

KAMEL BEHIDJI [*]

Les exploitations de biens d'équipement industriels dans le cadre du remboursement de la dette

Avantages, limites et enseignements pour l'avenir

"Après avoir perdu de vue nos objectifs, nous redoublâmes d'efforts"

Auteur anonyme

1. INTRODUCTION

L'effondrement des cours du pétrole brut en 1986 va entraîner l'économie nationale dans une crise sans précédent et être à l'origine de situations tout à fait paradoxales comme celles qui a consisté à rembourser la dette, notamment militaire, vis-à-vis de l'U.R.S.S, au moyen d'exportations massives vers ce pays de produits industriels et agro-industriels et ce, dans le cadre d'accords inter-gouvernementaux. Cette expérience, unique en son genre par son caractère et son ampleur, est restée pratiquement sans analyse sérieuse officielle ou universitaire en tant que telle, ni quant à ses incidences économiques, structurelles et managériales sur l'économie en général et sur l'industrie en particulier, notamment à la lumière des nouvelles conditions introduites par les Programmes d'Ajustement Structurel.

Le présent travail, sans prétendre à une analyse exhaustive des effets de cette expérience, tentera d'apporter, sur la base du cas concret de l'accord de remboursement de la dette par des produits industriels signé entre l'Algérie et la Russie en décembre 1992, et à travers l'exemple des biens d'équipements industriels, une première contribution qui consiste :

* d'une part à analyser les conditions de discussion, de négociation et de réalisation de ces opérations d'exportation ainsi que les avantages et les inconvénients qu'elles ont pu procurer au secteur productif ;

* et d'autre part, à tirer des enseignements pour l'avenir, d'autant que l'économie nationale est en train de passer d'une organisation de type étatiste basée sur la planification centralisée à une organisation où le marché va, de plus en plus, devenir le champ principal de régulation des activités économiques du pays, et que pour le secteur productif, l'exportation va devenir la seule alternative possible de survie.

2 - LES CONDITIONS GENERALES DE CONCLUSION DES ACCORDS

Bien que d'une manière générale, les échanges commerciaux entre l'Algérie et les pays qui formaient l'ancienne Union Soviétique aient

toujours été caractérisés par les principes du «clearing», il convient de signaler que, d'une part, pour certains produits et services industriels ainsi que pour la totalité des achats de matériels et de services militaires, les partenaires soviétiques ont toujours exigé que ces produits soient payés en dollars américains et que d'autre part, la grande partie des produits exportés dans le cadre des échanges de type clearing, étaient principalement des produits agricoles et vinicoles. Aussi, lorsque l'idée de rembourser la dette, notamment militaire, par l'exportation de produits industriels et agro-industriels fut avancée par les négociateurs algériens, il se passa beaucoup de temps avant que cette proposition ne commençât à intéresser les Soviétiques.

Du côté des opérateurs économiques nationaux, et si l'on excepte le secteur des hydrocarbures, la tendance générale révélait que la plupart des efforts étaient plutôt axés sur la satisfaction de la demande nationale dans le cadre d'une politique, moins de développement autocentré telle que définie par la stratégie industrielle du pays, que de substitution à l'importation, c'est-à-dire que l'intégration nationale était plus le fait d'initiatives isolées et individuelles plutôt que celui d'une coordination globale entre les institutions étatiques concernées et les entreprises.

C'est ce qui, dans une certaine mesure, explique que malgré la signature de trois protocoles d'accords en 1987, 1989 et en 1992, seul le dernier protocole, qui cumule aussi des reliquats importants des deux premiers, constitue en fait le vrai tournant et une véritable percée sur le marché de l'ex-URSS, tant du point de vue de la quantité et de la variété des produits vendus que du nombre d'entreprises publiques et privées impliquées dans le processus. C'est aussi pour ces raisons que seul le protocole de décembre 1992 sera utilisé ici pour les besoins de ce travail.

