



*Diagnostic de l'environnement juridique et
réglementaire et du dispositif institutionnel et d'appui
aux exportations hors hydrocarbures*

Mars 2004

SOMMAIRE

| | |
|--|---------|
| CHAPITRE I : HISTORIQUE DU PROCESSUS DE REGULATION ET DE REFORME QU'A CONNU L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE L'EXPORTATION..... | Page 3 |
| CHAPITRE II : DESCRIPTION SUCCINCTE DES TEXTES..... | Page 11 |
| CHAPITRE III: ANALYSE DES PRINCIPAUX TEXTES CONSTITUANT LE DISPOSITIF JURIDIQUE D'ENCADREMENT DES EXPORTATIONS..... | Page 18 |
| CHAPITRE IV: ANALYSE DES DISPOSITIFS ET ORGANISMES D'APPUI DE PROMOTION ET AUTRES INTERVENANTS EXISTANT DANS LE PROCESSUS D'EXPORTATION..... | Page 32 |
| CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS..... | Page 44 |
| ANNEXE : INVENTAIRE ET DESCRIPTION SOMMAIRE DES TEXTES LEGISLATIFS ET REGLEMENTAIRES REGISSANT L'EXPORTATION..... | Page 48 |

CHAPITRE I : HISTORIQUE DU PROCESSUS DE REGULATION ET DE REFORME QU'A CONNU L'ENVIRONNEMENT JURIDIQUE DE L'EXPORTATION

Bien qu'ayant une longue tradition d'exportations hors hydrocarbures, l'Algérie va, presque délibérément, réduire à néant ses exportations à partir de la fin des années soixante, par une politique de surévaluation du taux de change et de monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. Ce n'est qu'après la crise de 1986 que cette question redeviendra d'actualité. Les réformes structurelles, lancées à partir de 1988, dessineront une vision nouvelle de la question, mais cette dernière ne se concrétisera, après bien des hésitations¹, qu'en 1996 avec la mise en place d'un dispositif de promotion des exportations hors hydrocarbures. Ce dispositif est demeuré incomplet, et incohérent pour partie. Dans tous les cas cela montre clairement l'absence d'une stratégie d'insertion dans une économie mondiale en transformation rapide ou même d'une simple stratégie de dynamisation des exportations hors hydrocarbures. C'est le même dispositif qu'on retrouve pratiquement en cette fin d'année 2003, même si de nouveaux textes ont été récemment adoptés, que l'accord d'association avec

¹ Le programme de réformes lancé en 1988 a amorcé la suppression du monopole de l'Etat sur le commerce extérieur. **Le décret n° 88-201 du 18.10.1988** abrogeait toutes dispositions réglementaires conférant aux entreprises socialistes l'exclusivité d'une activité ou le monopole de la commercialisation. Toutefois, des hésitations ont été observées dans la mise en œuvre de cette nouvelle législation jusqu'en 1989 car celle-ci n'a pas explicitement supprimé le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur mais en a seulement assoupli l'exercice. En outre, l'accès au financement demeurait connecté au programme général du commerce extérieur établi administrativement (composé du programme général d'importation et du programme général d'exportation et donnant lieu aux autorisations globales d'importation-AGI- et aux autorisations globales d'exportation-AGE-). Certains changements importants sont intervenus au début de l'année 1990, lorsque le système d'allocation des ressources en devises a été déconnecté du programme général du commerce extérieur et que le système bancaire s'est vu confier le pouvoir de décision en la matière. Sur le plan légal, c'est la **loi de finances complémentaire pour 1990 (articles 40 et 41)** qui a explicitement établi la libéralisation du commerce extérieur. Les dispositions de cette loi seront consolidées en 1991 à travers **le décret N° 91-37 du 13 février 1991** qui a fixé les conditions d'intervention en matière de commerce extérieur. Pour atténuer les effets de cette première phase de libéralisation sur les secteurs les plus vulnérables de la production locale, deux décrets exécutifs avaient été promulgués en 1992: **le décret N° 92-122 du 23.03.1992** qui prévoyait des modalités de mise en œuvre de droits anti-dumping et de droits compensateurs; **le décret N° 92.123 du 23.03.1992** appliquait ces dispositions pour certains produits relevant des secteurs des textiles et des cuirs notamment, pour une durée d'une année. Dans la réalité, ces mesures s'apparentaient plus à des mesures de sauvegarde (droits de douane additionnels) qu'à des droits anti-dumping.

Cette première phase de libéralisation du commerce connaîtra un arrêt en 1992 (**circulaire gouvernementale N° 625 du 18.08.1992**). Le programme de réformes engagé depuis 1988, accéléré à partir de 1991, s'est en effet heurté à une situation de déséquilibre des comptes extérieurs qui a acculé les pouvoirs publics au retour temporaire à la gestion administrée du commerce extérieur.

C'est la crise de la dette de la fin 1993 qui va finalement aboutir à une accélération de la libéralisation du commerce extérieur. En avril 1994, les autorités algériennes vont signer, pour une année, un accord stand by avec le FMI à la suite duquel sera ré échelonnée une partie de la dette. La poursuite du rééchelonnement s'opérera après la signature d'un accord de facilité de financement élargie pour la période 1995-1998. La libéralisation du commerce extérieur était une des conditionnalités de l'accord stand by. Cela a conduit à l'arrêt de la gestion administrée du commerce extérieur et de l'accès au financement; **l'instruction gouvernementale du 12.04.1994** qui a abrogé la circulaire N° 625 du 18.08.1992 confirmait ainsi la nouvelle orientation en matière de politique de commerce extérieur et le retour au mode de régulation institué par le décret N°91-37 du 13.02.1991. Parallèlement, **l'instruction N° 20 du 12.04.1994 de la Banque d'Algérie** instituait le libre accès au financement extérieur, sans discrimination, pour tous les agents économiques titulaires d'un registre de commerce.

l'Union européenne a été signé en 2002 et que se profile l'adhésion à l'OMC. Pour la suite de ces indications historiques, il sera donc distingué deux périodes: antérieurement à 1996 et depuis cette date.

1- A partir de 1986, les déclarations d'intention des pouvoirs publics indiquaient clairement la prise de conscience du danger que pouvait comporter une politique de développement assise exclusivement sur les seules ressources provenant de la vente des hydrocarbures; préparer « l'après - pétrole » apparaissait ainsi comme une urgence de tout premier ordre; il aura fallu néanmoins une dizaine d'années pour que les premiers programmes réellement consistants d'encouragement et de promotion des exportations hors hydrocarbures puissent connaître un début de mise en œuvre, à l'exception d'une seule mesure concrète appliquée durant la décennie 1980 (l'AMPEX), destinée à soutenir en partie les prix des produits exportés.

Sur le plan législatif, **la loi n° 79-07 du 21.07.1979 portant code des douanes** est demeurée longtemps le principal texte d'ancrage des réglementations organisant les opérations pouvant s'apparenter à des activités d'exportation; ces textes réglementaires (dont l'inventaire est donné en Annexe) sont essentiellement des décrets, instructions, notes, décisions réglementant les aspects suivants:

- * la réexportation des marchandises défectueuses ou non conformes;
- * les opérations d'échange - produits ou d'échange – technique;
- * le traitement à façon de produits industriels;
- * l'exportation d'échantillons;
- * le contrôle de la qualité et l'agrégé des produits destinés à l'exportation;
- * la suspension à l'exportation de certaines marchandises;
- * la suspension à l'exportation du corail brut ou semi – fini;
- * la qualité et la présentation des dattes destinées à l'exportation;
- * les modalités d'exercice du commerce de troc frontalier;
- * le contrôle de qualité et de conformité de produits destinés à l'exportation;

Du point de vue financier, les premières préoccupations élémentaires de l'exportateur n'ont connu un début de prise en charge qu'à partir de 1990, dans le cadre de la mise en œuvre de **la loi n° 90-10 du 14.04.1990 relative à la monnaie et au crédit** et des règlements subséquents de la Banque d'Algérie; les aspects ainsi organisés sont notamment les suivants:

- * le contrôle des changes.
- * l'ouverture et le fonctionnement des comptes devises des personnes morales;
- * la domiciliation et le règlement financier des exportations;
- * la réglementation des changes spécifiques aux zones franches;
- * le pourcentage des recettes d'exportation cédé aux exportateurs.

En matière d'assurance-crédit, il n'existait pas de cadre légal spécifique; toutefois, **la loi de finances pour 1994 prévoyait en son article 166** que « dans le cadre des opérations d'assurance crédit à l'exportation, les risques dits politiques sont couverts pour le compte de l'Etat ».

Au total, ces réglementations antérieures à 1996 étaient loin de constituer, dans leur globalité, un dispositif d'encouragement permettant l'impulsion réelle d'une dynamique d'exportation

hors hydrocarbures. A contrario, certaines de ces réglementations pouvaient constituer des obstacles en elles-mêmes ou bien pouvaient tout simplement apparaître injustifiées et ne servant pas l'objectif de développement des exportations hors hydrocarbures ² affirmé depuis 1988.

² Il en était ainsi, à titre d'exemple, des réglementations suivantes:

i)- l'arrêté interministériel du 25.04.1988 portant suspension à l'exportation de certaines marchandises, promulgué à un moment où les pouvoirs publics affirmaient avec force la volonté d'œuvrer à sortir de la dépendance des hydrocarbures à travers le développement des exportations de biens manufacturés et de services, est venu suspendre l'exportation d'un nombre important de ces produits tels que le tabac, les engrais, les détergents, les films plastiques, les cuisinières, les réchauds plats, les appareils de chauffage, les lames de rasoir, les climatiseurs, les réfrigérateurs, les congélateurs, les machines à laver, les chauffe-eau et chauffe-bain, les appareils récepteurs de télévision et de radio, ect... Cette suspension ne pouvait manquer de paraître en contradiction avec la volonté affichée d'impulser une politique d'exportation même si, du point de vue de la situation du marché de ces produits elle pouvait se justifier; elle véhiculait tout simplement un message négatif du point de vue de la crédibilité de la volonté de développer les exportations hors hydrocarbures;

ii)- la décision interministérielle n° 88-47 du 13.04.1988 instituant le contrôle technique de qualité et l'agrée des produits algériens destinés à l'exportation avait conféré un caractère obligatoire à la certification des produits destinés à l'exportation et avait confié à titre exclusif à l'ONAFEX (SAFEX ultérieurement) la mission de certification. Le décret n° 94-90 du 10.04.1994 réaffirmait ce caractère obligatoire de la certification des marchandises destinées à l'exportation, tout en aménageant cependant les conditions de mise en œuvre. Cette réglementation apparaissait inadéquate et excessive aux exportateurs en ce sens que l'exigence d'un certificat de conformité pouvait se comprendre lorsqu'elle émane de l'acheteur ou des autorités du pays de destination des produits mais pas dans ce cas où ce certificat conditionne l'exportation de produits algériens même lorsque aucun certificat n'est exigé par l'importateur. D'autre part, la délivrance du certificat était elle-même source de délais et de coûts injustifiés aux yeux des exportateurs. Le bien fondé des positions des exportateurs a été finalement reconnu et cette réglementation a fait l'objet d'amendements.

iii)- l'article 11 du règlement n° 91-13 du 14.08.1991 de la Banque d'Algérie fixe à 120 jours le délai maximum de rapatriement du produit des ventes à l'exportation (sauf autorisation particulière accordée par la Banque d'Algérie). Ces dispositions balisent l'intervention des banques primaires en matière de crédit à l'exportation et délimitent les contours de cette intervention pour ce qui est des possibilités de montage par ces banques de crédits fournisseurs ou de crédits acheteurs. Or, la pratique universelle en la matière, sur les marchés extérieurs, retient des durées de crédit variables selon la nature des produits, en fonction naturellement des risques liés à chaque catégorie; ces durées sont généralement les suivantes:

- 90 à 180 jours pour les biens de consommation courante, en fonction du degré de concurrence sur les marchés concernés;
- 06 mois à 02 ans pour les biens d'équipement légers;
- plus de 02 années pour les biens d'équipement lourds.

L'inertie des banques primaires a été et demeure souvent soulignée chaque fois qu'il est justement question du financement des exportations; force est de reconnaître que le balisage de leur action par des règlements de cette nature contribue certainement à l'entretien de cette inertie, même si par ailleurs il ne saurait être question de justifier par là des comportements incompatibles avec le métier de banquier.

iv)- le règlement n° 95-07 du 23.12.1995 de la Banque d'Algérie remplaçant le règlement n° 92.04. du 22.03.1992 relatif au contrôle des changes prévoit l'obligation de domiciliation auprès d'une banque primaire de toute opération d'exportation et met à la charge des banques primaires l'obligation d'assurer une mission de contrôle de la régularité des contrats d'exportation par rapport à la réglementation des changes. Si le principe de la domiciliation lui-même reste généralement admis, les pratiques concrètes des procédures d'obtention de l'autorisation d'exporter sont mal vécues par les exportateurs, car elles sont source de délais incompatibles avec les exigences de célérité dans la réalisation des opérations qui sont celles des marchés extérieurs aujourd'hui. Cette obligation étant de plus doublée par celle relative au contrôle mis à la charge des banques primaires, celles

Ainsi que nous pouvons le comprendre à travers ces exemples et, d'une façon générale, à travers l'examen des réglementations ayant constitué le cadre général du système de régulation des exportations hors hydrocarbures jusqu'en 1995/1996, aucun dispositif élaboré, cohérent et complet n'a vraiment été mis en place avant cette période pour soutenir la volonté de développement des exportations. En effet, hormis les dispositions générales d'ordre législatif ou réglementaire contenues dans les textes organisant la première phase des réformes indiquées plus haut, ce n'est qu'en 1995 qu'une démarche d'ensemble a commencé à se dessiner pour aboutir en 1996 à la mise en œuvre d'un dispositif couvrant plusieurs aspects liés au processus d'exportation.

Il faut noter qu'au cours de la période d'après 1988 a été engagé un intense effort d'adaptation de la législation et de la réglementation à celles d'une économie de marché. Même si elles touchent indifféremment l'ensemble des entreprises ou des produits, qu'elles visent également de façon indifférenciée le marché local ou l'exportation, ces législations et réglementations sont de nature à contraindre les entreprises, si elles étaient effectivement appliquées, à une discipline pouvant conforter grandement leur compétitivité sur les marchés extérieures : lois sociales, protection sanitaire et phytosanitaire, qualité et protection du consommateur, emballage, étiquetage et présentation des produits, normalisation et métrologie, loi sur la concurrence etc. Malheureusement nombre de ces lois, comme celle sur la concurrence par exemple, ne connaissent aucune pratique effective.

L'examen de ces lois, bien qu'il dépasse les délais impartis à notre étude, n'est pas complètement étranger à notre sujet. En effet, la conception de lois et règlements dans ces différents domaines doit obéir à un triple souci : satisfaire leur objectif propre, la protection interne et la facilitation de la pénétration des marchés étrangers. L'harmonisation avec les lois similaires des pays qui constituent les principaux débouchés de nos exportations, notamment les pays de l'Union européenne et ceux de l'OCDE de manière plus générale, est donc fondamentale. Et une stratégie pour arriver à la signature d'accords de reconnaissance mutuelle dans ces différents domaines devrait être explicitée.

Par ailleurs, parallèlement à une refonte du code de commerce et du code des investissements, un certain nombre de lois viendront réglementer l'accès et l'exercice de certaines activités professionnelles (comptables et experts comptables, notaire et huissiers, transitaire et commissionnaires en douane etc.) ou certaines activités (banques et établissements financiers, formation professionnelle, assurances, tourisme etc.). Ce travail législatif se poursuit encore. Ceci est important pour notre propos, parce que ces lois et réglementations définissent aussi

– ci se voient, en général, mises en situation de contrainte par rapport aux exigences des exportateurs. Là également, il s'agit certainement d'un domaine dans lequel des solutions visant l'assouplissement des procédures sont attendues.

(voir suite de cette note en page suivante)

v)- le code des douanes de 1979 offrait aux exportateurs la possibilité de recourir au régime du « Draw - Back », régime universellement utilisé pour permettre, lorsqu'un produit est exporté, d'obtenir le remboursement de l'ensemble des droits et taxes acquittés sur les inputs importés et ayant été incorporés dans le produit concerné. Cette facilité n'a, en fait, jamais été appliquée et a finalement été supprimée. Des difficultés techniques ont certes pu objectivement bloquer momentanément la mise en œuvre du Draw – Back (justification probablement évoquée pour son abandon), il n'en reste pas moins aberrant qu'une facilité dont l'usage est aussi universellement admis et qui ne soulève par conséquent pas de réserve au regard des accords internationaux souscrits ou en voie de l'être, fasse plutôt l'objet d'un renoncement volontaire au lieu que soient recherché, par tous moyens, l'établissement des conditions nécessaires à son application.

les conditions d'accès au marché interne pour les exportateurs de services vers l'Algérie ainsi que le droit d'établissement dans ces activités et le traitement dont peut bénéficier une entreprise étrangère. Ce domaine est couvert à l'OMC par l'accord dit AGCS (Accord Général sur le Commerce des Services) qui est l'équivalent du GATT pour le commerce des services. En toute logique, l'Algérie devrait avoir aussi une politique de promotion des exportations de services et donc inscrire sa stratégie d'ouverture de ces activités dans une politique à la fois d'attraction des Investissements Directs Etrangers (IDE) pour favoriser la croissance interne mais aussi d'ouverture réciproque avec nos partenaires commerciaux pour faire bénéficier des exportateurs de services algériens de l'accès à certains marchés et du traitement le plus favorable sur ces marchés. A l'heure actuelle, cela semble être loin d'être le cas comme le prouve la négociation de cet aspect dans l'accord d'association signé avec l'Union européenne.

