction des importations destinées tant à la consommation courante des ménages qu'au fonctionnement de l'appareil de production et en dépit du ralentissement des investissements, les recettes en devises se sont avérées très insuffisantes eu égard aux besoins affichés.

Face à cette situation aggravée par une tendance défavorable des marchés de capitaux à moyen terme qui se sont fermés pour de nouveaux emprunts, à partir de 1986 les pouvoirs publics algériens ont initié un train de mesures, pour encourager et promouvoir les exportations hors hydrocarbures.

Parmi ces mesures on peut citer brièvement les suivantes :

- des mesures fiscales : notamment l'exonération d'impôt sur la partie du chiffre d'affaire réalisée à l'exportation ;
- des mesures en matière de prix (Ampex) qui a institué une subvention au prix ;
- des mesures de change : la création de l'Edac où l'exportateur peut déposer 10 % du produit des exportations et utiliser jusqu'à 10.000 DA par voyage et par personne pour prospecter les marchés extérieurs et acheter les inputs nécessaires ;
- des mesures d'assurance et des réductions de 50 % sur les moyens de transport nationaux.

Cependant toutes ces mesures se sont avérées largement inopérantes et/ou insuffisantes en l'absence d'une politique économique générale propice à l'esprit de la libre entreprise non seulement en terme de mesures initiatives mais aussi en terme de supports institutionnels.

Les banques doivent jouer un rôle beaucoup plus dynamique en apportant conseils et financement d'éventuels exportateurs. Les services de douane doivent être modernisés et leurs agents bénéficier d'une formation adéquate. Il y a aussi lieu de créer des banques de données pour encourager d'éventuels exportateurs notamment en mettant à contribution les représentations diplomatiques algériennes à l'étranger.

## **2 - LE PROGRAMME D'AJUSTEMENT STRUCTUREL ET SES IMPLICATIONS**

Les phénomènes négatifs décrits plus haut ont persisté et ont commencé à peser lourdement sur les échanges extérieurs du pays.

Face à cette situation économique détériorée du pays, les pouvoirs publics ont sollicité l'assistance des institutions internationales de Bretton-Woods et plus particulièrement celle du Fonds Monétaire International.

Les pouvoirs publics algériens se sont engagés, en contrepartie de cette assistance, à mettre en oeuvre et strictement appliquer une série de mesures dans le cadre de ce qu'il est convenu d'appeler le Programme d'Ajustement Structurel.

Ce dernier, au cas où il sera mené à terme, vise à restaurer les équilibres macro et micro économiques en apportant les corrections nécessaires aux différentes distorsions qui caractérisent l'économie algérienne. Les mesures qui sont contenues dans le Programme d'Ajustement Structurel sont :

- la réduction du déficit budgétaire : dans un premier temps cette réduction ne peut être réalisée qu'en réduisant les dépenses publiques et notamment les subventions.
- l'amélioration de la performance financière des entreprises économiques publiques ;

- la révision de la politique de subvention et de la fixation du taux d'intérêt ;
- le réalignement graduel du taux de change de la monnaie nationale ;
- la libération graduelle du commerce extérieur.

Ce qu'il y a lieu de noter, quand on analyse les différentes mesures prescrites dans le cadre du Programme d'Ajustement Structurel, est qu'elles visent en fin de compte une réduction de la demande globale.

Dans le court terme, le financement résultant des prêts du Programme d'Ajustement et la libération du commerce extérieur, notamment celle des importations, vont faciliter aux entreprises algériennes l'accès aux inputs et autres pièces de rechange nécessaires à leur fonctionnement. Cependant dans les moyen et long termes, il va y avoir la conjugaison de deux phénomènes qui imitent les P.M.E. plus particulièrement de se tourner du moins en partie vers l'exportation.

En amont, les P.M.E. dépendantes des importations (inputs, matières premières) vont voir leur coût augmenter à la suite du réarrangement «du dinar». En aval, le marché national algérien va se rétrécir devant les P.M.E. qui en outre doivent affronter la concurrence des produits étrangers importés. Ainsi, il semble tout à fait clair que les entreprises algériennes et plus particulièrement les P.M.E. doivent songer à se tourner vers les marchés extérieurs et ce afin de sauvegarder leur existence. D'où la nécessité d'initier et de promouvoir une politique agressive en matière d'exportation pour permettre aux P.M.E. de jouer le rôle qui est le leur.

### **3 - ENVIRONNEMENT INTERNATIONAL ET EXPORTATION**

Il est vrai que l'environnement international est mouvant et complexe et que l'exportation comporte des risques ; les difficultés que rencontre l'exportateur relèvent des barrières de langue, de culture et surtout de barrières tarifaires et de barrières non tarifaires.