2.1. Les grandes lignes du protocole d'Accords de décembre 1992

Les négociations qui aboutirent à la conclusion des accords de décembre 1992 ont été longues et difficiles (plus de 18 mois) ; la dette soviétique étant libellée en partie en roubles et en partie en droits de tirage spéciaux (DTS) payables en dollars américains, deux points importants et liés séparaient les points de vue des experts des deux délégations :

* la méthode d'approche des négociations : les Russes demandant que le règlement de la dette se fasse dans sa globalité alors que les Algériens considéraient qu'il fallait séparer les échéances en fonction de la nature des crédits ;

* la parité du rouble : la délégation russe exigeant que le taux qu'elle considère comme "officiel" (1 \$ US = 0,52 rouble) soit utilisé pour le remboursement des crédits conclus dans le cadre d'accords gouvernementaux, alors que les Algériens demandaient l'application du taux en vigueur dans le cadre des opérations de commerce extérieur de l'époque (1 \$ US = 400 roubles).

Finalement un compromis fut trouvé et cela n'aurait certainement pu être possible sans d'une part, l'intervention des plus hautes autorités des deux pays et d'autre part, des concessions dont on peut percevoir la nature à travers à la fois la composition et l'importance des délégations, la qualité de l'ordre du jour ainsi que la durée de la rencontre d'Alger.

Pour la première fois en effet, les délégations étaient dirigées par des politiques à savoir le vice ministre des Affaires Economiques pour la partie russe, le chef de cabinet du ministre délégué au Trésor pour la partie algérienne qui était composée entre autres de hauts fonctionnaires des Ministères des Affaires Etrangères, de la Défense, de l'Industrie, de la Banque d'Algérie et de la Chambre de Commerce. L'ordre du jour principal des négociations, c'est-à-dire le remboursement de la dette, a été scindé en fonction des demandes antérieures de la délégation algérienne, mais il fut élargi à des questions très importantes intéressant l'avenir des relations entre les deux pays en l'occurrence la poursuite et le développement des relations économiques, industrielles et commerciales ; ce qui suppose que des assurances en matière de coopération à long terme aient été données aux Russes. Les négociations durèrent plus de 12 jours, s'étalant du 11 décembre au 22 décembre 1992, date à laquelle fut enfin signé le protocole d'accord dont l'essentiel peut être résumé de la façon suivante :

i) Remboursement des échéances 1991-1995 des crédits libellés en DTS soit :

- * 500 millions de dollars US,
- * 200 millions de dollars US en devises convertibles,
- * 1.300 millions de dollars US en produits industriels et agricoles ;

ii) Remboursement des échéances des crédits libellés en roubles : Si la question de la parité du rouble vis-à-vis du dollar n'a pas été tranchée, la délégation algérienne a officiellement demandé le reprofilage de l'encours de la dette en rouble sur une période de 30 ans dont 10 ans de différé ainsi que l'annulation des intérêts y afférents, en invoquant à l'appui de cette demande, les cas de l'Egypte, de l'Ethiopie et du Soudan pour lesquels avaient été récemment consentis les mêmes avantages. La requête algérienne fut retenue et les négociateurs décidèrent d'en discuter plus tard.

iii) Perspectives de coopérations industrielle et commerciale : La délégation russe a demandé le transfert des dispositions des accords signés avec l'URSS au bénéfice de la Fédération de Russie notamment pour ce qui concerne la poursuite des réalisations de grands projets industriels et hydrauliques en cours et selon des conditions commerciales et de financement nouvelles qui excluent les anciennes clauses des accords gouvernementaux. Par ailleurs, les Russes demandèrent, entre autres, de bénéficier de la clause de la nation la plus favorisée. Toutes ces requêtes furent retenues et leur règlement reporté pour des futures rencontres.

2.2. Les conditions et les stratégies respectives de réalisation des accords de 1992

Les accords de 1992 ont été négociés et signés dans des conditions politiques, économiques et sociales internes et externes tout à fait particulières autant pour la Russie que pour l'Algérie et qui vont influencer directement sur les stratégies respectives de réalisation des dispositions de ces accords. Les deux pays, longtemps dominés par une organisation étatique fortement centralisée de l'économie et de la société, connaissent en effet des changements profonds et des perturbations très importantes dans tous les domaines, dus en grande partie aux mutations observées tant au niveau mondial que local et caractérisées notamment par une mondialisation des échanges économiques, des innovations technologiques fondamentales, une crise sans précédent de la régulation étatique ainsi que la montée des revendications identitaires, politiques et démocratiques.