Enfin, point important, il faut signaler que depuis 1976 et jusqu'à présent, l'Algérie bénéficie de l'entrée de ses produits industriels (hormis les produits textiles) en franchise de droits de douane dans les pays de l'Union européenne. Pour les produits agricoles, elle bénéficie aussi de nombreuses concessions. Il y a donc là de véritables avantages qui ont été très peu exploités par les exportateurs algériens. Toujours au chapitre des accords internationaux, il faut enfin signaler les accords inter-maghrébins, qui même s'ils ne sont pas réellement appliqués posent la problématique de la définition d'une stratégie de recherche des regroupements commerciaux régionaux.

Au chapitre des accords internationaux, il faut signaler ici l'adhésion dès 1988 à la convention pour la reconnaissance et l'exécution des sentences arbitrales étrangères, que viendront compléter en 1995 l'adhésion à la convention pour le règlement des différends relatifs aux investissements (CIRDI) et celle portant création de l'agence multilatérale de garantie des investissements (AMGI), traduisant le souci des autorités d'inscrire l'Algérie dans les normes juridiques internationales dans le domaine de ses relations économiques internationales.

Au total, sur cette période qui va de 1988 à 1995, l'effort d'adaptation législative et réglementaire est bien réel. Paradoxalement, le principe qui a inspiré cet effort, à savoir l'adaptation de la législation et de la réglementation à celles d'une économie de marché, semble avoir marqué le pas pour aller au bout de la logique d'ouverture de l'économie et de la mise en place des instruments de dynamisation des échanges d'une façon générale et en premier lieu des exportations. Ce n'est que dans la période suivante que s'esquissera une démarche timide dans ce sens mais qui s'essoufflera rapidement pour laisser place à un cheminement par à - coups et quelquefois contradictoire.

2- A partir de 1995, l'administration économique s'est engagée dans une démarche visant à proposer un dispositif pour soutenir le développement des exportations. Le contenu de ce dispositif, mis en place progressivement à partir de 1996, est d'ordre institutionnel, fiscal et douanier, organisationnel (facilitation des procédures) et financier (soutien direct). Ce dispositif, dont les principaux aspects feront l'objet d'une analyse dans la troisième partie de ce document, est décrit succinctement ci-après:

i)- le décret exécutif n° **96-327 du 01.10.1996** a créé l'Office Algérien de Promotion du Commerce Extérieur (PROMEX) chargé de promouvoir le commerce extérieur d'une façon générale mais particulièrement de mener une action orientée principalement sur le

développement des exportations hors hydrocarbures et de contribuer à la « mise en œuvre de l'instrumentation publique de soutien aux exportations ». Cet office a, aux termes de l'article 1^{er} du décret n° 96-327, un statut d'établissement public à caractère administratif (EPA).

Il y a lieu d'indiquer, par ailleurs, qu'un projet de mise en place du Trade Point d'Alger est demeuré en suspens depuis 1993. Ce projet, dont la mise en place avait été confiée initialement au Centre National d'Information et de Documentation Economique (CNIDE) puis, en 1995, au Centre National d'Observation des Marchés Extérieurs et des Transactions Commerciales devait connaître un début de réalisation avec l'assistance de la CNUCED.

Le CNIDE et l'Observatoire des marchés extérieurs ayant été dissous par le décret n° 96-327 portant création du PROMEX, ce projet aurait normalement du être rattaché à cet Office, mais de nombreuses difficultés avait compromis sa réalisation (absence d'un statut et d'un patrimoine propres; suspension de l'assistance de la CNUCED; multiples difficultés d'organisation, etc.).

ii)- Sur le plan institutionnel, une autre mutation importante intervenue en 1996 a consisté en la mise en place d'un système d'assurance et de garantie des exportations (ordonnance N° 96-06 du 10 Janvier 1996). Cette loi définit les modalités générales d'organisation du système des assurances – crédit à l'exportation, les types de risques couverts et les conditions dans lesquelles les polices sont mises en œuvre et exécutées.

iii) C'est aussi en 1996 qu'a été mis en place le FSPE, fonds spécial de promotion des exportations, par la loi des finances de cette même année (article 129), complétée par le décret exécutif n° 96 205 qui en a fixé les modalités de fonctionnement³. L'élargissement des postes de dépenses de ce fonds a été édicté dans la loi des finances de 1997. Au départ, ce fonds devait être alimenté essentiellement par une partie des recettes de la TSA, la taxe spécifique additionnelle⁴. Avec la suppression de cette taxe en 2001, la loi des finances de 2001 a prévu le financement du fonds par une partie des recettes des TIC, taxes intérieures sur la consommation, mais jusqu'à présent la proportion de cette taxe qui doit aller au financement du FSPE n'a pas été précisée.

Le FNSPE a pour objet de couvrir les dépenses suivantes :

- La participation aux foires et expositions à l'étranger en couvrant les coûts de transport et de transit des échantillons, de location d'emplacement d'exposition, des frais de publicité spécifiques à la manifestation. Le FNSPE contribue à 80% des coûts lorsqu'il s'agit d'une foire ou exposition incluse dans un programme officiel et seulement à 50% si la manifestation n'est pas incluse dans ce programme.
- Le FNSPE assure aussi la couverture de 10 à 50% des coûts de transport international et de manutention dans les ports algériens des marchandises destinées à l'exportation.

Les deux aides précédentes sont effectives depuis 1998. D'autres aides importantes devaient être mises en œuvre par le fonds, mais elles ne l'ont pas été jusqu'à présent :

- Prise en charge des coûts liés à l'adaptation des produits destinés à l'exportation.

³ L'instruction comptable a été mise en place par les services du trésor le 25 Août 1996

⁴ les recettes devaient être complétées par des contributions d'organismes publics et privés ainsi que des dons et legs

- Prise en charge des dépenses liées à l'étude des marchés extérieurs, à l'information des exportateurs et à l'étude de l'amélioration de la qualité des produits et services destinés à l'exportation
- Prise en charge d'une partie des dépenses de prospection supportées par les exportateurs

iv) La loi des finances pour 1996 a aussi mis en place des incitations fiscales au profit des exportateurs :

- Franchise de TVA et suspension des droits de douane (admission temporaire ou réadmission en franchise de droits de douane) pour les inputs entrant dans la fabrication des produits exportés.
- Exonération de l'IBS pour 5 ans à partir de 1996 des exportations de biens et services⁵. Ce délai a été reconduit par la loi des finances de 2001. Il en est de même pour le VF.
- Déduction de l'assiette de la TAP du montant des ventes réalisés à l'exportation.
- Exemption des produits exportés, selon le cas, du droit intérieur de consommation ou du droit de circulation.

L'ensemble de ces mesures sont opérationnelles mais il faut signaler que les mesures d'exonérations d'impôts tels que l'IBS sont incompatibles avec l'accord de l'OMC sur les subventions et les mesures compensatoires (SMC). Il en est de même des aides du FSPE touchant au coût du transport⁶.

L'ensemble des mesures précédentes sont plus ou moins opérationnelles et ce dispositif a connu peu de changements depuis 1997.

Dans la période d'après 1995, de nombreux changements sont aussi intervenus dans d'autres domaines qui touchent de manière directe ou indirecte aux exportations.

En premier lieu « il a été procédé à la refonte des statuts des chambres de commerce et d'industrie, qui constituent des espaces importants pouvant contribuer à l'organisation des intérêts des milieux d'affaires et pour lesquels la question des échanges extérieurs constitue une préoccupation essentielle »⁷. La refonte de statuts a touché aussi d'autres organismes importants tels que l'INAPI.

En deuxième lieu de nombreuses autres activités ont été ouvertes à l'initiative privée (transport aérien et maritime (1998), télécommunications (2001), production d'électricité (2001), éducation (2003) etc.) et le code des investissements, et donc le droit d'établissement, a été revu (2001).

Le code des douanes a été amendé en 1998 .

La Banque d'Algérie a explicité les modalités de transfert à l'étranger de fonds destinés à l'investissement à l'étranger dans des activités complémentaires pour les entreprises résidentes (2002).

⁵ à l'exception des transports, des banques et des assurances. Par ailleurs une condition est posée pour le bénéfice de es exonérations à savoir le réinvestissement des bénéfices réalisés à l'exportation.

⁶ Voir document OMC, WT/ACC/DZA/13 Transmis par la partie algérienne au secrétariat de l'OMC

⁷ document OMC, WT/ACC/DZA/13

Plus récemment ont été revues la loi sur la concurrence et celle sur la protection du consommateur (2003) ainsi que le code des marchés publics (2002) de même qu'a été édictée une ordonnance sur les règles générales applicables aux opérations d'importations et d'exportation de marchandises (2003) ainsi qu'une ordonnance relative aux zones franches (2003), abrogeant donc la partie relative aux zones franches du code des investissements de 1993 et le décret exécutif relatif aux zones franches de 1994.

Sur le plan international l'application des accords de l'UMA n'a pas connu d'avancées notables, même si l'Algérie a formulé sa demande d'adhésion à la Zone Arabe de Libre Echange (GAFTA). Par contre l'accord d'association avec l'Union européenne a été signé (2002) et l'adhésion à l'OMC est en bonne voie. Un accord de libre échange est en voie de signature aussi avec l'AELE (Association Européenne de Libre Echange).

Malgré ce foisonnement de textes nouveaux, la question des exportations hors hydrocarbures n'a pas beaucoup évolué depuis 1997. Plus encore, les nombreuses limites montrées par le dispositif de 1996 n'ont pas été corrigées et aucune mesure nouvelle pour la dynamisation des exportations hors hydrocarbures n'a vu le jour. Enfin les textes juridiques de la période ne montrent pas de rupture avec les traditionnelles approches sectorielles, dénotant l'absence d'une approche unifiée de la question des échanges ainsi que de l'investissement direct qui demeure la seule voie pour tirer tous les gains qu'on pourrait tirer de l'ouverture plus grande de l'économie algérienne.

CHAPITRE II : DESCRIPTION SUCCINCTE DES TEXTES

1. Loi N° 79-07 du 21.07. 1979 modifiée et complétée par la loi N° 98-10 du 22.08. 1998 portant code des douanes et textes réglementaires.

La loi douanière de 1979 a assigné à l'administration des douanes la mission, entre autres, d'assurer – à l'exportation comme à l'importation- l'application et le contrôle de la législation relative au commerce extérieur et de celle régissant les relations financières avec l'étranger. Cette loi a ainsi constitué, durant toute la période antérieure à l'avènement des réformes, le principal texte d'ancrage juridique aux réglementations relatives à l'exportation. Ces réglementations sont essentiellement celles régissant certains aspects particuliers recensés au point I.1.3 ci-dessus; d'une façon générale, ces réglementations ne sont pas établies pour des objectifs définis de développement et d'incitation des exportations de biens et de services hors hydrocarbures; elles ne procèdent que de démarches s'inscrivant dans un cadre général du marché et revêtent souvent un caractère restrictif.

Le code des douanes de 1979 a été amendé en 1998; pour les aspects concernant l'exportation, le principal progrès apporté par le nouveau texte a résidé dans les aménagements des différents régimes douaniers. Le nouveau code a également introduit une refonte en profondeur des dispositions concernant la valeur des marchandises importées ou exportées, préparant ainsi le terrain aux futurs accords internationaux en cours de négociation (accession à l'Organisation Mondiale du Commerce et Accord d'Association avec l'Union européenne).

Une analyse plus détaillée de la loi douanière est donnée dans la troisième partie de ce document.

2. Les principales législations et réglementations ayant initié le démantèlement du monopole de l'Etat sur le commerce et l'ouverture du commerce extérieur

i)- loi N°88-01 du 12.01.1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques

La loi n° 88.01 du 12.01.1988 intéresse d'une certaine façon le sujet de cette étude en ce sens qu'elle a été la première à poser les jalons pour le démantèlement du monopole d'Etat sur l'économie algérienne.

Cette loi dispose, en effet, que l'entreprise publique est désormais régie par les règles de droit commercial (article 3); elle revêt le statut de société par actions ou de société à responsabilité limitée (article 5); elle a pleine capacité juridique de stipuler, s'engager et contracter de manière autonome (article 7); elle répond de ses obligations sur les biens qui lui appartiennent ou sur les biens qui lui sont juridiquement assurés (article 8); les biens relevant de son patrimoine sont cessibles, aliénables et saisissables, selon les règles en usage dans le commerce (article 20).

ii)- loi N°88-29 du 19.07.1988 relative au monopole de l'Etat sur le commerce extérieur.

La loi n° 88.29 du 19.07.1988 n'a, certes, pas encore supprimé le monopole de l'Etat sur le commerce extérieur, mais elle en a considérablement assoupli l'exercice et constitue, de ce fait, la première législation qui a véritablement jeté les germes des transformations radicales ultérieures en matière de commerce extérieur.

iii)- décret N° 88-201 du 18.10.1988

Le décret N° 88-201 du 18.10.1988 est venu affirmer explicitement la suppression du monopole d'Etat sur le commerce en « abrogeant toutes dispositions réglementaires donnant aux entreprises socialistes l'exclusivité d'une activité économique ou le monopole de commercialisation de produits ou de services ».

iv)- loi de finances complémentaire pour 1990, articles 40 et 41:

Les articles 40 et 41 de la loi de finances complémentaire pour 1990 contiennent les dispositions qui ouvrent concrètement l'exercice du commerce extérieur:

- l'article 40 prévoit ainsi que, à l'exclusion des véhicules automobiles, le dédouanement des biens d'équipement, des matières premières et des pièces de rechange importés sans paiement, destinés à l'usage professionnel de l'importateur et n'impliquant pas la revente en l'état, est dispensé des formalités du contrôle du commerce extérieur et des changes, le règlement des marchandises devant s'effectuer par le débit d'un compte devises ouvert auprès d'une banque algérienne.
- l'article 41, quant à lui, dispose que le dédouanement de marchandises importées sans paiement, exclusivement par des personnes exerçant une activité de vente ou par des concessionnaires agréés, et destinées à la revente en l'état, est dispensé des formalités du contrôle du commerce extérieur, le règlement devant s'effectuer par le débit d'un compte devises ouvert auprès d'une banque algérienne.

v)- décret n° 91-37 du 13 février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur:

Ce décret a pour objet de définir les conditions d'intervention des personnes physiques ou morales dans le domaine du commerce extérieur, ouvrant ainsi explicitement l'exercice des activités liées aux échanges extérieurs aux commerçants grossistes de droit privé.

3. loi N° 90-10 du 14.04.1990 relative à la monnaie et au crédit, modifiée et complétée par l'ordonnance N° 01-01 du 27.02.2001

Cette loi prévoit les dispositions pertinentes relatives au régime financier applicable aux exportations en général (hydrocarbures et hors hydrocarbures). Ces dispositions sont notamment celles concernant les pouvoirs conférés au Conseil de la monnaie et du crédit en matière de réglementation des changes et de mouvements de capitaux ainsi que les missions assignées à ce Conseil en matière d'organisation du marché des changes et des mouvements de capitaux;

L'ensemble des dispositions législatives ainsi édictées et concernant les activités d'exportation a été précisé dans des règlements émis par la Banque d'Algérie; ces règlements portent sur les aspects suivants:

- les conditions d'ouverture et de fonctionnement des comptes devises des personnes morales;
- les modalités d'ouverture et de fonctionnement des comptes devises des personnes morales;
- la domiciliation et le règlement financier des exportations hors hydrocarbures;
- la réglementation des changes spécifique aux zones franches;
- le pourcentage des recettes d'exportation hors hydrocarbures et produits miniers ouvrant droit à l'inscription au(x) compte(s) devises des personnes morales.
- le contrôle des changes.

L'ensemble de ces textes législatifs et réglementaires fera l'objet d'analyse dans la troisième partie de ce document.

4. Ordonnance n° 96-06 du 10.01.1996 relative à l'assurance – crédit à l'exportation

Le système d'assurance – crédit à l'exportation a été institué en Algérie suivant l'ordonnance N° 96-10 du 10 janvier 1996. Cette ordonnance prévoit les dispositions relatives à l'organisation du système d'assurance et de garantie des exportations, les types de risques couverts et les conditions de mise en œuvre et d'exécution des polices d'assurance.