Pour l'exportateur, il faut savoir se remettre en cause et réfléchir. Il faut savoir apprécier le cadre dans lequel s'effectuent les échanges internationaux qui s'est fortement libéralisé depuis une quarantaine d'années mais qui reste marqué à l'heure actuelle par de nettes tendances protectionnistes.

D'ailleurs toutes les actions internationales qui ont été prises ces dernières années en matière de libéralisation des importations en provenance des pays en développement dans le cadre des négociations commerciales multi latérales sous l'égide du Gatt (notamment Tokyo et Uruguay Rounds), n'ont concerné que les barrières tarifaires. Alors que le véritable problème réside, pour les exportateurs des pays en développement, au niveau des restrictions quantitatives et autres barrières non tarifaires (normes, règles de vente, formalités douanières).

Il faut savoir identifier et mesurer les risques associés à l'environnement international : risque politique, risque économique, risque juridique et

risque de change ; il faut gérer les opérations d'exportations, la mise en oeuvre des moyens de règlement adaptés est nécessaire ; il faut opter soit pour l'exportation directe ou pour l'exportation intermédiaire ( par une société internationale de commerce ou une entreprise d'ingénierie) ou le Piggy-Back, ou encore pour l'exportation à l'aide d'un représentant salarié ou d'un agent local.

#### **4 - RECOMMANDATIONS ET CONCLUSIONS**

Face à cet environnement international complexe, les P.M.E. doivent être assistées dans leur effort d'exportation. Ainsi, outre une parité du dinar qui récompense l'effort de l'exportateur et d'autres mesures initiatives d'ordre fiscal et de crédit, il y a lieu d'asseoir des organes officiels.

A cet effet et il y a lieu de :

- de redéfinir le rôle des attachés et conseillers commerciaux au niveau des ambassades et consulats algériens à l'étranger ;
- de faire participer le Ministère du Commerce et/ou de l'Economie à l'établissement et l'orientation des options d'ensemble ; des organismes d'étude, de promotion des exportations doivent être créés à ce niveau.
- de réduire pour ne pas dire éradiquer les lourdeurs bureaucratiques au niveau de tous les services qui sont concernés par le commerce extérieur : les douanes, les transporteurs, les assurances et les banques.

En plus des instances officielles, de nombreuses sources de documentation et de promotion doivent appuyer les efforts des entreprises exportatrices. Par exemple redynamiser le rôle des chambres de commerce, créer des chambres de commerce mixtes, faire appel aux compétences et expertise de la chambre de commerce internationale.

Il ne faut pas oublier que les gouvernements de tous les pays industrialisés offrent aux exportateurs un éventail impressionnant d'aides de toute sorte : subvention de prospection, assurance, foire, financement à taux privilégiés, avantages fiscaux, etc...

En effet, le financement est une des conditions et parfois l'argument final de vente ; pratiquement tous les pays industrialisés ont leur système de financement à l'exportation.

La Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur (C.O.F.A.C.E.) pour la France, l'I.N.A pour l'Italie, Hermès et Treuarbeit pour l'Allemagne et "l'Export Credits Guaranteed Département" E.C.G.D pour la Grande Bretagne ; pour les pays en voie de développement, il a été convenu de créer une nouvelle Banque du Sud lors des différentes réunions du groupe dit des «77» qui ont eu lieu à Caracas (Vénézuéla), à la Jamaïque, à Buenos-Aires (Argentine) et à Tunis (Tunisie).

Cette nouvelle banque devait ressembler à la BLADEX, Banque de

Développement des Exportations de l'Amérique latine. Le président de

la Banque du crédit et du Commerce International, Aghah. Abedi a aussi proposé de créer une Banque Commerciale du Sud avec un capital initial de \$ US 500 millions.

Cependant toutes ces propositions n'ont pas encore été concrétisées, mais néanmoins constituent des voies à explorer.

En guise de conclusion, il faut dire qu'une stratégie à long terme en matière d'exportation doit prévoir la formation technique et/ou complémentaire et spécifique afin de rehausser la capacité de l'entrepreneur algérien.

## Références Bibliographiques

KOTLER, 1987. «*Le marketing : les fondements de la décision*». Ed. Organisation - Paris.

LENTDECKER, 1990. «*Le technicien du commerce international*». Ed. Hommes et Techniques - Paris.

LELOY ET RICHARD, 1981. «*Enquêtes des marchés Extérieurs*», Ed. Organisation, Paris.

## Notes

---

[\*] Maître de Conférence à l'Institut des Sciences Commerciales, Université d'Oran.