C'est ainsi qu'après l'effondrement du bloc de l'Est et le démembrement de l'ex Union Soviétique et malgré son remplacement par une organisation confédérale plus souple, le Conseil des Etats Indépendants (C.E.I), la Fédération de Russie va, à son tour connaître des perturbations internes très importantes sur les plans politique, militaire, économique et social, notamment avec l'avènement de la démocratie et son entrée brutale et forcée dans l'économie de marché. L'Algérie, de son côté, vit une période similaire, autant, sinon plus difficile.

Après les importantes réformes politiques et économiques engagées à la suite des troubles d'octobre 1988, l'année 1992 est caractérisée par une instabilité politique et sécuritaire très difficile, notamment à la suite de l'arrêt du processus électoral de décembre 1991 et à l'assassinat du Président Boudiaf, ainsi qu'une situation économique et sociale préoccupante marquée par la conclusion d'un accord avec les institutions financières internationales (F.M.I et Banque Mondiale) pour un Programme d'Ajustement Structurel de l'économie.

Malgré ces conditions très difficiles, les opérateurs économiques et financiers des deux pays s'attelleront, dès la signature du protocole, à la réalisation de ces dispositions mais en déployant des stratégies tout à fait différentes.

Les Russes, de leur côté, firent, d'une part, admettre aux autres pays de la C.E.I concernés par le remboursement de la dette qu'ils allaient négocier en leur nom et, d'autre part, gardèrent plus ou moins intactes l'organisation et la démarche qu'ils avaient adoptées depuis le début du processus en 1987, c'est-à-dire une structure souple, centralisée et composée de professionnels techniques, commerciaux et financiers qui négociaient pour tout le programme en coordination avec leurs opérateurs économiques et les institutions étatiques concernées (banque centrale, ministères et représentation commerciale), allant jusqu'à reconduire la grande majorité des experts qui avaient été impliqués depuis le début.

Par contre, les Algériens, se présentaient en rangs divisés, sans coordination réelle et soutenue ni entre les opérateurs et les institutions étatiques et financières, ni entre les opérateurs publics et privés. C'est ainsi que lorsque de sérieux problèmes se posèrent par la suite à cause

notamment de l'incapacité des clients russes de respecter les planning de livraison, pour des raisons internes à leurs pays, les opérateurs nationaux furent pratiquement livrés à eux-mêmes, sans concours réel de la part ni des banques, ni des ministères, ni de la Chambre de Commerce, ni même de l'Ambassade algérienne à Moscou. Ce fut le règne de la grande débrouillardise individuelle où bien sûr, les entrepreneurs du secteur privé feront preuve de grandes facultés d'adaptation aux nombreux problèmes dus aux conditions décrites plus haut et aux lourdeurs des bureaucraties russe et algérienne, alors que les entrepreneurs publics dont la participation a été massive, en subissaient directement les effets les plus pervers et ce malgré de nombreuses actions individuelles ou concertées, comme le montre le cas des entreprises de biens d'équipement.

3. LES E.P.E DE BIENS D'EQUIPEMENT ET LA REALISATION DES ACCORDS DE DECEMBRE 1992 : DIFFICULTES ET COMPORTEMENTS

3.1. La participation des E.P.E de biens d'équipement aux accords de décembre 1992

Bien que le montant total des remboursements en produits industriels retenu par les accords de 1992 fût de 1.300 millions de dollars US, les Russes acceptèrent de considérer le montant de 1.600 millions de dollars US qui représentait en fait l'ensemble des contrats qui avaient été négociés ou qui étaient en cours de négociation, avec les opérateurs publics et privés nationaux. La lecture détaillée des produits concernés par le protocole d'accord de 1992 nous apporte des éléments intéressants, d'abord quant à la participation à l'effort de remboursement de la dette, de l'industrie nationale de manière générale et des entreprises de biens d'équipement en particulier, mais aussi et surtout quant à l'importance relative des contributions des opérateurs publics et privés de biens d'équipement industriels et domestiques, dénotant ainsi une démonopolisation de plus en plus évidente d'un secteur industriel considéré jusqu'alors comme étant stratégique et complètement dominé par l'Etat.

C'est ainsi que sur les 1.600 millions de dollars US, la part du secteur public totalisait 871 millions de dollars US et celle du privé 732 millions de dollars US, soit respectivement 54,4 % et 45,6 %.