5. Le Fonds spécial pour la promotion des exportations (FSPE).

C'est l'ordonnance n° 95-27 du 30 décembre 1995 portant loi de finances pour 1996 qui en a fixé les principales lignes; l'ordonnance n° 96-31 du 31 décembre 1996 portant loi de finances pour l'année 1997 a complété les dispositions de 1996 en élargissant les postes de dépenses du fonds à deux rubriques nouvelles; le décret exécutif n° 95-205 du 5 Juin 1996 a défini les modalités de fonctionnement du fonds. Ce fonds spécial mobilise des ressources d'origine budgétaire en vue de la prise en charge d'un certain nombre de dépenses au bénéfice des exportateurs.

i)- A travers la mise en place de ce fonds spécial, il est envisagé un système de subventions directes ou indirectes conçues pour stimuler les activités des exportateurs sur le marché interne comme sur les marchés internationaux. Les motivations qui sont à la base de ce soutien à l'exportation semblent résider dans une double nécessité:

- d'une part, la nécessité de donner un coup de fouet à des activités d'exportation de produits hors hydrocarbures qui constituent jusque-là la portion congrue dans les exportations globales du pays. Le soutien budgétaire de l'Etat aux exportateurs visait à enclencher une dynamique nouvelle en la matière, à la suite notamment des importantes réformes structurelles qui ont touché le système économique et commercial algérien;
- d'autre part, il s'agissait, concrètement, de compenser un certain nombre de surcoûts commerciaux que les exportateurs subissent de manière directe (cas notamment des coûts du

transport international) et qui affectent sensiblement leur compétitivité sur les marchés extérieurs.

ii)- Le fonds spécial pour la promotion des exportations est un mécanisme à travers lequel l'Etat intervient pour apporter un soutien financier direct ou indirect aux exportateurs de produits hors hydrocarbures; il est administré par le Ministère du Commerce. Ce mécanisme autorise le financement de parties des types de dépenses définies dans la loi, à savoir:

- les charges liées à l'étude des marchés extérieurs, à l'information des exportateurs et à l'étude pour l'amélioration de la qualité des produits et des services qui leur sont destinés;
- les aides à la promotion des produits à travers les participations aux foires et expositions à l'étranger;
- les coûts de prospection des marchés extérieurs en vue du développement d'exportations;
- les coûts de transport international et de manutention dans les ports algériens des marchandises destinées à l'exportation;
- le financement des coûts liés à l'adaptation de la qualité des produits exportables.

iii)- Les ressources du fonds spécial provenaient, depuis sa création jusqu'en 2002, de prélèvements budgétaires correspondant à une quotité, fixée à 10%, de la taxe spécifique additionnelle (TSA) appliquée sur une liste de produits préalablement définie.

Compte tenu de la nature de cette taxe, qui frappait la production et l'importation de nombreux produits de luxe (ou de seconde nécessité), l'apport était conséquent pour le fonds qui bénéficiait ainsi de recettes annuelles correspondant environ à quelques 400 Millions de D.A. L'analyse des résultats de ce dispositif est donnée au chapitre III.

6- Ordonnance N° 03-02 du 19.07.2003 relative aux zones franches

La législation sur les zones franches était initialement contenue dans le décret législatif n° 93-12 du 05.10.1993 portant code des investissements. Le décret exécutif n° 94-320 du 17.10.1994 avait défini par la suite les modalités d'application des dispositions législatives de 1993. Les résultats de la mise en œuvre de ces dispositions législatives et réglementaires n'ayant pas été satisfaisants, le législateur a dû repenser fondamentalement le contenu du dispositif à mettre en place. La nouvelle loi relative au développement de l'investissement, l'ordonnance n° 01-03 du 20.08.2001, n'a ainsi pas maintenu les dispositions anciennes sur les zones franches; c'est l'ordonnance n° 03-02 du 19.07.2003 qui viendra finalement instaurer un nouveau dispositif en la matière. La nouvelle ordonnance a sensiblement élargi les avantages consentis aux investisseurs souhaitant implanter leurs projets en zone franche; elle vise à créer les conditions nécessaires d'attraction de l'investissement direct étranger et à stimuler l'exportation. Cette nouvelle législation fait l'objet d'une analyse dans la troisième partie de ce document.

7. L'adhésion à l'OMC

Elle implique le respect par l'Algérie des règles du commerce international. Cela signifie que l'Algérie ne peut plus décider de manière unilatérale de sa législation et de sa réglementation pour ce qui touche aux échanges de marchandises et de services et probablement aussi aux investissements étrangers dans le moyen terme.

La législation et la réglementation internationales sont composées des accords administrés par l'OMC. Cette organisation comprend aussi un organe de règlement des différends.

Les principaux accords administrés par l'OMC sont :

- le GATT (General Agreement on Tariffs and Trade, Accord Général sur le Commerce et les Tarifs douaniers).
- L'AGCS (Accord Général sur le Commerce des Services).
- L'ADPIC (Accord sur les Droits de Propriété Intellectuelle liés au Commerce).
- L'accord sur l'évaluation en douane des marchandises.
- Le code anti-dumping.
- Le mémorandum relatif aux entreprises commerciales d'Etat.
- L'accord sur les procédures en matières de licences d'importations.
- L'accord sur les subventions et les mesures compensatoires.
- L'accord sur les textiles et vêtements.
- L'accord sur les sauvegardes.
- Le mémorandum sur les dispositions du GATT relatives à la balance des paiements.
- L'accord sur l'agriculture.
- L'accord sur l'application des mesures sanitaires et phytosanitaires.
- L'accord sur les obstacles techniques au commerce.
- L'accord sur les mesures à l'investissement et liées au commerce.

A ces accords dits multilatéraux, c'est – à – dire que tout membre de l'OMC doit appliquer⁸, s'ajoutent deux accords dits plurilatéraux dont la signature est volontaire. Ces deux accords sont celui sur les marchés publics et celui sur le commerce des aéronefs.

Ce qu'il faut savoir à ce stade, c'est que dès lors que l'Algérie sera membre de l'OMC, sa marge de manœuvre sur le plan de la législation et de la réglementation touchant aux échanges extérieurs sera très étroite. Les subventions aux produits exportés, notamment, sont fortement réglementées tant en ce qui concerne les produits industriels que les produits agricoles. En particulier, il faudra notamment revoir toutes les exonérations fiscales dont bénéficient les exportateurs ou les aides accordées par le FSPE. La question du double prix pour les produits des hydrocarbures sera très certainement traitée dans ce cadre aussi mais on ne peut présager de l'issue qui lui sera donnée. Inversement les exportateurs algériens seront mieux protégés s'ils pâtissent de discriminations sur des marchés extérieurs ou s'ils sont confrontés à des barrières non tarifaires. Mais ils pourront aussi être attaqués par exemple pour des pratiques de dumping. La liste des domaines couverts par les accords illustre l'ampleur du travail de mise en conformité juridique et de renforcement de différentes administrations et agences gouvernementales qui seront impliquées dans l'application effective de ces accords ;

8. L'accord d'association avec l'Union européenne

Cet accord, signé en 2002, s'inscrit dans le processus de Barcelone défini par les pays de l'Union européenne et les pays de la rive sud de la méditerranée. Il vise l'instauration d'une

⁸ Pour une description succincte de ces accords et de leur impact sur l'économie algérienne, on se reportera à l'ouvrage écrit récemment par M. Hedir, ancien Directeur Général du commerce extérieur sur ce sujet (Editions ANEP, Alger 2003).

zone de paix et de prospérité partagée dans la région. Il a donc une importante dimension politique. Il n'empêche que les principaux outils pour atteindre cette fin sont essentiellement économiques. Le principal outil défini dans le processus de Barcelone est celui de l'instauration, à terme, d'une zone de libre – échange euro – méditerranéenne. L'instauration de cette zone de libre – échange se réalisera dans une première phase par la mise en place de zones de libre – échange bilatérales avec chacun des pays du sud méditerranéen. C'est cette première phase que visent les accords d'association. Ils incluent un certain nombre de clauses techniques telles que le cumul de l'origine entre les pays maghrébins ou sud méditerranéens qui facilitent la réalisation de la zone de libre – échange euro – méditerranéenne.

L'accord d'association organise la phase de transition vers la zone de libre échange bilatérale (Union européenne – Algérie). Cette phase prévoit un calendrier de démantèlement tarifaire pour les produits industriels et la composante industrielle des produits agro-industriels. Elle laisse de côté les produits agricoles et les services pour lesquels des concessions bilatérales sont admises dans un premier temps et des clauses de rendez – vous sont incluses dans l'accord pour étendre ces concessions. Dans les deux cas le libre – échange est un objectif plus lointain que pour les produits industriels.

Pour être mis en œuvre, l'accord d'association doit être ratifié par le parlement algérien et les parlements des différents pays européens. Cela devrait prendre encore deux à trois années si l'on se base sur les délais exigés jusqu'à présent par la ratification des autres accords d'association. Entre – temps, l'accord de coopération signé avec la CEE en 1976 demeure en vigueur.

9. Les autres accords commerciaux internationaux⁹

9.1. Accords commerciaux bilatéraux.

L'Algérie a conclu des accords commerciaux bilatéraux avec une centaine de pays d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie. Ils ont pour but de susciter des flux bilatéraux d'échanges avec ces pays mais ne comportent pas de régime préférentiel.

9.2 Les conventions commerciales et tarifaires.

Ces conventions ont été signées avec la Libye, le Maroc, le Mali, la Syrie, le Sénégal, la Jordanie, la Mauritanie, le Niger, l'Irak, l'Egypte et la Tunisie. L'aide mémoire sur le régime du commerce extérieur transmis par l'Algérie à l'OMC signale : « Ces conventions, conçues bien avant la libéralisation commerciale algérienne dans un contexte de commerce fortement réglementé et surchargé de nombreuses barrières non tarifaires, n'ont pas connu d'application concrète jusqu'ici ».

9.3 Conventions entrant dans le cadre de l'accord de l'UMA.

L'Algérie a ratifié, le 1^{er} avril 1989, le traité portant création de l'Union du Maghreb Arabe (UMA). Sur le plan commercial, deux conventions ont été conclues. : la convention

⁹ Pour plus de détail sur cette section voir l'aide mémoire sur le régime du commerce extérieur transmis à l'OMC. Document WT/ACC/DZA/1

commerciale et tarifaire a été ratifiée par l'Algérie le 21 avril 1992, mais d'autres Etats maghrébins ne l'ont pas encore ratifiée. La convention relative à l'échange de produits agricoles a été signée en juillet 1990. Elle a aussi été ratifiée par l'ensemble des Etats maghrébins mais elle n'est toujours pas appliquée en raison de la non finalisation de l'ensemble des protocoles d'application. Ces deux conventions sont en principe une étape vers la réalisation de la zone de libre – échange maghrébine.

CHAPITRE III : ANALYSE DES PRINCIPAUX TEXTES CONSTITUANT LE DISPOSITIF JURIDIQUE D'ENCADREMENT DES EXPORTATIONS.

III.1- Evaluation des dispositions du Code des douanes du point de vue de la promotion de l'exportation

De manière générale, le code algérien des douanes peut être considéré comme neutre du point du traitement qu'il réserve aux opérations d'exportation. En effet, dans le code de 1979 (loi du 21 juillet 1979) comme dans celui de 1998 (loi du 22 août 1998), il est fait référence, de manière indifférenciée le plus souvent, au traitement en douane des opérations d'importation ou d'exportation.

III.1.1- Malgré cela, un certain nombre de dispositions de ce code prennent une signification particulière dès lors qu'elles s'appliquent à des opérations d'exportation. On relèvera ainsi:

- L'article 3 du code en vigueur qui charge l'administration des douanes de veiller à l'application des lois et règlements en matière d'exportation. Comme, de manière générale, les réglementations destinées à régir les exportations sont souvent marquées par une préoccupation de soutien et d'encouragement à leur promotion, on peut considérer que cette administration douanière a un rôle important à jouer en la matière;
- L'article 6 ter prévoit quant à lui que les exportations, tout comme les importations, peuvent être soumises à paiement de droits de douane. Cette pratique, qui est observable dans un certain nombre de pays, n'est pas pratiquée en Algérie, la loi tarifaire ne prévoyant pas, en l'état actuel, l'imposition de tarifs à l'exportation;
- En matière de valeur, il convient de relever que l'article 16 terciodécies prévoit un mode de calcul, pour les marchandises exportées, différent de celui qui est consacré aux marchandises importées. Alors que, pour les importations, la détermination de la valeur fait l'objet d'une description très détaillée, la définition retenue pour l'exportation se limite, pour des raisons évidentes, à faire référence à la possibilité de soustraire les droits et taxes préalablement payés, pour peu que l'administration des douanes en ait donné décharge. Cette capacité de l'administration à permettre la déduction d'un certain nombre de droits et taxes de la valeur des marchandises exportées est d'autant plus importante qu'elle n'est soumise à aucun préalable légal.

III.1.2- Cela étant, ce sont les dispositions du code des douanes consacrées aux régimes douaniers économiques qui sont du plus grand intérêt pour les exportateurs.

i) Ces régimes économiques qui, pour l'essentiel, consistent à aménager des espaces juridiques permettant de faire bénéficier des personnes physiques ou morales, sous certaines conditions, de la suspension des droits et taxes, présentent pour les entreprises exportatrices un double avantage:

- ils peuvent aider certains exportateurs à améliorer significativement leur trésorerie, à faire baisser leurs coûts de production ou de commercialisation et, ce faisant, à être plus compétitifs sur leurs marchés de destination;

- au-delà, dans une situation où la récupération de certains droits (et notamment de la TVA qui a pu être payée sur certains intrants) est problématique et sujette à des aléas bureaucratiques, les régimes douaniers économiques peuvent fournir une solution aux problèmes des exportateurs.

ii) Parmi les régimes douaniers qui sont autorisés par l'article 115 bis du code en vigueur, on citera deux, en particulier, qui intéressent les exportateurs: il s'agit du régime de l'entrepôt sous douane et de l'admission temporaire. Ces régimes sont tous soumis à un certain nombre de conditions communes en termes de procédure, de délais, de garanties, etc.

iii) Le régime de l'entrepôt, tel que défini par l'article 129 du code, autorise l'emménagement de marchandises sous contrôle douanier, en suspension de droits et taxes. Il distingue trois types d'entrepôts: l'entrepôt public, l'entrepôt privé et l'entrepôt industriel. C'est ce dernier qui intéresse particulièrement les entreprises qui produisent pour l'exportation puisqu'il fait bénéficier leurs produits du privilège de la suspension des droits et taxes pour toutes les marchandises effectivement exportées.

iv) le régime de l'admission temporaire s'applique quant à lui aux marchandises importées en vue de leur réexportation en l'état ou après avoir subi un perfectionnement actif. Ce régime fait bénéficier des mêmes avantages que celui de l'entrepôt avec cette différence que les marchandises ne sont plus sous contrôle douanier direct, mais qu'il se réalise sur la base d'un engagement de l'importateur.

v) Bien entendu, tous ces régimes qui intéressent les exportateurs sont soumis à des procédures extrêmement précises qui sont définies dans le code lui-même et qui sont détaillées dans des notes (ou des décisions de l'administration douanière). Ainsi, après les amendements apportés au code des douanes en 1998, tous les textes d'application antérieurs consacrés aux régimes économiques ont été actualisés par l'administration douanière. Néanmoins, il reste que ces textes d'application, qui ne font pas l'objet d'une publication obligatoire et systématique, sont souvent difficiles à trouver pour les entreprises;

vi) Il est utile de noter qu'une des innovations majeures qui a été introduite dans les amendements apportés au code des douanes en 1998 a consisté, notamment, à assouplir l'accès à ces régimes douaniers économiques en les ouvrant à l'initiative des personnes physiques ou morales privées. Dans la pratique, il s'agissait de répondre à un constat établi, alors, celui de la trop faible utilisation de ces régimes économiques par les entreprises.

vii) Ce recours aux régimes économiques par les exportateurs, même s'il semble avoir connu une légère amélioration, reste sans doute encore largement insuffisant. Au-delà de la nécessaire mise à disposition des textes d'application par l'administration douanière, il serait sans doute opportun que celle-ci fasse un effort spécifique de vulgarisation des avantages procurés aux exportateurs par les régimes économiques, ainsi que des procédures d'accès.

III.1.3- Il est à noter que le régime du « draw-back » qui était reconnu dans l'ancien code des douanes de 1979 (article 190) a été abandonné dans le texte amendé de 1998.

Le draw-back est un régime qui permettait à un exportateur d'obtenir, au moment de l'exportation de sa marchandise, le remboursement de tous les droits et taxes à l'importation qui ont frappé les intrants intégrés dans la production de sa marchandise.