La participation de l'industrie nationale de biens d'équipement industriels et domestiques est relativement importante puisqu'elle représente 563 millions de dollars US, soit plus de 35 % de l'enveloppe retenue. La part du secteur public est de 373 millions de dollars US et celle du secteur privé de 190 millions de dollars US, soit respectivement 23,3 % et 11,9 % de l'enveloppe totale et 66,25 % et 33,75 % de l'ensemble des biens d'équipement exportés.

Par ailleurs, il est intéressant de noter que la part des biens d'équipement industriels représente un montant de 357 millions de dollars US et celle des biens d'équipement domestiques atteint 206 millions de dollars US, soit respectivement 22,3 % et 12,9 % du montant

total et 63,4 % et 36,6 % des biens d'équipement exportés. Enfin, il convient de signaler aussi que la part du secteur public est largement dominante dans les biens d'équipement industriels, alors que celle du secteur privé est beaucoup plus importante dans les biens d'équipement domestiques.

3.2 - Les principaux produits exportés par les E.P.E dans le cadre des accords de décembre 1992

Le tableau ci-après reprend les principaux produits ou lignes de produits ainsi que leurs montants respectifs, exportés par les entreprises publiques de biens d'équipement. Deux remarques peuvent être faites au sujet de ces exportations : d'une part, la participation des entreprises publiques de biens d'équipement est non seulement importante mais aussi relativement diversifiée, d'autre part, cette participation est en grande partie dominée par des équipements semi-lourds destinés principalement à la construction, à l'électrification et à l'hydraulique ainsi que par du matériel à usage domestique.

Entreprises	Produits	Montant- en \$ US -
EN-MTP	Matériels de travaux publics	80.000.000
EN-PMH	Matériels hydrauliques	28.300.000
EN-BCR	Boulonnerie-robinetterie	80.800.000
BATIMETAL	Bâtiments industriels	50.000.000
ENEL	Equipements électriques	45.500.000
FERROVIAL	Bétonnières	42.500.000
SNVI	Véhicules industriels	20.000.000
ENPC	Accumulateurs	13.000.000
ENCC	Bâtiments industriels	6.500.000
ENICAB	Câbles électriques	2.500.000
ENSI	Equipements informatiques	2.000.000
ECO	Equipements sanitaires	2.000.000

3.3 - L'importance des accords de décembre 1992 pour les E.P.E de biens d'équipement

La signature des accords de décembre 1992 fut accueillie avec beaucoup de soulagement par les opérateurs économiques en général et par les entreprises de biens d'équipement en particulier. En effet, ces entreprises étaient d'autant plus concernées par la concrétisation de ces accords que ceux-ci représentaient des réponses adéquates aux nombreux problèmes d'ordre à la fois économique, stratégique et socio-politique auxquels elles étaient directement ou indirectement confrontées. C'est ainsi que, une fois les accords signés, elles disposaient d'abord d'un moyen de règlement rapide des problèmes d'ordre économique et financier de court terme consécutifs aux engagements antérieurs et dans lesquels elles se débattaient depuis deux années du fait qu'une bonne partie des quantités des biens industriels retenus dans les programmes annuels 1990-1992 et destinés au marché russe étaient déjà approvisionnés ou fabriqués ; en effet :

* d'une part, les principaux contrats de vente entre ces entreprises et les centrales d'importations russes étaient des contrats-programmes signés depuis 1989 et se trouvaient en attente de la conclusion des accords inter-gouvernementaux ;

* et d'autre part, les cycles d'approvisionnement, de fabrication, d'expédition et donc de chiffre d'affaire étant longs, les E.P.E furent obligées de recourir aux crédits bancaires interne et étranger pour financer les contrats à des taux de crédits très chers et avec une parité du dinar instable, ce qui grevait lourdement les trésoreries et mettaient en péril l'avenir même de ces entreprises. Par ailleurs et du point de vue stratégique, la signature des accords de décembre 1992 représentaient pour ces entreprises, non seulement des débouchés importants et répétitifs pour leurs produits compensant ainsi largement les insuffisances du marché intérieur en pleine stagnation, mais aussi et surtout une véritable percée et une implantation durable dans un des plus importants marchés de biens industriels du monde tant par les besoins immédiats que par les perspectives d'évolution de ces besoins.

Enfin, et ce n'est pas la moindre des incidences positives attendues de l'opération, la réalisation de ces accords ainsi que les perspectives ouvertes pour l'avenir, pouvaient constituer pour les entreprises publiques qui participent ainsi concrètement et de manière aussi importante que diversifiée au règlement d'une partie de la dette nationale, dont l'ampleur est devenue un handicap majeur pour la poursuite du développement économique et social et que l'opinion impute généralement au seul secteur public, une véritable réhabilitation non seulement économique mais aussi et surtout socio-politique.

Mais alors que les entreprises croyaient que la signature des accords allait enfin permettre la réalisation rapide des contrats de vente en cours à travers notamment l'expédition des produits stockés et la production des reliquats, mais aussi et surtout la relance des activités pour les années suivantes, des événements importants bien que d'amplitude et de nature différentes allaient bouleverser les données techniques, économiques et pratiques des accords de décembre 1992 et poser des problèmes qui vont sinon bloquer, du moins compliquer, la réalisation des programmes prévus.

3.4 - Les premières difficultés à la réalisation des accords de décembre 1992

Parmi les événements majeurs qui allaient perturber de manière importante les dispositions des accords de décembre 1992, il faut d'abord citer, du côté russe, la décision brutale et rapide des autorités politiques d'ouvrir totalement l'économie de leur pays aux lois du marché ; cette décision allait bouleverser totalement le marché russe et par voie de conséquence les conditions des accords de décembre 1992, puisque les produits importés dans le cadre de ces accords allaient être confrontés directement à la concurrence aussi bien en matière de qualité que de prix. Si du point de vue de la qualité, les produits industriels algériens avaient plus ou moins fait leurs preuves, les prix négociés dans les contrats, n'étaient pas, selon les partenaires russes, suffisamment compétitifs et ceci d'autant qu'ils continuaient à revendiquer une parité fictive pour le rouble. Ensuite, il y eut la décision des autorités de l'Ukraine, devenue un Etat indépendant, de taxer tous les produits qui transitaient par les ports d'Odessa et d'Ilytchevsk.

Ces deux ports, qui avaient été les seuls choisis par les Russes pour l'entrée des marchandises en provenance d'Algérie, étaient d'ailleurs non seulement encombrés mais aussi totalement contrôlés par les réseaux maffieux.

Du côté algérien, il faut d'abord citer la diffusion le 10 janvier 1993, c'est-à-dire au lendemain de la conclusion des accords de décembre 1992, de l'instruction n° 22 du Ministre délégué au Trésor qui modifiait totalement les conditions et les modalités d'éligibilité des produits exportés vers la C.E.I et introduisait des instructions importantes, notamment la mise en place d'un visa de la Banque Centrale, l'interdiction de procéder à des importations financées pour les besoins des exportations, le paiement, en dinars uniquement, des produits exportés et le monopole du transport maritime à la compagnie nationale CNAN pour les contrats conclus en FOB, ce qui était le cas de 'la plupart des contrats en cours.

A ce train de mesures bloquantes, il faut ajouter le lancement à partir d'avril 1993, du premier Programme d'Ajustement Structurel négocié et conclu avec le F.M.I et la Banque Mondiale et dont les impacts négatifs les plus importants furent, pour les entreprises publiques, la dévaluation de 40,17 % du dinar et surtout l'augmentation de 18 % à 23,5 % du taux de crédit bancaire.

3.5 - La réaction des E.P.E de biens d'équipement : portée et limites

Les retards induits par ces événements vont tout de suite avoir des conséquences désastreuses sur la situation à la fois économique, financière et sociale des entreprises publiques de biens d'équipement déjà fortement éprouvées. C'est ainsi qu'outre ces difficultés, ces entreprises affichaient des stocks déjà importants de produits finis, de matières premières et d'équipements et subissaient des frais financiers externes et internes considérables qu'ils finançaient sur leur propre exploitation, ce qui déséquilibrait totalement leurs trésoreries, empêchait toute programmation sérieuse du travail, entraînant ainsi des blocages de salaires par les banques et des conflits avec les collectifs de travailleurs.