La liste de ces marchandises devait être auparavant définie explicitement par les autorités, à charge pour l'exportateur de fournir tous les justificatifs comptables des coûts dont il demandait le remboursement.

Cette disposition, qui aurait pu intéresser un grand nombre d'exportateurs, a été supprimée dans le code des douanes amendé en 1998.

III.1.4- Si les exportateurs, en Algérie, ne sont pas soumis au paiement de droits de douane à l'exportation, ils doivent s'acquitter d'une redevance de 0,4% (ou quatre pour mille) sur la valeur déclarée de leurs exportations.

Cette redevance a été instituée par l'article 238 bis du code des douanes. Cet article, qui cible toutes les opérations donnant lieu à une déclaration en douane, concerne bien entendu les exportations. Toutefois la loi de finances pour 2004 (articles 35 et 36) a révisé les dispositions de l'article 238 bis pour instituer des tarifs spécifiques au titre des prestations de service effectuées par l'administration douanière.

A noter que le code des douanes prévoit également un certain nombre de cas d'exonération fixés par voie réglementaire.

III.2- Le régime de l'exportation dans le cadre de la loi sur la monnaie et le crédit

La loi sur la monnaie et le crédit s'attache principalement à la détermination du régime financier applicable aux exportations hydrocarbures et hors hydrocarbures.

III.2.1- Les dispositions qui se rattachent à ce volet sont:

- l'article 44, alinéa –k, qui confère au Conseil de la monnaie et du crédit les pouvoirs en matière de réglementation des changes et de mouvement de capitaux;
- les articles 97 à 99, qui chargent le Conseil d'édicter des normes pour l'application de la réglementation des changes et de mouvement de capitaux;
- les articles 181 à 192 qui fixent un certain nombre de règles pour la démarche à suivre en matière d'organisation du marché des changes et des mouvements de capitaux.

III.2.2- Parmi ces règles définies aux articles 181 à 192, on notera, en particulier:

- **l'article 187** qui ouvre droit aux personnes non-résidentes pour le transfert de capitaux à l'étranger, en vue de financer des opérations complémentaires à leurs activités en Algérie. Cet article intéresse de nombreux exportateurs qui, pour les besoins de l'organisation de leur réseau commercial à l'étranger, sont ainsi habilités à y organiser des activités et, ce faisant, à y transférer des capitaux;
- **l'article 192** qui fait obligation aux exportateurs de produits du domaine énergétique ou minier national de domicilier toutes leurs opérations d'exportation dans un compte ouvert auprès de la banque centrale.

III.2.3- Ces différents articles de loi qui organisent l'activité d'exportation ont été précisés dans un certain nombre de règlements de la Banque d'Algérie, parmi lesquels, notamment:

i)- le règlement 95-07 du 23 Décembre 1995 modifiant et remplaçant le règlement 92-04 du 22.03.1992 relatif au contrôle des changes.

Ce règlement organise dans le détail les responsabilités concernant le paiement des exportations de marchandises ou de services. Pour l'exportateur, les dispositions les plus importantes de ce règlement de la Banque d'Algérie concernent:

- l'obligation de domiciliation de son opération auprès d'une banque primaire (article 25 du règlement);
- le rôle assigné aux banques primaires en matière de vérification de la régularité des contrats de commerce extérieur au regard de la réglementation des changes (article 26) ;
- l'obligation de rapatriement immédiat du produit de ses exportations, à la date d'exigibilité du paiement. Si l'exportateur consent un crédit à son client, il doit « se conformer à la réglementation en vigueur en la matière ». (article 31) Sauf autorisation particulière de la Banque centrale, le délai de rapatriement est fixé actuellement à un maximum de 120 jours après expédition des marchandises;
- la liberté, sauf exclusion expresse, d'exportation de toutes catégories de services. Les mêmes règles que pour les marchandises leur sont applicables (article 41);
- la possibilité de bénéficier de tout ou partie du produit de ses exportations, après rapatriement (article 30). Cette disposition fait l'objet d'une instruction spécifique de la Banque d'Algérie.

ii)- le règlement 90-02 du 08.09.1990 régissant l'ouverture et le fonctionnement des comptes devises des personnes morales, modifié et complété par le règlement 94-10 du 12 Avril 1994.

Ce règlement organise, de manière générale, les conditions d'ouverture et de gestion de comptes devises par les personnes morales de droit algérien. Il intéresse les exportateurs à un double titre:

- il est susceptible de recevoir les recettes d'exportation hors hydrocarbures dans les limites d'un pourcentage fixé par instruction de la banque centrale (article 7 modifié);
- il fixe les limites qui sont assignées aux opérations qu'ils peuvent réaliser par le débit de ce compte. De manière générale, les paiements effectués vers l'étranger à partir de ce compte doivent avoir un lien direct avec l'activité de son détenteur.

iii)- l'instruction 22-94 du 12 Avril 1994, modifiée et complétée fixant le pourcentage des recettes d'exportations pouvant être inscrit au compte-devises de l'exportateur.

Cette instruction ouvre droit au bénéfice de l'exportateur de l'inscription dans son compte devises d'un pourcentage de 50% des montants rapatriés au titre de l'exportation de biens et services.

Un modificatif apporté à cette instruction, en date du 21 mai 1998, permet à l'exportateur d'utiliser, à sa discrétion (nonobstant donc les dispositions du règlement régissant le fonctionnement des comptes-devises), une part équivalente à 10% des devises provenant de ses exportations et logées dans son compte-devises (soit l'équivalent de 5% de ses exportations totales); cette part, librement utilisable par l'exportateur, est aujourd'hui de 20% du montant total des exportations (soit 10% du montant logé au compte devises).

III.2.4- Analyse et observations:

L'analyse et l'évaluation des dispositions ci-dessus (loi et règlements régissant l'exportation, dans leur dimension financière), amènent à formuler les principales observations suivantes:

i)- L'encadrement financier des exportations, particulièrement du point de vue de la gestion bancaire des opérations, constitue un volet essentiel.

Les difficultés tiennent beaucoup à la qualité souvent jugée insuffisante de la relation banque-client, l'exportateur étant, nécessairement, un client très exigeant.

Il faut dire aussi, cependant, que la réglementation actuelle est, elle-même, peu cohérente avec les ambitions généralement affichées du soutien aux exportations.

ii)- Si l'obligation de domiciliation est souvent considérée comme une norme acceptable par les exportateurs qui comprennent le souci sous-jacent de suivi et de contrôle des opérations de commerce extérieur, en revanche il semble bien que la mission assignée aux banques de vérification de la régularité des contrats d'exportations conclus par leur client est assez mal vécue par les banques primaires.

Cette mission de vérification a, certes, été allégée avec ce règlement intervenu en 1995, puisqu'il n'est plus question maintenant que de veiller à la régularité par rapport à la

réglementation des changes, alors qu'auparavant la formulation visait l'ensemble des lois et règlements applicables dans le commerce extérieur.

Malgré cela, les banques y trouvent souvent une motivation à leurs lenteurs et à leur manque de diligence dans le traitement des opérations. De nombreux banquiers invoquent en effet une nécessité de prudence liée à la mission de contrôle dont elles sont légalement redevables, une mission qui, il faut le souligner, est très peu cohérente avec la fonction commerciale qui est, de prime abord, la leur.

iii)- le délai de rapatriement figure, également, comme une des contraintes souvent rencontrées par les exportateurs.

Le fait même que ce délai fasse l'objet d'une norme réglementaire, là où les banques primaires ont, en principe, un rôle-clef à jouer, est révélateur des insuffisances qui caractérisent la relation entre l'exportateur et son banquier.

Le délai actuel de 120 jours a été, dans les faits, considérablement allongé à la demande des exportateurs puisqu'il n'était auparavant que de 60 jours. Ce délai semble avoir pris en charge les demandes de certains exportateurs qui souhaitaient consentir des facilités de paiement à leurs clients. Il ne permet pas aux banques d'organiser un véritable mécanisme de financement d'exportation pour leur clientèle, combien même elles le souhaiteraient.

Le recours à la banque centrale pour une dérogation à cette norme des 120 jours est une possibilité, certes, reconnue; néanmoins, il semble difficile à mettre en œuvre, dans la pratique, pour des raisons essentiellement liées à la célérité insuffisante de la procédure.

iv)- la possibilité pour les exportateurs de bénéficier d'une part en devises de leurs exportations est un avantage certain, mais les limitations qui lui sont fixées en atténuent l'intérêt.

Ces limitations concernent un double aspect:

- d'une part, dans la part des recettes perçues directement en devises (limite à 50%);
- d'autre part, dans la liberté quant à leur utilisation par l'exportateur (limite à 10% des montants exportés).

La logique qui semble les motiver paraît, toutefois, peu compréhensible. Elle révèle, surtout, un décalage très net entre la réalité qui a cours, aujourd'hui, au sein de notre économie et la conception qui est à la base des règlements ainsi mis en œuvre. En effet, on ne peut manquer d'observer que:

- l'octroi du bénéfice de la totalité de ses exportations rapatriées ne serait en aucune façon préjudiciable à la banque centrale, dans une conjoncture où le volume des réserves de change reconnues équivaut à plus de trois années d'importation;
- l'absence, par ailleurs, d'un mécanisme permettant aux entreprises algériennes de se

prémunir contre le risque de change devrait, en principe jouer comme une raison supplémentaire de consentir un tel avantage aux exportateurs, à un moment où les autorités souhaitent les encourager;

- l'attitude figée des autorités bancaires centrales est encore plus manifeste si l'on songe que les recettes d'exportations hors hydrocarbures peuvent constituer la base pour la création d'un marché secondaire des changes qui ne manquera pas de bénéficier à l'ensemble de l'économie nationale;

- la limite fixée pour la libre utilisation de leurs recettes par les exportateurs est révélatrice d'une méfiance injustifiée à leur égard, dans une conjoncture où le marché parallèle des devises reste quasiment toléré par les autorités;

- enfin, le besoin de soutenir effectivement et de promouvoir des exportations hors hydrocarbures qui stagnent depuis de très longues années est une raison largement suffisante pour accorder plus de facilités aux exportateurs, en la matière.

v)- Au-delà de toutes les insuffisances soulevées ci-dessus, il reste effectif que le problème de l'encadrement financier des exportations ne se résume pas à des difficultés de procédures.

L'appui bancaire et financier au développement des exportations relève de la décision politique, notamment par un apport de ressources destiné à accompagner l'investissement personnel qui est fait par les exportateurs eux-mêmes.

De ce point de vue, il est effectif que le soutien est toujours absent. Les exportateurs bénéficient exactement du même régime que les importateurs, en termes de procédures bancaires. Dans une conjoncture où les marges commerciales et les volumes financiers en jeu sont, pour les banques, de loin plus intéressants à l'importation qu'à l'exportation, on comprend leur manque d'empressement dans le traitement des opérations d'exportation.

Bien entendu, le problème est, à cet égard, plutôt celui d'une politique de soutien adaptée que celui de textes réglementaires.

III. 3- Evaluation du dispositif de garantie des crédits à l'exportation

La loi n° 96-06 du 10.01.1996 définit les modalités générales d'organisation du système des assurances – crédit à l'exportation, les types de risques couverts et les conditions dans lesquelles les polices sont mises en œuvre et exécutées. A la suite de cette loi fut fondée la CAGEX (Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations)¹⁰.

Dans le cadre de la loi de 1996, on peut relever, notamment :

¹⁰ Sous forme de SPA (société par actions), avec un capital de 250 Millions de DA, souscrit par cinq banques publiques (BADR, BNA, BEA, CPA et BDL) et cinq compagnies publiques d'assurance (CAAR, CAAT, CCR, SAA et CNMA). Dans le Conseil d'administration, siègent, en plus d'un représentant de chacun des dix actionnaires, deux représentants désignés par l'administration.

i)- la mise en place d'une société spécialisée chargée de mettre en œuvre l'assurance-crédit à l'exportation, pour son compte, s'agissant de risques commerciaux et, pour le compte de l'Etat, s'agissant de risques politiques (article 4 de la loi) ;

ii)- les conditions précises de réalisation du risque politique comme du risque commercial. Le risque commercial vise principalement les cas de non paiement pour les contrats conclus avec des entreprises commerciales ; le risque politique, quant à lui s'applique à deux situations possibles : le non paiement d'une exportation conclue avec une administration étrangère ou les cas extraordinaires tels que guerres, catastrophes ou moratoire décidé par un Etat étranger. Dans tous les cas, le non paiement ne doit pas être lié à l'inexécution d'une disposition du contrat par l'exportateur lui même (articles 5 à 8) ;

iii)- la nécessité de couverture du risque commercial, préalablement à celle du risque politique, sauf dérogation liée notamment au cas où le contrat d'exportation est conclu avec une administration (articles 12 et 13).

Dans la pratique, trois catégories de polices d'assurance sont proposées aux exportateurs :

i)- d'une part, une police globale qui permet à l'exportateur de s'assurer contre le risque de non-paiement de sa créance, résultant de :

- faits politiques ou de catastrophes naturelles ;
- non paiement par un acheteur public étranger ;
- décision gouvernementale empêchant le paiement ou son transfert ;
- insolvabilité ou carence d'un acheteur privé.

Dans ce cas, la condition fixée pour l'exportateur est celle d'avoir à confier à CAGEX l'ensemble de son chiffre d'affaires assurable à l'exportation. La durée du crédit accordé à son partenaire ne doit pas dépasser les 180 jours.

ii)- d'autre part, une police individuelle s'appliquant, pour les mêmes risques que ci-dessus, mais limitée à une ou plusieurs opérations d'exportation, sans engagement sur le chiffre d'affaires global.

iii)- une assurance prospection, foires et expositions, destinée à encourager la recherche de marchés pour l'exportation. Cette assurance couvre, pendant une période donnée et à hauteur d'un budget prédéfini, contre le risque d'insuccès.

Dans tous les cas évoqués, l'indemnisation est conçue pour couvrir les 80% de la transaction s'il s'agit d'un risque commercial et 90% si le risque couvert est politique. La CAGEX semble avoir ouvert des lignes de crédit assurance en direction d'un certain nombre de pays ; toutefois, elles sont loin de couvrir tous les pays pour lesquels des produits algériens sont commercialisés à l'exportation.

De manière générale, la création de la CAGEX est certainement venue à point, à la demande de nombreux exportateurs, pour compléter la mise en place de tous les dispositifs institutionnels qui leur sont nécessaires pour développer et élargir les réseaux de commerce de

leurs produits, à l'étranger. A cet égard, le fait que la CAGEX soit devenue opérationnelle représente un progrès certain.

Néanmoins, si une telle institution est indispensable, elle ne peut jouer entièrement son rôle que de manière complémentaire à celle que doit obligatoirement assurer, plus en amont, le système des banques primaires en termes de financement de l'activité d'exportation. Or, il est reconnu qu'à cet égard, des insuffisances nombreuses et récurrentes sont signalées depuis longtemps et ne trouvent toujours pas les solutions idoines. L'absence de mécanismes de financement spécifiquement destinés aux exportateurs (en termes de coûts, de procédures, d'accompagnement, etc.), que ce soit au stade de leur cycle d'exploitation ou que ce soit durant la phase de réalisation de l'exportation, est une des lacunes les plus importantes.

Le fait que les crédits destinés au financement des exportations soit aligné sur celui de toutes les autres opérations de financement que réalise le secteur bancaire est un élément pénalisant pour les exportateurs dans la mesure où ces derniers doivent non seulement faire face à une concurrence accrue qui écrase leurs marges mais aussi à une aventure commerciale nouvelle pour eux et donc forcément aléatoire.

Dans ce contexte général, l'apport incontestablement positif de la mise en place d'un système d'assurance – crédit à l'exportation est, par conséquent, fortement limité.

Un autre volet du problème soulevé par cette assurance – crédit est la nécessaire mise en cohérence du dispositif ainsi mis en place avec certains volets de la réglementation bancaire et, notamment :

- celui concernant la fixation par principe du délai de rapatriement à un maximum de 120 jours, par un règlement de la Banque centrale. Cette limitation, même si elle peut, au cas par cas, faire l'objet de dérogation, restreint significativement la marge de manœuvre des banques primaires qui voudraient accompagner plus sérieusement leurs clients exportateurs, sur certains marchés ;
- en liaison directe avec cette limitation du délai de rapatriement, les banques primaires invoquent souvent comme raison de leur peu d'empressement à accompagner les efforts de leur clientèle à l'exportation, le poids du risque qui pèse sur elles du fait de la réglementation en matière de change : cette réglementation les rend expressément solidaires de leurs clients pour tout incident survenant en matière de réalisation financière de toute opération d'exportation. Elles sont, en effet, tenues « de s'assurer de la régularité des contrats de commerce extérieur au regard de la réglementation des changes et de veiller au bon déroulement des mouvements de fonds avec l'étranger auxquels ils donnent lieu ». Cette responsabilité semble tétaniser les banques primaires qui préfèrent, assez souvent, renoncer à une prise de risque qu'elles estiment trop grande pour des espoirs de gains souvent trop minimes.