Si les entreprises pensaient que les mesures prises par les autorités algériennes dans le cadre du Programme d'Ajustement Structurel et en relation avec l'exportation, étaient de nature à les fragiliser encore plus, elles les acceptèrent avec beaucoup de discipline et de calme car elles considéraient, comme il a été dit plus haut, que la solution des problèmes pour la réalisation des accords de décembre 1992 constituait pour elles une priorité et ce pour des raisons à la fois économiques, stratégiques et sociales. C'est ainsi qu'après plusieurs démarches individuelles en direction d'abord des partenaires russes sans résultats notables, les entreprises changèrent totalement d'objectif et de démarche. Considérant qu'en définitive, que c'est l'Etat algérien leur vrai client, puisqu'il était le contractant de la dette à rembourser, mais aussi le contractant des accords de remboursement qui étaient l'unique référence juridique des contrats directs signés par les opérateurs, les

entreprises décidèrent d'unifier et de concentrer tous les efforts sur les autorités et les institutions de l'Etat signataires et donc garantes des accords et dont jusqu'à présent, elles n'avaient reçu aucune aide concrète dans une affaire qui concernait toute l'économie nationale.

Par ailleurs et rompant avec la méthode antérieure, les entreprises se réunirent et s'organisèrent en véritable lobby interpellant les institutions concernées notamment diplomatiques et financières, et proposant des mesures concrètes pour d'abord contrer les manoeuvres des partenaires russes et aider les entreprises à s'en sortir par notamment :

- le paiement par la Banque d'Algérie des avances commerciales et d'approvisionnement à hauteur des stocks de produits finis, en cours, matières premières et équipements sur site ;
- le paiement par la Banque d'Algérie des produits finis déjà réceptionnés par les partenaires russes mais non expédiés pour cause d'encombrement des ports destinataires ;
- le rachat par le Trésor des quantités déjà produites ou bien le gel du découvert des entreprises à hauteur des engagements pris en matière d'approvisionnement et de production.

Ces mesures ne furent jamais acceptées et si quelques rares entreprises ont réussi finalement à expédier une partie de leurs produits, la grande majorité d'entre elles sont toujours en attente de la redynamisation des relations avec la Russie ou bien ont fini par y renoncer.

3.6 - Des principaux apports et des limites de l'opération pour les entreprises

Si l'on excluait le fait que le remboursement de la dette par des produits industriels ne fut pas à proprement parler une bonne affaire commerciale et qu'il faudra tôt ou tard faire une stricte évaluation de la rentabilité économique et financière de ce type d'opération à la fois pour les entreprises et pour le pays en général, il n'en resterait pas moins que cette opération a été très positive, notamment en matière de comportement industriel et social, en ce sens qu'elle va être à l'origine de situations qui vont provoquer des changements notables dans la manière avec laquelle non seulement les responsables et les travailleurs, mais aussi les institutions économiques et sociales de l'Etat, vont désormais appréhender les problèmes liés à la gestion dans les entreprises publiques.

Il y a d'abord l'opération d'exportation en elle-même et ses impacts économiques et psycho-sociologiques qui a, entre autre, permis aux entreprises à la fois de respirer mais et surtout d'améliorer leurs images commerciales et sociales. Il y a ensuite la première mise en confrontation sérieuse des entreprises publiques et de leurs produits avec un marché autre que le marché domestique (bien qu'elles y fussent pour un moment sans concurrence réelle et que ce marché ressemble par beaucoup de côtés au marché algérien (acteurs et instruments de régulation). C'est ainsi que malgré de petits problèmes rencontrés au début et de l'avis même des partenaires et des clients finaux russes, les

produits nationaux en général et les biens d'équipement industriels en particulier ont été, en fait, relativement bien acceptés tant du point de vue de la qualité technique et industrielle que du comportement et des performances sur les sites.

Il y a lieu également de noter que ces opérations d'exportation ont obligé les entreprises publiques à se plier à des exigences importantes, d'abord pour ce qui concerne les prix et délais, mais aussi la qualité, notamment les normes de fabrication et d'expédition. Du point de vue de l'organisation interne du travail, cela a permis de mettre en évidence les faiblesses des schémas existants aussi bien au niveau de la fabrication que des fonctions en amont comme la préparation et le soutien technico-commercial et en aval comme le contrôle qualité, et les expéditions.