Dans le même temps, les difficultés de refinancement des effets nés des opérations d'exportation auprès de la Banque centrale n'encouragent pas les banques primaires à mieux soutenir l'exportation, ce qui, pour les entreprises exportatrices, est handicapant non

seulement pour leur accès au crédit mais aussi pour la réalisation de leurs opérations à l'étranger.

III.4- L'ordonnance n°03-04 du 19.07.2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises.

Une ordonnance sur le commerce extérieur a été promulguée en date du 19 juillet 2003. Elle porte sur les « règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises ».

Il est bien entendu intéressant de disposer d'un texte de référence dans lequel est déterminé le cadre qui s'applique aux exportations et aux importations de marchandises.

III.4.1- Du point de vue des règles applicables aux exportations, dans les limites qui sont celles fixées dans cette ordonnance, il faut relever, notamment:

- la consécration du principe de liberté du commerce d'exportation, hors les restrictions concernant les opérations portant atteinte à la sécurité, à l'ordre public ou à la morale (article 2) ou celles liées à la santé, à l'environnement, à la protection de la faune ou de la flore ou à la préservation du patrimoine naturel ou culturel (article 3);
- la soumission des opérations d'exportations aux règles du contrôle des changes (article 5);
- la possibilité de soumettre à la délivrance préalable de licences par l'administration un certain nombre d'opérations d'exportations, en liaison avec les restrictions imposées dans les articles 2 et 3 de l'ordonnance.

III.4.2- Un chapitre comprenant cinq (5) articles est consacré spécifiquement à la promotion des exportations. Il porte, notamment, sur:

- la mise en place d'un Conseil national des exportations, présidé par le chef du gouvernement (article 17). Ce conseil est chargé (article 18) de la définition d'une stratégie nationale en la matière et de la proposition de mesures pour en faciliter la mise en oeuvre;
- la création d'une agence nationale de promotion du commerce extérieur chargée, en particulier, de la gestion des instruments publics de promotion de l'exportation et de l'accompagnement des efforts des entreprises sur les marchés internationaux (articles 19 et 20);
- la possibilité est ouverte à cette agence de créer des bureaux d'expansion commerciale à l'étranger (article 21).

III.4.3- Ainsi que l'on peut le comprendre, cette ordonnance, qui fixe les règles applicables à l'importation et à l'exportation, semble avoir pour objet essentiel de garantir la mise en conformité de la législation nationale en matière de commerce extérieur avec les règles de

l'OMC. Les références aux règles de l'OMC sont sous jacentes dans l'essentiel des dispositions de l'ordonnance. Ainsi, en matière d'exportations, on notera que les restrictions auxquelles il est fait référence sont très exactement celles qui sont établies par les dispositions du GATT (articles 20 et 21 de cet accord général de l'OMC);

III.4.4- Aucune référence, en revanche, n'est faite quant à la possibilité de subventions à l'exportation, ce qui, pourtant, est bel et bien reconnu dans un certain nombre de cas. Ce silence concerne, du reste, jusque et y compris les dispositifs actuellement existants en matière de soutien à l'exportation.

Ainsi, les dispositions légales concernant, notamment, le fonds spécial de soutien aux exportations ou certains articles du code des impôts (exonération de TVA, exonération de l'IBS au titre des opérations d'exportation) ne sont même pas mentionnées dans les visas de l'ordonnance.

Il en va de même, très curieusement, du Code des douanes, qui n'est pas visé dans cette ordonnance, alors qu'un certain nombre de dispositions (sur les régimes économiques, en particulier) sont d'une importance majeure pour les exportateurs.

III.4.5- La mise en place d'un Conseil national à très haut niveau, comme celle d'une agence spécialisée, est destinée à mieux inscrire la question de l'exportation dans le cadre des préoccupations gouvernementales. L'analyse implicite serait donc que cette question n'a pas été reconnue comme une priorité nationale, jusque-là, témoin le souci maintenant exprimé de définir une stratégie nationale de développement des exportations.

C'est la même analyse qui prédomine dans la possibilité qui est ouverte à l'agence de promotion du commerce extérieur de se doter de bureaux de représentation et d'expansion commerciale à l'étranger.

Les deux propositions ainsi avancées ne manquent certes pas d'intérêt. Toutefois, s'agissant de mesures institutionnelles, il est difficile d'en apprécier la pertinence: il conviendra d'attendre, dans la pratique, ce que leur mise en œuvre pourra apporter concrètement aux exportateurs.

III.5- Evaluation de l'ordonnance relative aux zones franches du point de vue de la promotion de l'exportation.

Une des voies les plus souvent utilisées, dans de nombreux pays, pour promouvoir les activités tournées vers l'exportation est celle de la mise en place de zones franches industrielles. C'est le cas, en Algérie, où une telle législation a été développée, d'abord dans le cadre du code des investissements de 1993. Ce dispositif n'ayant pas donné de résultats probants, il a été revu en profondeur à travers une récente ordonnance promulguée en date du 19 juillet 2003.

III.5.1- Le principe qui sert de base à ces zones franches industrielles, est celui du recours à quatre types de leviers incitatifs:

- un levier fiscal, dans la mesure où toutes les activités se déroulant au sein de la zone

franche sont exonérées de la quasi-totalité des impôts qui sont dus sur le reste du territoire. Ainsi, la nouvelle ordonnance prévoit-elle l'exonération de tous impôts à caractère fiscal, parafiscal ou douanier autres que ceux concernant les véhicules de tourisme et les cotisations à la sécurité sociale (article 11);

- un levier relatif au régime en matière d'emploi puisque non seulement les législations applicables aux relations de travail sont soumises au régime de la convention librement négociée entre employeur et employé (article 20 de l'ordonnance), mais aussi du point de vue de la liberté du recours au personnel étranger (article 19);
- un levier relatif à la réglementation des changes dans la mesure où un régime spécifique y est expressément prévu (article 14). S'agissant des investissements en capital, les non-résidents comme les résidents peuvent intervenir en zone franche (article 12 et 13);
- un levier commercial, enfin, dans la mesure où l'investisseur en zone franche est autorisé à vendre une part de sa production sur le marché national: celle-ci, qui était limitée dans l'ancienne législation à 20%, a été portée, dans la nouvelle ordonnance, à 50% du chiffre d'affaires du projet. Ce qui implique que les 50% restants doivent obligatoirement être exportés.

III.5.2- Le recours à ces différents leviers vise à créer une forte incitation, de nature à drainer vers le marché national des ressources en devises par l'accroissement des investissements étrangers directs, d'une part, et d'autre part, à stimuler les activités tournées vers l'exportation.

La nouvelle ordonnance relative aux zones franches a donné lieu à un élargissement très conséquent des avantages accordés aux promoteurs de projets en zone franche (ouverture aux résidents; grandes facilités en matière d'implantation, y compris dans le domaine foncier privé; avantages en matière d'emploi; recours plus large au marché local; etc.).

Les avantages ainsi accordés visent, en tout premier lieu, à tirer la leçon de l'échec complet de la législation antérieure qui n'a donné lieu à aucun projet concret, y compris au niveau de la zone franche envisagée à Bellara, un projet dont les autorités ont, pourtant, elles-mêmes assuré la promotion.

III.5.3- Quelle sera, dans la pratique, la capacité attractive, pour les investisseurs nationaux ou étrangers, du nouveau cadre législatif ainsi aménagé par la nouvelle ordonnance ?

Il est encore difficile de se prononcer, à ce stade, l'ordonnance venant juste d'être promulguée. De nombreuses questions restent posées dans la pratique, que des textes ultérieurs devront préciser. Il en va ainsi, en particulier, des précisions liées:

- aux conditions de financement d'investissements en zones franches, par les résidents, y compris celles liées au transfert des revenus du capital investi;
- aux conditions éventuelles de rapatriement des revenus de l'exportation par les résidents;

- au contrôle des activités exercées au sein des zones franches;
- aux conditions d'emploi des étrangers au sein des zones franches.

Il sera nécessaire d'attendre ces précisions pour pouvoir mesurer l'intérêt économique du dispositif envisagé, notamment pour les futurs exportateurs à partir des zones franches. Bien entendu, il faudra regarder, dans la pratique, quel intérêt sera suscité effectivement chez les promoteurs par ce nouveau texte et jusqu'à quel point la mise en place de zones franche sera effectivement stimulée.

Il faudra, alors, s'interroger sur l'impact que les nouveaux projets exerceront sur les exportations en cours dans le contexte économique actuel. Ces dernières ne risqueront-elles pas de pâtir d'un régime nouveau dont les avantages seraient nettement plus importants que celui dont elles bénéficient aujourd'hui ? Il faudra attendre les suites concrètes pour évaluer tous ces aspects importants.

III.6- Evaluation des contraintes imposées par l'adhésion à l'OMC et la mise en œuvre de l'accord d'association avec l'Union européenne

Dans une certaine mesure, c'est par cette section qu'aurait dû commencer ce travail parce que la contrainte juridique introduite par la réglementation OMC, introduite au chapitre précédent, et l'accord d'association vont constituer pour l'avenir une des matrices dans laquelle vont se mouler les législations et les réglementations relatives au commerce. Il est clair toutefois qu'un travail de recensement des incohérences et des lacunes dans la législation et la réglementation algérienne dans cette perspective dépasse de loin le délai de 35 jours imparti pour la présente étude. Dans la présente section nous voulons surtout réitérer la nécessité d'une adaptation et d'une actualisation du corpus juridique par rapport à cette contrainte et notamment le fonds de soutien et les divers appuis étatiques aux exportations qui devront nécessairement s'inscrire dans la réglementation OMC et notamment l'accord sur les subventions et les mesures compensatoires.

Nous voudrions aussi mettre en relief le fait que l'accord d'association, bien que s'intégrant largement dans la matrice des accords OMC, contient des engagements plus importants. Il contient aussi des opportunités, à l'instar de l'accord de coopération de 1976, qui gagneraient sans doute à être plus connues des exportateurs.

Parmi ces opportunités, il y a évidemment le fait que les produits industriels algériens, hormis ceux des industries agroalimentaires (IAA) et du textile, peuvent entrer en franchise de douane sur le territoire européen. Pour les IAA cette franchise n'existe qu'à hauteur de l'élément industriel. Pour les produits agricoles l'Algérie dispose d'importants contingents tarifaires qu'à notre connaissance elle n'a jamais saturé. Une autre opportunité est constituée par les possibilités de cumul de l'origine avec les pays maghrébins. Ces différentes possibilités d'accès au marché européen pourraient être mises à profit par les exportateurs pour nouer des liens de partenariat de production avec des entreprises de pays ayant un accès plus restreint au marché européen.

Un certain nombre d'articles de l'accord vont par contre bien au delà des réglementations OMC, en particulier sur la concurrence, les droits de la propriété intellectuelle, industrielle et

commerciale, le droit d'établissement, les marchés publics, la normalisation, l'évaluation de la conformité et le contrôle de qualité, les procédures douanières etc. Dans nombre de ces domaines l'objectif à plus ou moins long terme est de se rapprocher des standards de l'Union européenne, éventuellement avec une assistance technique de sa part. De manière plus générale, l'article 56 de l'accord stipule que « la coopération aura pour objectif le rapprochement de la législation de l'Algérie à la législation de la communauté dans les domaines couverts par le présent accord ».

CHAPITRE IV : ANALYSE DES DISPOSITIFS ET ORGANISMES D'APPUI DE PROMOTION ET AUTRES INTERVENANTS EXISTANTS DANS LE PROCESSUS D'EXPORTATION

IV. 1- L'insertion institutionnelle de la politique commerciale.

Il est important d'abord de situer comment s'insère institutionnellement la politique de promotion des exportations hors hydrocarbures. Cette question apparaît de manière implicite ou explicite dans les propos des exportateurs.

L'administration chargée des exportations hors hydrocarbures est le ministère du commerce.

Il faut noter qu'y compris pour ce qui touche directement au commerce extérieur, le ministère partage ses prérogatives avec au moins trois autres puissants ministères: les mines et l'énergie pour ce qui est des exportations d'hydrocarbures, les finances pour tout ce qui est fiscalité et administration douanière et enfin le ministère des affaires étrangères pour tout ce qui relève des conventions et accords internationaux et des services administratifs à l'étrangers. Enfin, dans la mesure où les produits effectivement exportés relèvent d'autres secteurs (agriculture, produits industriels, services), les ministères concernés participent dans une certaine mesure à la définition de la politique d'exportation hors hydrocarbures et à sa mise en œuvre. Ceci fait apparaître que la conception et l'exécution d'une politique d'exportation requiert un important effort de coordination intersectorielle. De nombreuses indications montrent que cet effort de coordination intersectorielle n'est pas systématique. A titre d'exemple, les négociations pour la conclusion de l'accord d'association avec l'Union européenne ont été sous la responsabilité du ministère des affaires étrangères alors que les questions commerciales constituaient un pilier central de cet accord. Il aurait été logique que le ministère du commerce soit leader dans cette négociations tout au moins pour les aspects commerciaux. Cela était d'autant plus logique que nombre des questions commerciales abordées dans l'accord d'association avaient déjà fait l'objet de préparation par le ministère du commerce dans le cadre des négociations d'adhésion à l'OMC, négociations qui sont sous la responsabilité du ministère du commerce. Ce manque de coordination étroite entre ministères était apparu aussi lors de la préparation de la réforme tarifaire de 2000, prise en charge par le ministère des finances, avec l'aide du FMI, alors que techniquement le ministère du commerce apparaissait plus outillé. Cela contribue d'ailleurs à expliquer un certain nombre de rectifications qui ont été apportées par la suite au tarif¹¹. Autre problème de coordination enfin : celui de l'investissement direct. En effet, l'investissement direct étranger fait partie d'un des modes d'importation de services, plus précisément du mode 3 (présence commerciale). La définition des modalités de l'investissement direct, au moins pour les services, fait donc pleinement partie de la politique commerciale et il aurait donc été naturel d'associer le ministère du commerce pour définir précisément les modalités de la présence commerciale dans les services de manière à en faire un outil de négociation avec les partenaires commerciaux pour pouvoir accéder à leur marché pour nos exportateurs de services.

¹¹ Ces rectifications posent par ailleurs problèmes dans le cadre de la mise en œuvre de l'accord d'association dans la mesure où le tarif de référence de cet accord est celui de 2000. Elles ne pourront donc pas être prise en compte lors de la mise en œuvre de l'accord.

S'agissant du poids politique du ministère, il est assez illustratif de signaler que le dispositif d'appui aux exportations hors hydrocarbures initié en 1996, l'a été beaucoup plus à l'initiative du premier ministre que du ministère du commerce lui-même, et que pour l'essentiel ce dispositif n'a pas beaucoup changé parce que les changements qu'il appelait procèdent beaucoup plus d'une gestion courante du dispositif, gestion qui relève des prérogatives du ministère du commerce, que d'une impulsion plus importante à un niveau plus élevé. On en donnera des exemples ci dessous.

Indépendamment même des problèmes de coordination intersectorielle qu'on vient de poser, les structures du ministère du commerce chargées du commerce extérieur apparaissent atrophiées. Cet atrophie apparaît plus encore à la lumière des tâches qui les attendent dans la perspective de l'adhésion à l'OMC et de la mise en œuvre des différents accords multilatéraux ainsi que de celle de la mise en œuvre de l'accord d'association avec l'Union européenne.

Le ministère du commerce comprend une direction générale du commerce extérieur, en charge de la question des exportations. Ses autres directions générales traitent aussi des questions d'exportation mais de manière indirecte.

La direction générale du commerce extérieur apparaît comme une structure relativement légère et dotée de très peu de moyens. On peut dire en fait que pour tout ce qui est relatif à l'analyse des échanges et à la conception de la politique commerciale, cette direction est complètement démunie. En outre, après l'adhésion de l'Algérie à l'OMC cette direction deviendra l'interlocuteur privilégié des partenaires extérieurs pour tout ce qui a trait au respect des accords de l'OMC ou de l'accord d'association avec l'U.E, ce qui veut dire qu'elle devrait avoir une capacité de réponse rapide à des sollicitations touchant à différents domaines et que parallèlement, elle devrait prendre en charge de manière efficace la défense des intérêts des exportateurs algériens dans le cadre juridique et réglementaire défini par ces accords.

Dans tous les pays, y compris ceux d'un niveau de développement similaire à celui de l'Algérie, l'administration chargée du commerce extérieur et spécialement des exportations a un poids politique et une capacité autrement plus importants.

La mission du ministère du commerce est normalement complétée par celle du ministère des affaires étrangères à travers ses missions diplomatiques à l'étranger. Celles – ci devraient comprendre des services économiques chargés principalement de l'information, de la prospection et de l'établissement et de la facilitation des contacts avec les marchés potentiels. Toutes les ambassades algériennes à l'étranger devraient ainsi comprendre des missions économiques et financières qui pourraient informer les exportateurs sur les marchés, les opportunités, les réglementations du commerce et faciliter les contacts et les déplacements. De nombreuses ambassades étrangères possèdent ainsi des missions économiques et financières à Alger qui fonctionnent comme de véritables bureaux d'études de marchés et qui en ont les capacités. Cette dimension de notre diplomatie a été complètement occultée jusqu'ici.

De nombreuses autres actions devraient venir conforter l'action de ce ministère avec l'encouragement de la création d'associations d'amitiés avec le maximum de pays, des chambres de commerce mixtes, des séjours réguliers de délégations d'hommes d'affaires, des journées commerciales et/ou culturelles, des journées d'informations etc. C'est seulement par ce type d'actions, en s'inscrivant dans la durée, qu'il sera possible d'accumuler en terme de

connaissances des marchés et de leur environnement et de densifier les relations avec les pays étrangers de manière à être informé et saisir les opportunités de marché qui s'offrent. Malheureusement on ne peut que faire le constat de l'absence de cette dimension dans l'action des services du ministère des affaires étrangères qui s'est quasi exclusivement restreint aux affaires diplomatiques et consulaires.

Ce constat établi, voyons maintenant comment fonctionnent concrètement les organismes d'appui et le dispositif de soutien aux exportations hors hydrocarbures.

Les organismes d'appui proprement dits (PROMEX, CAGEX, ANDI, CACI et autres chambres de commerce, SAFEX, sections commerciales des ambassades, un certain nombre d'autres administrations...) interviennent à côté d'organismes ou fournisseurs divers de services tels que la douane, l'administration fiscale, les ports, les entreprises de transports, les banques, les assurances ou autres fournisseurs de services intervenant dans le processus habituel des échanges. Il est évidemment impossible de recenser les forces et faiblesses de ces organismes dans les délais impartis à cette étude. La démarche que nous proposons est d'exploiter les résultats d'un certain nombre d'études et diagnostics faits récemment sur un certain nombre d'entre eux (douanes, administration fiscale, banques, ports...) ainsi que les réponses fournies dans les enquêtes auprès des entreprises sur les services fournis par les organismes d'appui¹² afin d'en établir une synthèse et les compléter en cas de changements récents. Nous commencerons d'abord par les organismes d'appui proprement dits.

IV.2- Les organismes d'appui et le fonds de soutien.

Comme on l'a retracé au chapitre précédent, dans la section qui y est consacrée, la politique actuelle de promotion des exportations hors hydrocarbures a été initiée en 1996, époque où cette question a bénéficié d'une grande attention de la part des pouvoirs publics¹³. C'est cette année – là que fut mis en place pour l'essentiel le dispositif actuel de promotion des exportations hors hydrocarbures. La réglementation ou les institutions mises en place en 1996 venaient combler un vide dans un système de promotion des exportations qui se limitait auparavant à l'aspect information ou mise en relation pris théoriquement en charge par la SAFEX et la CACI ainsi qu'à la mesure permettant aux exportateurs de biens et services de garder 50% du montant de leurs recettes d'exportation en devises, cette dernière mesure constituant une évolution de l'ancien système (AMPEX).

A proprement parler, on ne peut véritablement recenser comme organismes d'appui aux exportations hors hydrocarbures que le PROMEX et la CAGEX. La SAFEX ne peut être comptée dans cette liste que dans la mesure où ses activités se sont élargies à la promotion des exportations alors qu'originellement cela n'était pas le cas. La CACI a un double rôle concernant les exportations. Celui très officiel concernant la délivrance du certificat d'origine pour les exportations d'une part, on y reviendra plus loin, et celui qu'elle joue, à l'instar de toute chambre de commerce ou d'association professionnelle, de fournir un certain nombre de services à ses adhérents et notamment des services d'appui à l'exportation.

¹² Il y a notamment les deux enquêtes auprès des entreprises réalisées par la banque mondiale (celle de 1998 a été confiée à ECOtechnics et celle de 2002 au CENEAP), l'étude réalisée par Price Waterhouse sur le parcours de l'investisseur, les études sur les investissements étrangers (Banque Mondiale et Commission européenne) etc...

¹³ Deux examens de la question en conseil des ministres (Mars et juillet) et trois réunions du comité permanent de suivi des exportations hors hydrocarbures.

Le décret de création de l'office de promotion des exportations (Décret exécutif n° 96 - 234) date du 1^{er} octobre 1996. Sa création effective remonte aussi à la même date. C'est la même année qu'a été créée la CAGEX, compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations, par l'ordonnance n° 96 - 06 du 10 janvier 1996. Le décret exécutif n° 96 - 235 du 2 juillet 1996 en a fixé les règles de fonctionnement. C'est aussi en 1996 qu'a été mis en place le FSPE, fonds spécial de promotion des exportations, par la loi de finances de cette même année (article 129), complétée par le décret exécutif n° 96 - 205 qui en a fixé les modalités de fonctionnement¹⁴. L'élargissement des postes de dépenses de ce fonds a été édicté dans la loi des finances pour 1997. La loi de finances de 1996 a aussi mis en place des incitations fiscales au profit des exportateurs (IBS, VF, TAP, TVA). L'utilisation des régimes de facilitation douanière a aussi été considérablement assouplie par la version de 1998 du code des douanes. Le 27 juillet 1996, le gouvernement avait adopté un dispositif de 15 mesures de soutien aux exportations. Ces mesures sur lesquelles on reviendra plus loin n'ont pas toutes été mises en œuvre.

IV. 2. 1- P r o m e x.

Créé en 1996, PROMEX s'est vu fixé des missions d'information, de conseil et de soutien à apporter aux exportateurs. Sur le papier l'explicitation de ces missions aboutit à une liste impressionnante¹⁵ de tâches pour lesquelles il faut un personnel spécialisé de haut niveau. En fait, dès le départ PROMEX va être confronté au problème de son statut d'EPA qui le limite dans ses actes et sa politique salariale pour attirer le personnel adéquat. Il y a lieu de noter que ce statut était apparu dès le départ comme constituant un handicap à l'expansion et à l'efficacité de l'action de l'office, car il maintient celui-ci dans une situation de sous-

¹⁴ L'instruction comptable a été mise en place par les services du trésor le 25 Août 1996

¹⁵

Vues par PROMEX ces tâches sont ainsi identifiées :

- assurer la vulgarisation et la disponibilité d'informations commerciales, économiques, réglementaires et techniques nécessaires à la conduite des opérations de commerce extérieur
- assister les opérateurs économiques algériens dans la promotion et le placement de leurs produits sur les marchés extérieurs
- identifier des débouchés à l'export et diffuser les opportunités d'exportation et de partenariat, notamment sur les réseaux spécialisés d'informations commerciales (Internet, GTPN, IATIN...).
- Constituer et gérer un réseau d'informations commerciales et de base de données au service des intervenants du commerce extérieur et destinées également à recenser les exportateurs, leurs capacités d'exportation ainsi que leurs contraintes
- Orienter et informer les exportateurs dans le cadre d'une cellule d'écoute
- Accompagner et apporter l'assistance et le conseil aux exportateurs à l'occasion de leurs participation aux foires et expositions organisées à l'étranger à travers notamment des réunions préparatoires, une mise à disposition de dossiers d'informations pratiques sur le pays où se déroule la foire la manifestation, un accompagnement et un soutien des entreprises participantes lors des foires, une animation du guichet unique(?) ainsi que des réunions bilan sur la participation algérienne
- Mettre à la disposition des usagers du commerce extérieur un fonds documentaire en matière de commerce international

D'autres actions menées par l'office concernent la mise en place d'un réseau national d'informations et la sensibilisation des opérateurs économiques et, notamment des exportateurs, aux financements offerts par la BID ou encore à leur enregistrement en tant que fournisseurs de produits algériens au niveau de différents fichiers étrangers (fichier des nations unies, fichier BPCC (Canada), IIA (Inde), SIPPO (Suisse)...

(Source : Saadi Saad, le dispositif d'encadrement et de soutien des exportations hors hydrocarbures, Communication à la journée d'étude organisée par l'USEA sur les exportations hors hydrocarbures en Juin 2003)

classification en matière de rémunération, le confinant ainsi dans des limites très contraignantes en ce qui concerne le recrutement de son personnel et le développement de ses moyens organisationnels d'une façon générale.

Formellement, les missions du PROMEX apparaissent ainsi d'une extrême importance, ayant pour rôle, notamment, d'assister les exportateurs dans de nombreux domaines: observation des marchés extérieurs en vue d'identifier les débouchés et de faciliter le placement de produits algériens sur ces marchés à travers la diffusion des opportunités commerciales et de l'information pertinente concernant ces marchés; conception et réalisation de services à offrir aux exportateurs pour les assister et les guider dans l'exécution de leurs opérations; constitution et gestion d'un réseau d'informations commerciales destinées aux exportateurs; réalisation d'études prospectives dans le domaine du commerce international; organisation de relations de coopération avec des organismes étrangers similaires; mobilisation de l'assistance technique nécessaire, etc...

Dans la réalité de la mise en oeuvre de ces missions, l'office ne semble pas néanmoins disposer des moyens organisationnels adéquats pour constituer véritablement le centre focal qu'il doit être en matière d'information et de soutien aux exportateurs et pour devenir ainsi le partenaire incontournable et efficace des entreprises et l'instrument indispensable des pouvoirs publics pour la mise en oeuvre de la politique de développement des exportations.

Dans les faits, ses réalisations peuvent donc paraître maigres après près de sept ans d'existence. Ce maigre bilan se retrouve dans les appréciations des exportateurs sur les services de PROMEX.

Au-delà des jugements expéditifs et sans appel sur le caractère inopérant de cette institution, les opérateurs estiment que PROMEX ne remplit pas sa mission en terme d'information (généralement dépassée et n'est pas mise à la disposition de l'opérateur au moment opportun). Il y a une bonne volonté de l'encadrement mais des insuffisances concernant l'envoi de revues et d'informations sur les marchés extérieurs, sur la concurrence et sur la législation régissant le commerce extérieur des autres pays en même temps qu'une absence d'actualisation de l'information. Un opérateur a par exemple souligné que PROMEX a été incapable de lui répondre sur la législation du commerce extérieur en Ukraine. Les opérateurs soulignent aussi les faiblesses en termes d'études. L'action de PROMEX est limitée et insuffisante en terme de conseil et d'information sur la clientèle. De manière globale, les opérateurs sont insatisfaits de PROMEX en terme de soutien à la prospection (informations économiques et réglementaires, études, conseil, opportunités d'affaires). Ils estiment aussi que l'office devrait se rapprocher plus des exportateurs et avoir une politique de communication plus dynamique et plus agressive et qu'il devrait organiser des manifestations pour encourager les exportations. L'annuaire des exportateurs gagnerait à être beaucoup plus informatif et actualisé. L'organisation n'est pas fluide en terme d'accueil.

Depuis quelques mois PROMEX a pris en main le traitement des dossiers soumis au bénéfice des aides du FSPE, précédemment gérées par le ministère du commerce. Le traitement de ces dossiers souffrait d'importants retards auparavant. Les jugements sur la situation actuelle sont partagés. Pour certains il y a eu une amélioration alors que pour d'autres, si le traitement a été décentralisé, la décision continue à relever du ministère, ce qui laisse la situation inchangée.

La conscience des limites liées au statut de PROMEX s'était faite jour très tôt, mais ce n'est qu'en cette fin d'année 2003 qu'elles ont trouvé une réponse. La solution préconisée est de transformer PROMEX en agence avec de très larges prérogatives. C'est ce qui semble préconisé avec l'ordonnance n° 03-04 du 19. 07. 03 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation de marchandises. C'est ainsi qu'est proposée dans cette ordonnance la création d'une agence nationale de promotion du commerce extérieur chargée en particulier de la gestion des instruments publics de promotion de l'exportation et de l'accompagnement des efforts des entreprises sur les marchés internationaux. Cette agence aura aussi la possibilité de créer à l'étranger des bureaux d'expansion commerciale. L'ordonnance a aussi prévu la mise en place d'un conseil national des exportations présidé par le chef du gouvernement. Ce conseil est chargé de la définition d'une stratégie nationale en la matière et de la proposition de mesures pour en faciliter la mise en œuvre.

IV.2.2- C a g e x.

Les limites inhérentes au système d'assurance crédit à l'exportation ont été évaluées au chapitre précédent, notamment pour ce qui est des limites du système de financement des exportations lui – même. La CAGEX est en effet un organisme de garantie des crédits à l'exportation. Il ne se substitue pas au système financier.

Au-delà de ces limites, il faut néanmoins souligner des faiblesses propres à la CAGEX elle même, et en premier lieu le coût très élevé de l'assurance et ceci de l'avis de pratiquement l'ensemble des exportateurs. La deuxième limite est qu'elle ne joue pratiquement aucun rôle de conseil. La troisième limite enfin est que l'efficacité d'un organisme d'assurance crédit ne peut véritablement être jugée que lorsque le risque se concrétise. De ce point de vue, quelques cas semblent indiquer que les exportateurs ont du mal à rentrer dans leurs droits.

Il faut signaler enfin, sans pour autant que ceci puisse être imputé à une défaillance de la CAGEX, que nombre d'exportateurs ne recourent pas à ses services du fait qu'ils jugent, à tort ou à raison, que leurs opérations d'exportations ne sont pas suffisamment importantes en montant pour recourir à la CAGEX.

IV.2.3- Le Fonds spécial pour la promotion des exportations (FSPE).

Dans la pratique, l'accès aux ressources du fonds pour les exportateurs obéit aux règles essentielles suivantes:

- l'accès des exportateurs au financement du fonds spécial se fait selon deux canaux différents: directement sur la base d'une demande présentée au service compétent du ministère du commerce, comme c'est le cas notamment pour le bénéfice de la subvention sur les coûts de transport international; ou de manière indirecte, en bénéficiant d'un service subventionné, comme c'est le plus souvent le cas pour la participation aux manifestations à l'étranger organisées par la SAFEX;
- l'accès n'est pas automatique. Il passe par un accord préalable donné par une commission interministérielle spécialisée, sous l'autorité du ministre du commerce, qui statue sur les dossiers qui lui sont soumis. Les décisions qui sont rendues par cette commission sont prises

non seulement en fonction de la régularité attestée des dépenses sollicitées par rapport à la loi, mais également en fonction du montant sollicité et du niveau des ressources disponibles. La quotité de la subvention à accorder n'est pas déterminée sur une base légale ou réglementaire. Elle est déterminée au cas par cas et peut, en principe, couvrir y compris jusqu'aux 100 % du coût pris en charge;

- un barème des remboursements a pu, néanmoins, être affiché au cours des dernières années. Il prévoit, pour les participations aux foires, un remboursement à hauteur de 50% dans le cas d'une initiative individuelle et de 80% pour les manifestations du programme officiel. Dans le cas des coûts de transport international, le taux normal de remboursement est de 50%; il peut passer à 80% pour certains produits ou dans le cas de certaines destinations (sans que cela soit déterminé de manière précise). Pour les dattes, le taux normal est de 80%, avec en plus une prime de valorisation de 5DA/Kg de produit exporté, sous forme de conditionnement en ravier de 1Kg et plus;

- le paiement effectif se fait, dans tous les cas, à travers le remboursement de frais déjà engagés. Dans la pratique, l'exportateur obtient d'abord l'accord de principe, engage lui-même son opération d'exportation sur ses propres fonds et sollicite le remboursement sur la base de justificatifs attestant de la réalisation effective de cette même exportation. Les retards mis à recouvrer les fonds ainsi engagés et à accéder effectivement aux remboursements du fonds spécial figurent parmi les doléances les plus souvent exprimées par les exportateurs;

- par ailleurs, il faut noter que, sur l'ensemble des rubriques prévues, seules deux ont pu être effectivement mises en œuvre. Il s'agit de la participation aux foires et expositions à l'étranger ainsi que du coût de transport international. La faible expertise disponible dans l'administration, de même que l'inexpérience de nombreux exportateurs sont parmi les raisons les plus souvent invoquées pour justifier cette situation.