En outre, elles ont dû expérimenter les textes et les pratiques spécifiques à l'exportation en relation avec les institutions économiques et financières internes et externes (banques, ports, douanes, impôts) qu'elles avaient jusqu'alors connues uniquement dans la pratique de l'importation où les insuffisances pouvaient être cachées par le laisser-aller général, qui plus est dans une situation de relative aisance financière et de socio-politisation généralisée de l'économie.

Enfin, cette opération d'exportation a permis de mettre en évidence l'archaïsme et l'incompétence des institutions administratives, bancaires, de transport maritime, portuaires, douanières et fiscales, supposées encadrer et supporter les entreprises industrielles exportatrices. Il était évident qu'en dehors des hydrocarbures, l'ensemble de l'appareil d'encadrement para-économique de l'économie nationale par l'Etat avait été conçu et mis en place pour la seule fonction d'importation transformant le pays en une multitude de comptoirs et d'aires de stockage de marchandises et de biens industriels.

Bien que plus de 50 % du commerce international se fasse selon les méthodes de la compensation, c'est-à-dire une sorte de troc plus ou moins libre et généralisé et que l'opération de remboursement de la dette par des produits industriels en est une, celle-ci comporte des limites dont les plus importantes sont, d'une part que les entreprises algériennes évoluaient seules dans un marché encore réglementé par les pratiques de l'économie centralisée avec les inconvénients que cela induit, d'autre part, ni les autorités algériennes, ni les partenaires russes, ne crurent bon de laisser, une fois les grandes lignes des accords définies, les opérateurs des deux pays conclure des contrats commerciaux en bonne et due forme selon les normes admises dans le commerce international.

Ces limites qui, en matière d'expérience à l'exportation sont très importantes, vont rendre toute initiative individuelle ou collective des opérateurs économiques publics sujette à l'arbitrage d'une commission regroupant des instances de nature fondamentalement politique et qui constitue par définition, un arbitrage lent, bureaucratique et prenant en compte des aspects en général extra-commerciaux.

4. CONCLUSION

Malgré ses inconvénients et ses limites, cette opération de paiement de la dette par des produits industriels a quand même montré que les entreprises industrielles algériennes sont capables de pénétrer un marché externe relativement fermé et, qui plus est, dans les biens d'équipement industriels, avec des dispositions certes perfectibles qui pourraient, avec des efforts notamment en amont et en aval, leur permettre d'affronter les conditions plus draconiennes du commerce international libre.

Mais le plus important enseignement de cette opération notamment dans le sens d'une meilleure détermination des conditions de succès dans le cadre de la problématique de la transition vers l'économie de marché et le développement de l'exportation hors hydrocarbures, est celui d'avoir démontré combien les institutions nationales, diplomatiques, économiques et bancaires existantes, dont le rôle normal devrait être d'apporter le meilleur concours possible aux entreprises industrielles et commerciales, sont loin de répondre dans leur forme actuelle à ces préoccupations qui deviennent de plus en plus vitales pour l'avenir industriel et économique du pays.

Réussir la transition vers l'économie de marché et dynamiser l'activité économique à travers notamment l'exportation hors hydrocarbures nécessitent non seulement une restructuration industrielle mais aussi et surtout une restructuration de l'ensemble des institutions de l'Etat. C'est, nous semble-t-il, le point nodal de toute politique économique et industrielle basée sur la relance du développement économique et social du pays.

Références Bibliographiques

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE LOURDE, 1993. Compte-rendu des négociations algéro-russes relatives aux modalités de remboursement de la dette de l'ex-URSS, *Alger*.

MINISTÈRE DE L'ECONOMIE, 1993. Instruction sur les conditions et modalités d'éligibilité des produits à exporter vers la C.E.I., *Alger*.

MINISTÈRE DE L'INDUSTRIE LOURDE, 1994. Procès-verbal de réunion sur le dossier Exportation vers l'URSS, *Alger*.

M.I.L.D, 1989. Conclusions de la réunion relative à l'examen des possibilités d'exportation vers l'URSS, *Alger*.

MINISTÈRE DES FINANCES, 1988. Note relative à la procédure de règlement de marchandises livrées à l'URSS, *Alger*.

Divers contrats d'entreprises de biens d'équipement.

Notes

[*] Maître-assistant à l'Institut des Sciences Commerciales d'Oran, ancien dirigeant d'entreprise publique.