Le premier élément d'évaluation de l'action du fonds est, à l'évidence, celui de la mesure de l'efficacité qu'elle a pu exercer en termes de développement effectif des flux d'exportations hors hydrocarbures. A cet égard, il y a lieu de considérer les éléments suivants:

- Il n'est pas évident de pouvoir mesurer, en l'absence de données chiffrées et détaillées, l'impact de la mise en place du fonds spécial sur l'enclenchement d'une dynamique nouvelle de développement des exportations hors hydrocarbures. La lenteur dans la mise en place effective du dispositif de soutien et aussi probablement dans la montée en cadence des consommations de crédits, entre 1997 et 2002, ne permet pas encore de disposer d'une distance suffisante pour prendre la mesure de l'efficacité du dispositif mis en place. Il serait sans doute opportun de pouvoir établir l'état des ressources et des dépenses annuelles du fonds ainsi que les éventuelles corrélations entre les consommations de subventions par exportateur et la mise en place de flux réguliers d'exportations par produit ou par destination. Il n'est pas douteux que cette corrélation existe dans les faits quand on sait que les dépenses du fonds spécial sont consacrées dans une proportion de 70% aux subventions des coûts de transport international (dans ce cas, il faut en effet rappeler que le paiement de la subvention est conditionné par la réalisation effective et prouvée de l'exportation envisagée). En tout état de cause, une étude plus détaillée à ce sujet serait très certainement utile et instructive.

- d'autre part, il serait aussi utile de vérifier si les ressources ont connu, comme on pourrait s'y attendre une diminution marquée, en particulier depuis la réforme introduite au cours de l'année 2001, qui a vu la suppression de la TSA et, en conséquence, la disparition des 10% de ressources correspondantes qui devaient revenir au fonds.

Si, parallèlement, les dépenses connaissent une tendance inverse avec une croissance du niveau de consommation au cours des années 2001 à 2003, il faut sans doute s'attendre à ce que le fonctionnement du fonds connaisse quelques problèmes à la fin 2003, pour peu que les apports de ressources ne soient pas renouvelés, à hauteur des consommations sollicitées¹⁶.

La question du financement du fonds (avec le risque évident d'une rupture des paiements) demeure ainsi tout à fait ouverte.

Il semble bien, à considérer l'évolution qu'a pu traverser la gestion de ce fonds spécial depuis sa création à ce jour, que l'opportunité du dispositif mis en place est loin de faire l'unanimité.

Une forme de méfiance vis à vis de ce mécanisme de soutien aux exportations paraît se développer sous l'impulsion d'un certain nombre d'éléments parmi lesquels on peut noter:

- l'absence de bilans détaillés et précis qui permettent d'évaluer en permanence le degré d'efficacité des dépenses consenties, fait perdre de vue l'objectif initial. Faute d'une corrélation claire et concrète entre croissance des subventions et croissance des exportations hors hydrocarbures, la crainte des gaspillages prend le dessus, naturellement;

- l'intention exprimée par les autorités d'aller rapidement vers une entrée dans l'OMC les a peut être amenées à penser que ce mécanisme de subventions n'a pas d'avenir, tel qu'organisé actuellement. Le tarissement des ressources serait, dans un tel cas, une forme de préparation à la disparition graduelle de ce fonds spécial. Dans la réalité, si le mécanisme demande inévitablement à être revu et restructuré, il reste que les exportateurs algériens (au même titre que leurs homologues dans tous les pays partenaires) auront toujours besoin d'une forme de soutien que les autorités devront continuer à leur apporter, même si le mode de subvention doit, quant à lui, évoluer. Par ailleurs, il serait raisonnable de ne renoncer à ce mécanisme qu'une fois l'accession officialisée. Enfin, l'attitude la plus rationnelle serait de s'interroger sur les formes nouvelles que devra prendre le soutien aux exportations, à l'ombre des accords commerciaux multilatéraux administrés par l'OMC.

En définitive, on peut considérer que ce mécanisme de subvention aux exportations hors hydrocarbures, via le fonds spécial actuel, est à la croisée des chemins. S'il est manifeste qu'il devra évoluer à la lumière de contraintes tant internes qu'externes, il serait en revanche très préjudiciable de l'abandonner purement et simplement.

IV.2.4- CACI et SAFEX

La CACI et la SAFEX héritent toutes les deux d'une ambiguïté liée à leurs rôles respectifs et à leur fonctionnement dans le passé, ambiguïté que les pouvoirs publics continuent d'ailleurs d'entretenir. Le rôle de la CACI apparaît en effet actuellement un peu hybride entre celui

¹⁶ Il faut noter en effet que depuis 2002, le fonds spécial n'est plus alimenté puisque après la suppression de la TSA dont 10% des recettes étaient reversées au FSPE, aucun texte n'est venu fixer la quotité de la TIC devant alimenter le FSPE.

d'une association d'entreprises ou d'entrepreneurs fonctionnant sur les cotisations de ces derniers avec des administrateurs élus et celui d'une administration avec la nomination d'un directeur général par les pouvoirs publics et certaines fonctions d'administration (établissement des certificats d'origine, établissement du programme officiel des foires, réception des délégations officielles etc.). Dans une certaine mesure, les chambres de commerce et d'industrie régionales et les chambres d'agriculture pâtissent du même défaut. Ceci a pour effet d'introduire une inertie certaine dans leur déploiement et leurs programmes d'activité. Il n'est pas étonnant dès lors que de nombreuses initiatives se font jour pour créer des associations similaires à ce que devraient être normalement les chambres de commerce ou d'agriculture. Le même phénomène se constate d'ailleurs concernant les chambres de commerce mixtes. Les créations de chambre de commerce mixtes relèvent en effet beaucoup plus de l'initiative privée que des chambres de commerce officielles. Ceci a conduit à une forme de désaffection des exportateurs par rapport à la CACI qui n'est visitée, généralement que pour sa documentation, pour le catalogue des foires officielles, ou le cas échéant pour le certificat d'origine. Les opérateurs relèvent par contre l'absence de toute valeur ajoutée pour les exportations (prospection, information etc.).

La SAFEX pâtit aussi du même problème. Il faut d'abord signaler que par le passé, on a essayé de lui faire assumer des fonctions de certification, ce pourquoi elle n'était nullement préparée d'ailleurs. Mais plus que cela encore le fait de lier le bénéfice des frais de prospection à l'étranger par le biais des foires et des expositions à leur prise en charge par la SAFEX, à travers la notion de « foires officielles », confère à la SAFEX une forme de monopole. Ceci ne prêterait pas beaucoup à conséquence si la SAFEX était véritablement spécialisée dans ce genre d'événement. Or, dans le cas d'espèces, on a glissé trop facilement du métier de base de la SAFEX, qui est la location d'espaces d'exposition sur un site bien déterminé à Alger, à l'organisation de la participation des entreprises algériennes à des foires ou des expositions à l'étranger, ou à l'organisation de foires ou d'expositions algériennes à l'étranger. Ceci nécessite un autre savoir – faire que n'a pas nécessairement la SAFEX. Il n'est pas étonnant alors que les entretiens avec les exportateurs fassent ressortir une importante frustration relativement aux services de la SAFEX.

Cet organisme fait ainsi l'unanimité contre lui. Les opérateurs trouvent ses coûts très élevés et non transparents et son service médiocre, mais y ont recours parce que c'est un passage obligé. Le mot d'un opérateur est particulièrement significatif : « C'est plus un agent immobilier qui gère des stands anciens et non adaptés. Il organise des manifestations moroses dans une ambiance morose avec des aménagements des stands inadaptés et non étudiés pour l'événement. L'entreprise ne reçoit aucune information de la part de SAFEX. Il y a à leur niveau un groupe de personnes dynamiques et volontaires qui prend les contacts, prépare les foires, prend contact avec les douanes... et un autre groupe de personnes qui bénéficient de voyages. Il faudra réaliser les changements nécessaires pour permettre à cet organisme d'être plus productif ou du moins remplir sa mission dans de meilleures conditions et avec un meilleur rendement ». La question des stands est particulièrement décriée : inadaptés, mal arrangés, des emplacements souvent mal choisis, sans commodités. L'absence de salons spécialisés est citée par de nombreux opérateurs. La SAFEX n'assure pas les services tels la réservation d'hôtels ou la négociation des prix compte tenu du nombre élevé de clients. Parfois l'opérateur est livré à lui-même. D'autres problèmes d'organisation sont signalés : Lenteur dans le rapatriement du matériel, incapacité à organiser des rencontres avec les hommes

d'affaires. De nombreux opérateurs suggèrent l'ouverture de l'activité pour plus de concurrence et éventuellement l'ouverture du capital de SAFEX et/ou sa privatisation.

IV.2.5- L'administration fiscale.

L'administration fiscale est impliquée à plusieurs niveaux dans le soutien aux exportateurs. Il y a d'une part les exonérations de l'IBS, de la TAP et du VF et de la TVA au titre des recettes d'exportations. De ce point de vue il ne semble pas se poser de problèmes particuliers. De nombreux exportateurs n'en signalent pas tout au moins.

Il y a ensuite les exonérations de droits de douane et de TVA au titre de l'importation d'intrants entrant dans la fabrication de produits destinés à l'exportation. Il semble que là non plus il ne se pose pas de problèmes particuliers pour l'application de ce régime.

Se pose par contre le problème de la récupération de la TVA sur des produits exportés, mais qui au départ n'étaient pas destinés à l'exportation. Les délais ici sont extrêmement longs et on peut se demander si les exportateurs finissent pas entrer dans leur droit dans ce cas de figure. Ce cas est analogue d'ailleurs au problème du draw back de manière générale dont on a dit plus haut qu'il ne figure plus dans le code des douanes tel qu'il a été amendé en 1998. Pour l'essentiel, l'application du draw back pose le problème des systèmes de comptabilité des entreprises et surtout de la capacité de l'administration à les contrôler. Comme cette capacité n'existe pas, l'administration pratique en fait la solution de facilité qui consiste à supprimer purement et simplement ce régime.

Ce point a largement été abordé dans le rapport d'une étude sur l'administration fiscale réalisée par des consultants du FMI¹⁷. Cette dernière a préconisé un certain nombre de solutions.

IV.2.6- L'administration douanière.

Les exportateurs reprochent aux services douaniers leurs longs délais d'intervention. Ils reconnaissent toutefois que ceux-ci peuvent être fortement écourtés lorsque l'entreprise dispose d'un entrepôt sous douane. Ces facilitations ne sont toutefois pas connues de l'ensemble des exportateurs comme on l'a signalé lors de l'analyse du code des douanes.

Il est reproché aussi à ces services les longs délais pour l'inspection, notamment aux frontières terrestres avec la Tunisie. Cela est particulièrement préjudiciable pour les produits périssables. Les longs délais d'inspection sont dus notamment au fait que la douane inspecte de manière exhaustive l'ensemble des colis.

Les études effectuées à ce sujet montrent que les délais pris par les opérations de dédouanement sont trop longs comparativement aux standards internationaux. Ainsi, pour les opérations d'importation le délai moyen pour le dédouanement de la marchandise était en 2001 de 16 jours avec un délai maximal de 34. A titre comparatif, au Maroc ces délais étaient de 2 et 5 respectivement. Les exportateurs étant eux-mêmes importateurs d'intrants le plus

¹⁷ Voir J.P. Bodin, O. Benon et P. Fossat, Algérie: modernisation de l'administration fiscale, FMI, Département des finances publiques, septembre 2000

souvent, ces délais sont aussi valables pour eux évidemment, mais il n'y a aucune raison non plus de penser que les services douaniers seraient plus efficaces pour les opérations d'exportation que pour les opérations d'importation.

Les procédures douanières et l'administration des douanes ont aussi fait l'objet d'une étude approfondie par des consultants du FMI à la fin de l'année 2000¹⁸. Cette étude a fait notamment ressortir le peu de cohérence du traitement de l'information de l'ensemble des intervenants (douanes, ports ou aéroports, transporteurs)¹⁹. Sur le même sujet, l'étude relevait aussi les lourdeurs de la procédure, notamment le caractère quasi systématique de la visite des marchandises, ainsi que la surcharge des installations portuaires. L'étude a émis un certain nombre de recommandations pour solutionner ces problèmes.

IV.2.7- Les ports et le transport.

Parce qu'ils sont au point de jonction de l'activité de plusieurs intervenants, les ports cumulent toutes les contraintes. Cela explique l'importance du délai entre l'arrivée au port et son embarquement ou sa sortie du port pour les importations. Ce dernier point a aussi son importance dans la mesure où les exportateurs utilisent fréquemment des inputs importés. Pour l'essentiel, le problème s'illustre dans l'engorgement du port qui retentit sur toute la chaîne de traitement d'une marchandise : vétusté et manque d'équipement parfois des navires choisis par les opérateurs (pour des questions de coûts), manque d'infrastructures et de matériel pour le chargement ou le déchargement, longs délais d'intervention de la douane parce qu'elle procède systématiquement à une inspection exhaustive, multiplicité des formulaires à remplir et éloignement des divers services les uns des autres, longs délais d'enlèvement par les importateurs, engorgement et accroissement supplémentaire des délais. Ces différents problèmes ont été recensés dans une journée d'étude récente sur la conteneurisation organisée par le port d'Alger²⁰. Les problèmes d'engorgement des ports et l'allongement imprévisible des délais qui en résulte a évidemment aussi pour effet de perturber la programmation des navires.

On retrouve bien évidemment ces problèmes dans le jugements des exportateurs. Ces derniers signalent aussi les délais d'intervention de la douane (inspection) qui sont longs et qui sont encore plus tatillons que pour les importations. Le fait que la douane inspecte l'ensemble des colis et ne se contente pas d'un simple sondage participe à l'allongement de ce temps. Aux frontières maghrébines (transport terrestre) il est arrivé que des cargaisons entières soient avariées du fait de ces délais. Le problème de l'insuffisance du matériel de chargement ainsi que des pannes fréquentes a aussi été signalé de même que l'absence de précaution dans la manipulation et la manutention des colis, ce qui entraîne des dommages et parfois des refus de la clientèle. Pour les petites quantités, ce sont des palettes qui sont utilisées et non des conteneurs, ce qui oblige à être présent au moment du chargement. Cela

¹⁸ Voir F. Corfmat, A. Benramdane, M. Steenlandt, Algérie: réforme et modernisation de l'administration douanière, FMI, Département des finances publiques, septembre 2000.

¹⁹ « La conséquence est très lourde aussi bien pour l'usager ou les gestionnaires des magasins et des zones. Ils doivent procéder à des saisies qui s'avèrent en conséquence multiples, éditer des documents similaires(...). Ils doivent enfin se déplacer en de multiples endroits pour effectuer des formalités et acquitter diverses redevances et impositions », J.P Bodin et al. , op. cit (p.12)

²⁰ Journée d'étude sur la prise en charge du conteneur durant les phases maritimes et terrestre.

engendre des retards d'embarquement et des problèmes pour les commandes urgentes. Enfin le problème des vols au port est revenu à plusieurs reprises dans les propos des exportateurs.

Concernant le transport, bien que le FSPE rembourse en partie le transport par le pavillon national, les exportateurs (lorsqu'il ne s'agit pas de transport routier ou aérien), recourent largement aux autres transporteurs internationaux. La raison réside dans les difficultés de programmation avec le transporteur national qui accroît les délais. Certains exportateurs signalent aussi des cargaisons égarées.

Concernant le transport aérien les exportateurs signalent le quasi-monopole d'Air Algérie du fait de l'insuffisance de l'offre et les retards importants des vols notamment pour les délais courts et les denrées périssables. Un exportateur s'est vu à plusieurs reprises refuser des cargaisons à cause des retards d'Air Algérie. Il n'a pas engagé d'action en justice parce qu'il n'a pas d'alternative.

IV.2.8- Les services bancaires.

Les banques sont un des services systématiquement décriés par les exportateurs, que ce soit pour les délais de domiciliation, l'ouverture de crédits documentaires, ou les délais d'encaissement. De manière générale, il s'agit donc des questions de délais et de bureaucratie. Très souvent les exportateurs se plaignent aussi du fait que les banques ne jouent pas un rôle de conseil et d'appui. Les études relatives au système bancaire et financier montrent toutes ses graves lacunes et le fait qu'il demeure un des plus importants goulots d'étranglement de l'environnement des entreprises. Il n'est donc pas vraiment utile de s'étaler sur ce point ici. On se reportera pour plus de détail à ces études²¹ en émettant juste quelques remarques concernant tout particulièrement les exportateurs.

La question des services bancaires aux exportateurs revêt en fait plusieurs dimensions qui n'impliquent pas uniquement les seules banques. La réglementation du contrôle des changes et la centralisation de la gestion des avoirs en devises par la banque d'Algérie ainsi que les délais de rapatriement introduisent tout de suite des contraintes qui limitent considérablement les possibilités de financement d'une part et la gestion des comptes devises et l'accès au change d'autre part.

Restent alors les opérations de pré-financement ou de conseil. De ce point de vue, à l'instar de ce qui se passe pour les services habituels des banques, les services bancaires offerts aux exportateurs sont effectivement médiocres comme cela a déjà été signalé dans de nombreuses études. Les délais de domiciliation des opérations sont longs. Il en est de même du délai d'encaissement après que le client ait effectué le paiement. Et point important aussi des procédures de paiement de services importés ou de change pour les frais de mission.

²¹ voir notamment :

- FIAS, PNUD, Algérie : diagnostic sur le climat de l'investissement étranger, décembre 2002, notamment le chapitre VIII
- World Bank, Enterprise and Private Sector Development Strategy Note, January 2003

CONCLUSIONS ET RECOMMANDATIONS

Ainsi que nous avons pu le constater au travers des analyses et des évaluations touchant aux différentes facettes de l'encadrement des opérations d'exportations, beaucoup de progrès restent à accomplir pour faire en sorte non seulement de donner aux exportateurs l'ensemble des instruments qui leur permettent de conduire à bien leurs opérations dans les meilleures conditions possibles, mais aussi pour les appuyer concrètement dans leur tâche et stimuler leurs résultats.

Dans ce contexte, il s'agira d'abord de tenir compte des préconisations de mesures qui revêtent un caractère urgent formulées au cours de ces analyses et qui sont succinctement rappelées au point **1** ci-dessous. Au-delà de ces préconisations de mesures immédiates, il paraît utile, en conclusion, de revenir sur un certain nombre d'axes de travail clefs qui sont susceptibles d'aider à mettre en cohérence la politique que les autorités publiques se doivent de mettre en place pour promouvoir, dans la durée, l'exportation hors hydrocarbures. En ce sens, les cinq directions de travail indiquées aux points **2 à 6** ci-dessous seraient à privilégier tout particulièrement :

1- Rappel succinct des mesures urgentes préconisées.

- Nécessité d'assouplir d'avantage la mission de contrôle dont les banques sont légalement chargées dans le cadre de la domiciliation des dossiers d'exportation.
- Le délai de rapatriement légal actuel n'est pas de nature à permettre aux banques d'organiser de véritables mécanismes de financement de l'exportation au bénéfice des exportateurs ; or, c'est sans conteste dans ce domaine que les banques primaires ont un rôle essentiel à jouer. Il apparaît donc fondamental que certains aménagements puissent intervenir rapidement pour cet aspect.
- Aménager au plus tôt des conditions plus réalistes en matière de rétrocession aux exportateurs des ressources en devises générées par leurs activités d'exportation, à tout le moins pour leur permettre de financer sans difficultés les activités de prospection des marchés à l'exportation. Les limitations maintenues jusqu'à l'heure actuelle dans ce domaine paraissent très peu cohérentes avec l'évolution de la situation de l'économie algérienne.
- Organiser sans délais, au niveau de toutes les institutions concernées (PROMEX , CAGEX , Chambres de commerce, ambassades...) des procédures, des banques de données, des bureaux spécialisés, orientés spécifiquement vers les activités de prospection des marchés.
- Effort spécifique attendu de l'administration des douanes en matière de vulgarisation des avantages procurés aux exportateurs par les régimes économiques.

Au-delà de ces mesures urgentes pour lesquelles une prise en charge immédiate est nécessaire, cinq axes de travail, pour le moyen terme, se sont dégagés des analyses des textes et des conditions de leur mise en œuvre objet du 3^{ème} chapitre de cette étude ; ces cinq axes de travail sont les suivants :

2- Une traduction plus concrète de la volonté des autorités publiques de promouvoir l'exportation, comme un élément permanent de la politique économique publique.

La nécessité de promouvoir l'exportation hors hydrocarbures fait partie des orientations les plus régulièrement réaffirmées dans tous les programmes de gouvernement successifs depuis maintenant une vingtaine d'années. Il est vrai que si beaucoup a été fait en la matière, les résultats enregistrés sont loin de correspondre aux attentes. D'une certaine façon, cet échec relatif est souvent un élément qui est interprété comme un motif de renoncement, comme si le développement des exportations hors hydrocarbures était de toute façon une orientation vaine. Dans la réalité, il s'agit plutôt de se rendre compte que :

- de nombreux obstacles continuent de s'opposer à l'action des exportateurs, au quotidien, des obstacles qui mettent en cause des procédures bureaucratiques encore très lourdes à l'échelle du déroulement de n'importe quelle opération ;
- les incitations, notamment financières, qui sont en place sont, certes, très utiles et très appréciées ; néanmoins, elles ne compensent que faiblement le poids des lourdeurs bureaucratiques et des surcoûts qui affectent les transactions à l'exportation ;
- ces incitations financières, si elles sont effectivement utiles et opportunes pour stimuler la réalisation d'une opération quelconque, ne sont pas non plus suffisantes pour aider à mettre en place des réseaux commerciaux efficaces à l'exportation, seuls moyens qui permettent de faire face avec efficacité à une concurrence internationale très dure et très redoutable ;
- dans cet esprit, il faut prendre conscience que les incitations financières, pour indispensables qu'elles soient, doivent être considérées comme un palliatif transitoire en attendant que les gains d'efficacité puissent effectivement être obtenus sur les autres maillons de la chaîne et, notamment, sur les volets financiers, bancaires et de la logistique des transports.

3- Le maintien du système actuel de soutien, avec les adaptations rendues nécessaires par les accords commerciaux internationaux (OMC et UE, notamment)

Le système actuel de soutien aux exportations hors hydrocarbures, via le fonds spécial mis en place par les autorités en 1996, semble actuellement en voie d'être remis en question, sous la pression des concessions demandées par les partenaires étrangers, dans le cadre des négociations des accords commerciaux internationaux, avec l'Union européenne comme avec l'Organisation mondiale du commerce.

S'il est vrai que les modalités à travers s'opère actuellement l'aide du fonds spécial aux exportateurs devra être revue et adaptée, il n'en reste pas moins que l'apport de ressources publiques orientées vers la stimulation de l'acte d'exportation, devra être maintenue vaille que vaille, le soutien à l'exportation étant de toute façon un élément permanent dans la politique de l'ensemble des pays partenaires.

Il serait recommandé d'engager rapidement une expertise pour déterminer les voies et moyens que devra emprunter cette adaptation du système actuel d'aide publique aux exportateurs.

4- le système financier et bancaire

L'existence d'un système financier et bancaire moderne et performant est un élément essentiel pour l'efficacité de toute politique économique et commerciale externe et singulièrement de toute opération de commerce extérieur, à l'importation comme à l'exportation.

Il est évident que toute politique sérieuse de développement à long terme des exportations hors hydrocarbures sera vouée à l'échec tant qu'elle n'est pas portée et soutenue par un système financier et bancaire adapté et compétitif.

Force est de constater que cela est loin d'être le cas. Pour les exportateurs, en particulier, l'absence d'un service performant et compétitif sur toutes les phases de déroulement de l'acte d'exporter (financement de l'exploitation ; financement de l'exportation ; garantie contre les risques de non rapatriement ; gestion des risques-devises ; accès aux services de soutien à l'extérieur ; etc.) est un des éléments qui explique la faiblesse de nos résultats à l'exportation.

Bien entendu, toutes ces insuffisances ne sont pas valables pour les seuls exportateurs ; elles affectent l'ensemble des producteurs et commerçants activant sur la scène économique nationale. La différence, toutefois, c'est que les biens et services destinés au marché interne étant tous soumis aux mêmes conditions économiques, les entreprises conservent néanmoins le même degré de compétitivité, alors que les exportateurs ne peuvent pas répercuter ce type de surcoûts sur leur marché final.

Aussi, au-delà de la justification du maintien d'un système de soutien destiné à compenser ces lacunes pour les exportateurs, il serait très recommandé que les autorités financières et bancaires ouvrent ce dossier et mettent au point une formule quelconque (bonifications, guichet spécial, facilitations, etc.) qui permettent à ceux-ci d'accéder à travers un couloir réservé, à un service spécifique et amélioré, en attendant que la même qualité puisse être étendue à l'ensemble des usagers.

C'est au système bancaire lui même à proposer les formules les plus idoines et celles qu'il jugera les plus praticables.

5- La logistique de transport

Il est connu que la logistique de transport (ports et transport maritime, en particulier) constituent un gisement de surcoûts qui affectent sensiblement les opérations d'exportation. De la même façon que pour les surcoûts liés à l'inefficacité bancaire, ceux-ci ne peuvent être

répercutés par les exportateurs sur leur clientèle, comme c'est le cas pour les ventes sur le marché local.

A ce niveau également, il importe de promouvoir des solutions innovantes au bénéfice des exportateurs, des solutions que l'administration en charge de ce secteur doit être à même de proposer, en relation avec les principales entreprises opérant dans ce secteur.

6- L'appui public aux politiques sectorielles qui intéresse les productions tournées même partiellement vers les marchés extérieurs à l'exportation

Cet appui aux politiques sectorielles, dans l'industrie, l'agriculture ou les services, est un élément essentiel. Il pourrait passer à travers de nombreux canaux, parmi lesquels, notamment :

- l'appui aux études sectorielles conçues pour assurer le développement de filières de production locales, dans l'industrie, l'agriculture ou les services, en particulier des filières dont les produits peuvent trouver des débouchés sur les marchés extérieurs. Cet appui peut se faire sous diverses formes : prise en charge des coûts d'étude ; assistance à la mise en place et au développement de technologies innovantes ; appui à la recherche ; prise en charge de certains coûts d'investissement ; garanties de débouchés à travers l'orientation de commandes publiques ; etc.
- le développement des espaces de formation destinés spécifiquement aux activités d'exportation. De ce point de vue, il y a sans doute des lacunes immenses qu'il appartient naturellement à l'Etat de prendre en charge.
- le développement de services intéressant les exportateurs à l'intérieur du réseau des chambres de commerces : outre que ce réseau demande à être revigoré et remis à niveau avec l'assistance des services de l'Etat, une des tâches prioritaires qui pourrait lui être assignée est celle de l'aide à apporter aux exportateurs ;
- la mobilisation des services de l'Etat à l'étranger en faveur de l'exportation. La mise en place de services commerciaux spécialisés au sein de certaines ambassades est, à cet égard, une dimension importante que l'Etat devrait prendre en charge de manière aussi rapide que possible.

ANNEXE : INVENTAIRE ET DESCRIPTION SOMMAIRE DES TEXTES LEGISLATIFS ET REGLEMENTAIRES REGISSANT L'EXPORTATION

Les textes législatifs et réglementaires (lois et ordonnances, décrets, arrêtés, notes, instructions, décisions, règlements), ayant constitué durant les vingt dernières années l'environnement juridique des exportations en Algérie sont inventoriés et décrits succinctement ci-après:

I.1- Inventaire des textes.

I.1.1- Lois et Ordonnances.

- Loi n°79-07 du 21 juillet 1979 portant code des douanes.
- Loi n°98-10 du 22 août 1998 modifiant et complétant la loi n° 79-07 du 21 juillet 1979 portant code des douanes.
- Loi n° 88-01 du 12 janvier 1988 portant loi d'orientation sur les entreprises publiques économiques.
- Loi N°88-29 du 19.07.1988 relative au monopole de L'Etat sur le commerce extérieur.
- Loi n°90-16 du 7 août 1990 portant loi de finances complémentaire pour 1990.
- Loi n°90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- Ordonnance n°01-01 du 27 février 2001 modifiant et complétant la loi n° 90-10 du 14 avril 1990 relative à la monnaie et au crédit.
- Ordonnance n°95-07 du 25 janvier 1995 relative aux assurances.
- Ordonnance n° 96-06 du 10 janvier 1996 relative à l'assurance-crédit à l'exportation.
- Décret législatif n°93-18 du 29 décembre 1993 portant loi de finances pour 1994.
- Ordonnance n°94-03 du 31 décembre 1994 portant loi de finances pour 1995.
- Ordonnance n°95-27 du 30 décembre 1995 portant loi de finances pour 1996.
- Ordonnance n°96-31 du 30 décembre 1996 portant loi de finances pour 1997.
- Loi n°97-02 du 31 décembre 1997 portant loi de finances pour 1998.
- Loi n°2000-06 du 23 décembre 2000 portant loi de finances pour 2001.
- Loi n°01-12 du 19 juillet 2001 portant loi de finances complémentaire pour 2001.

- Loi n°02-11 du 24 décembre 2002 portant loi de finances pour 2003.
- Ordonnance n°03-02 du 19 juillet 2003 relative aux zones franches, abrogeant et remplaçant les dispositions relatives aux zones franches du décret législatif n°93-12 du 5 octobre 1993 portant code des investissements.
- Ordonnance n°03-04 du 19 juillet 2003 relative aux règles générales applicables aux opérations d'importation et d'exportation.

I.1.2. Décrets:

- Décret n°69-82 du 13 juin 1969 portant prohibition à l'exportation des objets présentant un intérêt du point de vue de l'histoire ou de l'archéologie.
- Décret Présidentiel n°88-201 du 18 octobre 1988 portant abrogation de toutes dispositions réglementaires donnant aux entreprises publiques à caractère économique l'exclusivité d'une activité économique ou le monopole de la commercialisation.
- Décret exécutif n°91-37 du 13 février 1991 relatif aux conditions d'intervention en matière de commerce extérieur.
- Décret n°92-122 du 23 Mars 1992 fixant les modalités d'application des droits anti-dumping.
- Décret n°92-123 du 23 Mars 1992 fixant les quotités des droits anti-dumping applicables à certains produits.
- Décret exécutif n°94-320 du 17 octobre 1994 relatif aux zones franches.
- Décret exécutif n°94-90 du 10 avril 1994 relatif au contrôle de qualité et de conformité des produits destinés à l'exportation.
- Décret n°96-205 du 5 juin 1996 fixant les modalités de fonctionnement du fonds spécial de promotion des exportations.
- Décret n°96.235 du 2 juillet 1996 portant modalités d'établissement de la Compagnie algérienne d'assurance et de garantie des exportations.
- Décret exécutif n° 96-327 du 1^{er} octobre 1996 portant création de l'Office algérien de promotion du commerce extérieur.

I.1.3- Règlements et instructions de la Banque d'Algérie.

- Règlement n° 90-02 du 08 septembre 1990 fixant les conditions d'ouverture et de fonctionnement des comptes devises des personnes morales.

- Instruction n° 05-90 du 08 octobre 1990 fixant les modalités d'ouverture et de fonctionnement des comptes devises des personnes morales.
- Règlement n° 91-13 du 14 août 1991 relatif à la domiciliation et au règlement financier des exportations hors hydrocarbures.
- Règlement n° 94-10 du 12 avril 1994 modifiant le règlement n° 90-02 du 08 septembre 1990 fixant les conditions d'ouverture et de fonctionnement des comptes devises des personnes morales.
- Règlement n° 94-17 du 22 octobre 1994 définissant la réglementation des changes spécifiques aux zones franches.
- Instruction n° 94-22 du 12 Avril 1994 fixant le pourcentage des recettes d'exportation hors hydrocarbures et produits miniers ouvrant droit à l'inscription au(x) compte(s) devises des personnes morales (complétée par l'instruction n° 98-03 du 21 Mai.1998).
- Règlement n° 95.07 du 23 décembre 1995 de la Banque d'Algérie modifiant et remplaçant le règlement n° 92.04 du 22.03.1992 relatif au contrôle des changes.

I.1.3- Arrêtés, notes, instructions, décisions.

- Note n° 142 du 05 mars 1984 de la direction générale des douanes concernant la réexportation des marchandises reconnues défectueuses ou non conformes à la commande.
- Instruction interministérielle n° 162 du 23 avril 1986 relative aux opérations d'échange - produits ou d'échange – technique.
- Arrêté interministériel du 21 avril 1986 relatif aux opérations de traitement à façon de produits industriels.
- Note n° 1486 du 02 mai 1987 de la direction générale des douanes relative aux exportations d'échantillons.
- Décision interministérielle n° 88-47 du 13 avril 1988 instituant le contrôle technique de la qualité et l'agrèage des produits algériens destinés à l'exportation.
- Arrêté interministériel du 25 avril 1988 portant suspension à l'exportation de certaines marchandises.
- Note n° 01 du 17 novembre 1990 du Ministère délégué à l'organisation du commerce modifiant et complétant l'instruction n° 162 du 23.04.1986 relative aux opérations d'échange – produits ou d'échange – technique.

- Note n° 209 du 16 mai 1992 du Ministère délégué au commerce modifiant et complétant la note n° 01 du 17 novembre 1990 relative aux opérations d'échange – produits ou d'échange – technique.
- Arrêté interministériel du 17 novembre 1992 relatif à la qualité et à la présentation des dattes destinées à l'exportation.
- Arrêté interministériel du 26 février 1992 portant suspension à l'exportation du corail brut ou semi – fini.
- Arrêté interministériel du 09 avril 1994 fixant la liste des marchandises suspendues à l'exportation.
- Note n° 69/DGD/CAB/120 du 26 octobre 1994 régissant à titre transitoire la procédure d'échange – produits.
- Arrêté interministériel du 14 décembre 1994 fixant les modalités d'exercice du commerce de troc frontalier avec le Niger et le Mali.
- Arrêté interministériel du 10 décembre 1994 portant suspension à l'exportation de certaines marchandises.